

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI



UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS.

CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL

TESIS DE GRADO

TÍTULO:

**“PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DEL
PLÁTANO (MUSA SAPIENTUM) Y SU RELACIÓN CON LA
ECONOMÍA DEL CANTÓN LA MANÁ Y SU ZONA DE
INFLUENCIA, AÑO 2011”**

Tesis presentada previa a la obtención del Título de Ingeniera Comercial.

Autora:

Briones Solís Lucía Hermelinda.

Directora:

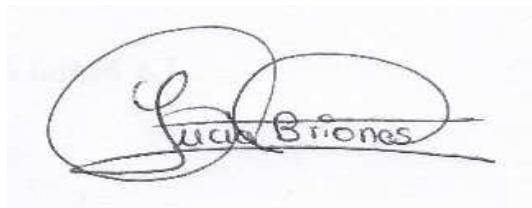
Ing.Com. Albarrasin Reinoso Marilyn Vanessa

La Maná – Ecuador

Diciembre, 2012

AUTORÍA

Los criterios emitidos en el presente trabajo de **investigación “PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DEL PLÁTANO (MUSA SAPIENTUM) Y SU RELACIÓN CON LA ECONOMÍA DEL CANTÓN LA MANÁ Y SU ZONA DE INFLUENCIA, AÑO 2011”**, así como los contenidos, ideas, análisis, recomendaciones y conclusiones son de exclusiva responsabilidad de la autora.

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized cursive 'L' followed by the name 'Lucía Briones' written in a simpler, more legible script. The signature is enclosed within a faint rectangular border.

Briones Solís Lucía Hermelinda

CI. 120610279-8

AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS

En la calidad de Directora del trabajo de Investigación sobre el tema:

“PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DEL PLÁTANO (MUSA SAPIENTUM) Y SU RELACIÓN CON LA ECONOMÍA DEL CANTÓN LA MANÁ Y SU ZONA DE INFLUENCIA, AÑO 2011”, de Briones Solís Lucia Hermelinda, postulante de la Carrera de Ingeniería Comercial, considero que dicho informe investigativo cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científico-técnicos e investigativo, suficiente para ser sometido a la Evaluación del Tribunal de Grado, que el Honorable Consejo Académico de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe, para su correspondiente estudio y calificación.

La Maná, Diciembre, 2012

La Directora.

A handwritten signature in blue ink, enclosed within a blue oval. The signature is cursive and appears to read 'Albarrasin Reinoso Marilyn Vanessa'. Below the signature is a horizontal dashed line.

Ing. Albarrasin Reinoso Marilyn Vanessa.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
HUMANÍSTICAS
La Maná – Ecuador

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

En calidad de Miembros del Tribunal de Grado aprueban el presente Informe de Investigación de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y por la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas; por cuanto, la postulante: **Briones Solís Lucía Hermelinda**, con el título de tesis **“PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DEL PLÁTANO (MUSA SAPIENTUM) Y SU RELACIÓN CON LA ECONOMÍA DEL CANTÓN LA MANÁ Y SU ZONA DE INFLUENCIA, AÑO 2011”** han considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de Defensa de Tesis.

Por lo antes expuesto, se autoriza realizar los empastados correspondientes, según la normativa institucional.

La Maná,.....2012

Para constancia firman:

.....

Ing. Brenda Oña

PRESIDENTE

.....

Msc. Ringo López

MIEMBRO

.....

Ing Ángel Villarroel

OPOSITOR

AGRADECIMIENTO

Gracias a Dios por ser mi guía y fortaleza diaria, por darme la capacidad de vencer retos y dificultades, también un agradecimiento a mis Padres por brindarme su apoyo incondicional.

Gracias a los señores Productores, Comerciantes y Consumidores por su apoyo ya que sin ellos no hubiese sido posible la realización de esta Tesis. Mi agradecimiento especial para mí Directora de Tesis Ing. Marilin Albarrasin por ser una gran Catedrática en el transcurso de esta Tesis.

DEDICATORIA

La presente Tesis se lo dedico a Dios que me da fortaleza espiritual en los momentos difíciles, especialmente con todo mi amor a mis Padres, quienes me han enseñado con su ejemplo de superar todas las barreras que la vida nos presenta, a entender que no hay nada imposible en la vida y que solo hay que sacrificarse para lograr las metas que nos planteamos.

Demostrando que cada obstáculo representa una oportunidad para llegar al éxito, y finalmente a mi hijo **Jhon** porque el llena mi vida de mucha alegría y amor.

Lucia.

ÍNDICE GENERAL

Nº	CONTENIDO	PÁGINA
	Portada	
	Autoría	ii
	Aval	iii
	Aprobación del Tribunal de tesis	iv
	Agradecimiento	v
	Dedicatoria	vi
	Índice de General	vii
	Resumem	xviii
	Abstract	xix
	Certificación	xx
	Introducción	1

CAPITULO I

1	Fundamentación Teórica	4
1 .1	Antecedentes	4
1.2	Categoría Fundamentales	7
1.3	Marco Teórico	7
1.3.1	Economía	7
1.3.1.1	Objetivo de la Economía	8
1.3.1.2	Ramas de la Economía	9
1.3.1.2.1	Macro Economía	9
1.3.1.2.2	Micro Economía	10
1.3.1.3	Indicadores de la Economía	11
1.3.1.3.1	Inflación	11
1.3.1.3.2	Desempleo	11
1.3.1.3.3	Producto Interno Bruto	12
1.3.1.3.4	Producto Nacional Bruto	13
1.3.1.4	Economía Agraria	13
1.4.1.5	Actividad Económica	14
1.3.2	Costo	14
1.3.2.1	Elementos del Costo	15

Nº	CONTENIDO	PÁGINA
1.3.2.1.1	Materia Prima	15
1.3.2.1.2	Mano de Obra	15
1.3.2.1.3	Costos Indirectos de Fabricación	16
1.3.2.2	Clasificación del Costo	16
1.3.2.2.1	Costo Fijo	16
1.3.2.2.2	Costo Variable	17
1.3.3	Comercialización	18
1.3.3.1	Comercialización Agrícola	18
1.3.3.2	Tipos de Comercialización	19
1.3.3.2.1	Consumo Interno o Micro Comercialización	19
1.3.3.2.2	Consumo Externo o Macro Comercialización	20
1.3.3.3	Tipos de Canales de Distribución	20
1.3.3.3.1	Canal Directo	20
1.3.3.3.2	Canal Indirecto	21
1.3.3.4	Variables del Marketing	22
1.3.3.4.1	Producto	22
1.3.3.4.2	Precio	22
1.3.3.4.3	Promoción	23
1.3.3.4.4	Plaza	23
1.3.3.4.5	Servicio	24
1.3.3.5	Mercado	24
1.3.3.5.1	Oferta	25
1.3.3.5.2	Demanda	25
1.3.3.6	Calidad del Producto	26
1.3.3.6.1	Políticas del Producto para Exportar	26
1.3.4	Rentabilidad	26
1.3.4.1	Inversión Inicial	27
1.3.4.2	Estado de Pérdidas y Ganancia	28
1.3.4.3	Evaluación Financiera	28
1.3.4.4	Indicadores de la Rentabilidad	29
1.3.4.4.1	Valor Actual Neto	29
1.3.4.4.2	Tasa Interna de Retorno	30
1.3.4.5	Índices Financieros	30
1.3.4.5.1	Índices de Liquidez	31

Nº	CONTENIDO	PÁGINA
1.3.4.5.2	Índices de Solvencia	32
1.3.4.5.3	Índices de Rentabilidad	33
1.3.4.5.4	Índices de Productividad	34
1.3.5	Gestión Empresarial	35
1.3.5.1	Funciones de la Gestión	35
1.3.5.2	Finalidad de la Gestión	37
1.3.5.3	Importancia de la Gestión	38
1.3.5.4	La Organización Empresarial y su Entorno	38
1.3.5.5	Tipos de Entornos	39
1.3.5.5.1	Entorno Interno	40
1.3.5.5.2	Entorno Externo	40
1.3.6	Producción	41
1.3.6.1	Elementos de la Producción	42
1.3.6.1.1	Tierra	42
1.3.6.1.2	Capital	42
1.3.6.1.3	Trabajo	43
1.3.6.2	Producción Agraria	43
1.3.6.3	Ciclo de la Producción	44
1.3.6.3.1	Análisis de Suelo	45
1.3.6.3.2	Siembra	45
1.3.6.3.3	Fertilización del Suelo	46
1.3.6.3.4	Deshije	47
1.3.6.3.5	Control de Maleza	47
1.3.6.3.6	Deshoje	48
1.3.6.3.7	Enfundado del Racimo	48
1.3.6.3.8	Apuntalamiento	49
1.3.6.3.9	Control de Plagas	49
1.3.6.3.10	Cosecha	50
1.3.6.4	Asistencia Técnica	51
1.3.7	Productor Agrícola	51
1.3.7.1	Clases de productores	52
1.3.7.1.1	Pequeño productor	52
1.3.7.1.2	Mediano productor	53
1.3.7.1.3	Grande productor	54

Nº	CONTENIDO	PÁGINA
CAPITULO II		
2	Análisis e Interpretación de Resultados	55
2.1	Breve caracterización de la Empresa Objeto de	55
2.2	Operacionalización de Variables	57
2.3	Metodología Empleada	58
2.3.1	Tipos de Investigación	58
2.3.2	Metodología	59
2.3.3	Unidad de Estudio	59
2.3.3.1	Población Universo	59
2.3.3.2	Tamaño de la Muestra	60
2.3.3.3	Criterios de la Selección de la Muestra	60
2.3.4	Métodos y Técnicas a ser Empleadas	61
2.3.4.1	Métodos	61
2.3.4.2	Técnicas	61
2.3.4.2.1	Encuesta	61
2.4	Verificación de las Preguntas Científicas	62
2.5	Presentación de Resultados de Investigación de	64
2.5.1	Resultados de la Encuesta Realizada a los	64
2.5.2	Resultados de la Encuesta Realizada a los	74
2.5.3	Resultados de la Encuesta Realizada a los	85
2.6	Conclusiones y Recomendaciones	95
2.7	Diseño de la Propuesta	97
2.7.1	Datos Informativos	97
2.7.2	Justificación	98
2.7.3	Objetivos	99
2.7.3.1	Objetivo General	99
2.7.3.2	Objetivos Específicos	99
2.8	Descripción de la Propuesta	100

N°	CONTENIDO	PÁGINA
CAPITULO III		
3	Validación de la Propuesta	102
3.1	Antecedentes	102
3.1.2	Análisis FODA (Mediano Productor).	103
3.1.3	Análisis FODA (Grande Productor).	104
3.1.4	Análisis FODA de los tres productores.	105
3.2	Flujo de Estados Financieros	106
3.2.1	Finca del Sr Gregorio Briones (Pequeño	107
3.2.1.1	Estado de Situación Inicial	107
3.2.1.2	Costo de Producción	108
3.2.1.3	Estado de Pérdidas y Ganancias	111
3.2.1.4	Balance General	112
3.2.1.5	Índices Financieros	113
3.2.1.6	Flujo de Caja	115
3.2.1.7	Indicadores Financieros	116
3.2.1.7.1	Valor Actual Neto	116
3.2.1.7.2	Tasa Interna de Retorno	117
3.2.1.8	Informe de Rentabilidad	118
3.2.1.9	Actividades del flujo de producción	120
3.2.1.9.1	Flujo de Producción	121
3.2.1.10	Distribución del Terreno	122
3.2.1.11	Flujo de Comercialización	123
3.2.2	Finca del Sr Sixto Cedeño (Mediano Productor).	124
3.2.2.1	Estado de Situación Inicial	124
3.2.2.2	Costo de Producción	125
3.2.2.3	Estado de Pérdidas y Ganancias	129
3.2.2.4	Balance General	130
3.2.2.5	Índices Financieros	131
3.2.2.6	Flujo de Caja	133
3.2.2.7	Indicadores Financieros	134
3.2.2.7.1	Valor Actual Neto	134
3.2.2.7.2	Tasa Interna de Retorno	135

N°	CONTENIDO	PÁGINA
3.2.2.8	Informe de Rentabilidad	136
3.2.2.9	Actividades del flujo de producción	138
3.2.2.9.1	Flujo de Producción	139
3.2.2.10	Distribución del Terreno	140
3.2.2.11	Flujo de Comercialización	141
3.2.3	Finca del Sr Segundo Martínez (Grande	142
3.2.3.1	Estado de Situación Inicial	142
3.2.3.2	Costo de Producción	143
3.2.3.3	Estado de Pérdidas y Ganancias	147
3.2.3.4	Balance General	148
3.2.3.5	Índices Financieros	149
3.2.3.6	Flujo de Caja	151
3.2.3.7	Indicadores Financieros	152
3.2.3.7.1	Valor Actual Neto	152
3.2.3.7.2	Tasa Interna de Retorno	153
3.2.3.8	Informe de Rentabilidad	154
3.2.3.9	Flujo de Producción	156
3.2.3.10	Distribución del Terreno	157
3.2.3.11	Flujo de Comercialización	158
3.3	Rentabilidad de los Tres Productores	159
3.3.3	Análisis de la Rentabilidad de los Tres Productores	160
3.4	Impacto de la Economía en el Cantón La Maná	161
4	Conclusiones y Recomendaciones	163
4.1	Conclusiones	163
4.2	Recomendaciones	164
5	Referencias Bibliográficas	165
6	Anexos	171

ÍNDICE DE CUADROS

Nº	CONTENIDO	PÁGINA
Cuadro 1	División de las parroquias	55
Cuadro 2	Operacionalización de las Variables	57
Cuadro 3	Muestra por Estrato	60
Cuadro 4	Ubicación de la Producción	64
Cuadro 5	Cantidad de Hectáreas	65
Cuadro 6	Tipo de Plátano	66
Cuadro 7	Cantidad de Producción	67
Cuadro 8	Relación con el Terreno	68
Cuadro 9	Lugar de Comercialización	69
Cuadro 10	Tipo de Venta	70
Cuadro 11	Precio de Entrega	71
Cuadro 12	Asistencia Técnica	72
Cuadro 13	Rentabilidad del Cultivo	73
Cuadro 14	Tipos de Productos	74
Cuadro 15	Cantidad de Racimos	75
Cuadro 16	Tipo de Plátano	76
Cuadro 17	Precio de Venta al Consumidor	77
Cuadro 18	Tipos de Mercados	79
Cuadro 19	Lugar de Compra	80
Cuadro 20	Tiempo de Permanencia	81
Cuadro 21	Temporada de Subida de Precio	82
Cuadro 22	Días de Feria	83
Cuadro 23	Satisfacción de Precios	84
Cuadro 24	Adquisición de Productos	85
Cuadro 25	Tipo de Producto	86
Cuadro 26	Lugar de Adquisición	87
Cuadro 27	Tipo de Plátano	88
Cuadro 28	Tamaño de Racimo	89
Cuadro 29	Frecuencia de Consumo	90
Cuadro 30	Cantidad de Adquisición	91
Cuadro 31	Precio de Adquisición	92
Cuadro 32	Conveniencia de Adquisición	93

N°	CONTENIDO	PÁGINA
Cuadro 33	Estándares de Calidad	94
Cuadro 34	Análisis del FODA del productor pequeño	102
Cuadro 35	Análisis del FODA del productor mediano	103
Cuadro 36	Análisis del FODA del productor grande	104
Cuadro 37	Inventario	109
Cuadro 38	Mano de obra directa	110
Cuadro 39	Materia prima	110
Cuadro 40	Depreciación	110
Cuadro 41	Flujo de caja	115
Cuadro 42	Calculo del VAN	116
Cuadro 43	Periodo de Recuperación	117
Cuadro 44	Calculo de la TIR	117
Cuadro 45	Inventario	126
Cuadro 46	Mano de obra directa	127
Cuadro 47	Materia prima	127
Cuadro 48	Costos Indirectos	128
Cuadro 49	Depreciación	128
Cuadro 50	Flujo de caja	133
Cuadro 51	Calculo del VAN	134
Cuadro 52	Periodo de Recuperación	135
Cuadro 53	Calculo de la TIR	135
Cuadro 54	Inventario	144
Cuadro 55	Mano de obra directa	145
Cuadro 56	Materia prima	145
Cuadro 57	Costos Indirectos	146
Cuadro 58	Depreciación	146
Cuadro 59	Flujo de caja	151
Cuadro 60	Calculo del VAN	152
Cuadro 61	Periodo de Recuperación	153
Cuadro 62	Calculo de la TIR	153
Cuadro 63	Rentabilidad de los tres Productores	159

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Nº	CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico N° 1	Categorías Fundamentales	7
Gráfico N° 2	Estudio de la Macroeconomía	9
Gráfico N° 3	Elementos de la Microeconomía	10
Gráfico N° 4	Tipos de Entornos	39
Gráfico N° 5	Ciclo de Producción	44
Gráfico N° 6	Clases de Productores	52
Gráfico N° 7	Mapa de La Maná	56
Gráfico N° 8	Ubicación de la Producción	64
Gráfico N° 9	Cantidad de Hectáreas	65
Gráfico N° 10	Tipo de Plátano	66
Gráfico N° 11	Cantidad de Producción	67
Gráfico N° 12	Relación con el Terreno	68
Gráfico N° 13	Lugar de Comercialización	69
Gráfico N° 14	Tipo de Venta	70
Gráfico N° 15	Precio de Entrega	71
Gráfico N° 16	Asistencia Técnica	72
Gráfico N° 17	Rentabilidad del Cultivo	73
Gráfico N° 18	Tipos de Productos	74
Gráfico N° 19	Cantidad de Racimos	75
Gráfico N° 20	Tipo de Plátano	76
Gráfico N° 21	Precio de Venta al Consumidor Racimos Pequeños	77
Gráfico N° 22	Precio de Venta al Consumidor Racimos Medianos	77
Gráfico N° 23	Precio de Venta al Consumidor Racimos Grandes	78
Gráfico N° 24	Tipos de Mercados	79
Gráfico N° 25	Lugar de Compra	80
Gráfico N° 26	Tiempo de Permanencia	81
Gráfico N° 27	Temporada de Subida de Precio	82
Gráfico N° 28	Días de Feria	83
Gráfico N° 29	Satisfacción de Precios	84
Gráfico N° 30	Adquisición de Productos	85
Gráfico N° 31	Tipo de Producto	86
Gráfico N° 32	Lugar de Adquisición	87

N°	CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico N° 33	Tipo de Plátano	88
Gráfico N° 34	Tamaño de Racimo	89
Gráfico N° 35	Frecuencia de Consumo	90
Gráfico N° 36	Cantidad de Adquisición	91
Gráfico N° 37	Precio de Adquisición	92
Gráfico N° 38	Conveniencia de Adquisición	93
Gráfico N° 39	Estándares de Calidad	94
Gráfico N° 40	Datos Informativos	97
Gráfico N° 41	Flujo de los Estados Financieros	106
Gráfico N° 42	Flujo de Producción (Pequeño productor)	121
Gráfico N° 43	Distribución del Terreno	122
Gráfico N° 44	Flujo de Comercialización	123
Gráfico N° 45	Flujo de Producción (Mediano productor)	139
Gráfico N° 46	Distribución del Terreno	140
Gráfico N° 47	Flujo de Comercialización	141
Gráfico N° 48	Flujo de Producción (Grande productor)	156
Gráfico N° 49	Distribución del Terreno	157
Gráfico N° 50	Flujo de Comercialización	158

ÍNDICE DE ANEXOS

Nº	CONTENIDO
Anexo 1	Encuesta dirigida a los Consumidores de plátano.
Anexo 2	Encuesta dirigida a los Productores de plátano.
Anexo 3	Encuesta dirigida a los Intermediarios de plátano.
Anexo 4	Anexos del Productor Pequeño
Anexo 5	Anexos del Productor Mediano
Anexo 6	Anexos del Productor Grande.
Anexo 7	Labores de Cosecha y Limpieza.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

SEDE LA MANÁ



**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
HUMANÍSTICAS**

**“PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DEL
PLÁTANO (MUSA SAPIENTUM) Y SU RELACIÓN CON LA
ECONOMÍA DEL CANTÓN LA MANÁ Y SU ZONA DE INFLUENCIA,
AÑO 2011”**

RESUMEN

El presente trabajo investigativo consistió en un análisis de la Producción, Comercialización y Rentabilidad del plátano en el Cantón La Maná, con la finalidad de evaluar si dicha producción proporciona una rentabilidad satisfactoria al productor mediante un análisis sistemático y adecuado, para lo cual se aplicó los métodos no experimental, transeccional, inducción y deducción que permitió desarrollar las técnicas; como encuestas a la muestra de un grupo específico de productores de plátano; 37 productores, 345 consumidores y 30 intermediarios, se logró toda la información necesaria para la preparación de la presente Tesis de Grado, y se encontró las siguientes falencias: Los productores no llevan un registro contable de sus gastos e inversiones en la producción por esta razón no saben cuánto ganan o cuánto pierden, finalmente para la toma de decisiones se efectuó Estados Financieros y Económicos con la información recopilada y mediante la evaluación del VAN y la TIR se logró conocer la rentabilidad de la producción de plátano dando como resultado que la producción del plátano no proporciona una rentabilidad satisfactoria para el productor. Frente a esta realidad, fue necesario proporcionar sugerencias de apoyo a los productores campesinos del Cantón La Maná, para que tengan una rentabilidad tanto Económica como productiva.

Palabras claves: Análisis, Producción Agropecuaria, Productores, Economía.

**TECHNICALUNIVERSITYCOTOPAXI
SEETHEMANA**



ACADEMICUNITOFADMINISTRATIVESCSCIENCESAND HUMANITIES

"PRODUCTION, MARKETING, PROFITABILITY OF PLANTAIN (MUSA SAPIENTUM), ITS RELATION WITH THE ECONOMY OF LA MANÁ CANTON, AND AREA OF INFLUENCE IN THE YEAR 2011"

ABSTRACT

This research is concerned on an analysis of the production, marketing and profitability of the plantain in La Maná canton, in order to assess if this production provides an adequate profit to producers through a systematic and appropriate analysis. It was applied the experimental, transactional, inductive, and deductive methods which allowed to develop techniques, such as surveys that were applied to a specific group of plantain growers; 37 producers, 345 consumers and 30 intermediaries. According to this, all the necessary information for the development of the thesis was collected, and it could find the following negative aspects: farmers do not have an accounting record of the expenses and investments in production for this reason they do not know if they have much or little profits. Finally, for taking decisions; it was realized a financial and economic statements based on the collected data and by assessing the VAN and the TIR. The result of the investigation allowed to know the profitability of the plantain production, so it does not provide a satisfactory profit for the producer. Faced with this reality, it was necessary to provide suggestions for producers of La Maná Canton to get financial and productive profits.

Keywords: Analysis, Agricultural Production, Economy, Producers

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI



CENTRO CULTURAL DE IDIOMAS
La Maná - Ecuador



CERTIFICACIÓN

En calidad de docente del Centro Cultural de Idiomas de la Universidad Técnica de Cotopaxi; en forma legal CERTIFICO que: la traducción del resumen de tesis al idioma inglés presentado por la Srta. Egresada: Briones Solís Lucia Hermelinda cuyo título versa “Producción, Comercialización y Rentabilidad del plátano (*Musa Sapientum*) y su relación con la Economía del Cantón La Maná y su zona de influencia, año 2011”, lo realizó bajo mi supervisión y cumple con una correcta estructura gramatical del idioma.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad y autorizo al peticionario hacer uso del presente certificado de la manera ética que estimare conveniente.

La Maná, Diciembre, 2012

Atentamente:


Lic. Fernando Toaquiza
C.I 050222967-7

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo surgió de la necesidad de contar con información actualizada sobre las condiciones de la Producción, Comercialización y la Rentabilidad del Plátano en el Cantón La Maná, a efecto de respaldar los esfuerzos de sus diferentes agentes productivos por impulsar su integración, encontrar mejores esquemas de participación para fortalecer su desarrollo y alcanzar mayores beneficios en esta importante actividad del sector agropecuario. Se pretende analizar las características técnicas y económicas de la Producción, ubicando los factores determinantes de sus niveles de rentabilidad y competitividad ante el mercado.

Con base a lo anterior, la Universidad Técnica de Cotopaxi, impulso la realización de este trabajo contando con el apoyo de los Productores, Comerciantes y Consumidores del plátano del Cantón La Maná, se observo que uno de los problemas fundamentales que enfrenta dicho sector es que existe una inadecuada comercialización en el precio del producto por la existencia de los intermediarios en el cual no les reconocen un precio justo.

El objetivo es conocer los principales problemas que afectan la producción, comercialización y rentabilidad del plátano, ubicando su situación actual, mediante la recopilación y análisis de información estadística básica e información sobre de producción y mercado. Se trata de contar con la información necesaria para ubicar mejor su funcionamiento, problemática y necesidades.

Para realizar la siguiente investigación se empleará la investigación exploratoria porque me permitirá conocer los problemas que afectan a la población y de esta manera resolver la problemática, la investigación descriptiva que permitirá conocer en forma detallada las características de la industria.

La presente investigación tendrá referencia a un diseño no experimental porque no manipulan las variables, hechos y fenómenos por tal razón se rige en base a lo real, la unidad de estudio la determinación de la muestra se efectuó siguió el procedimiento de método estratificado proporcional en la realización del análisis se aplicó una encuesta a productores, consumidores y comercializadores de plátano en el Cantón, basándose en una muestra de 382 personas seleccionadas, los resultados obtenidos en las encuestas realizadas se encuentran representados en gráficos estadísticos.

El presente tesis contiene tres capítulos en los cuales se desarrolla en forma clara y concisa toda la investigación realizada a los Productores, Comerciantes y Consumidores.

En el Capítulo I se detalla las categorías fundamentales como son las siguientes: Economía, Costos, Comercialización, Rentabilidad, Gestión Empresarial, Producción y Productor de plátano, las mismas que se subdividen en sub categorías con sus debidos conceptos y análisis personal.

El Capítulo II contiene una breve caracterización sobre la producción y comercialización del plátano en La Maná, también de detalla las metodologías utilizadas, de igual forma el análisis e interpretación de la información obtenida con la aplicación de los instrumentos de investigación representada en gráficos estadísticos, conclusiones y recomendaciones, la justificación y los objetivos de la Tesis, además se puntualiza el diseño de la propuesta.

En el Capítulo III se da a conocer el desarrollo y la aplicación de la propuesta, empezando con un análisis FODA de los productores, este capítulo se centra en los Estados Financieros de los tres productores, los mismos que permiten conocer los resultados de rentabilidad; dentro del mismo se describe los flujos de operación y comercialización, la distribución de terreno y finalmente análisis del Impacto a la Economía del Cantón La Maná.

Todo esto nos lleva al Capítulo IV, en donde se exponen las conclusiones de nuestro estudio, al aplicar los conocimientos adquiridos, apreciando el beneficio que podrían aportarle a una entidad que no ha operado apoyada en procedimientos formalizados. Y sobre la base de los resultados que se obtuvieron del trabajo de investigación realizado, se expresan las recomendaciones respectivas que son el aporte que deja el estudio, que puede ser de interés para todos.

CAPÍTULO I

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1 Antecedentes

La producción del plátano en el Cantón La Maná es una actividad muy importante para los productores permitiendo obtener beneficios económicos es un cultivo que se adapta a cualquier tipo de terreno, pudiendo producir frutos todo el año, por poseer un clima apropiado y tierras fértiles para las frutas tropicales, en esta actividad se encuentran inmersos los productores, comerciantes y consumidores.

Una vez realizadas las investigaciones en torno al tema, se presenta a continuación la información de dos proyectos similares.

En la Propuesta de un Sistema de Comercialización del Plátano en Manabí cuyo resumen es el siguiente:

El plátano por años se ha constituido en uno de los productos básicos de la dieta alimenticia de los países en vías de desarrollo, que junto con las raíces y tubérculos, aporta el 40% del total de la oferta de alimentos en términos de calorías, ubicándose cuarto lugar a nivel mundial, después del arroz, trigo y maíz.

Además de ser considerado un producto básico y de exportación, la FAO lo ha catalogado como un producto generador de ingresos y empleo para las familias campesinas, permitiéndoles que su calidad de vida mejore.

El plátano es un cultivo que se adapta a cualquier tipo de terreno, pudiendo producir frutos todo el año, asegurándole continuos ingresos que permitan una mayor solvencia económica a todo productor, y más aún al pequeño agricultor.

Del plátano se puede extraer infinidad de subproductos como: el alcohol, harina, vino, vinagre, puré, almidón, rebanadas fritas y tostadas "chifles" y otros subproductos ricos en azúcares y proteínas. Además puede ser aprovechado como suplemento alimenticio de animales.

El área cultivada de banano y plátano en Ecuador se encuentran repartida en tres provincias principalmente: Guayas, Los Ríos y El Oro, y en las estribaciones de Cordillera de Los Andes en las provincias de Azuay, Bolívar, Cañar, Cotopaxi, Pichincha, y en menor grado en Manabí y Esmeraldas.

Dentro de las variedades que se cultivan en el Ecuador están: Barraganete Enano, Barraganete Común y Dominico Hartón, de los cuales los más comerciales son el Barraganete Común y el Dominico. El Dominico apetecido en el mercado interno y el Barraganete en el mercado internacional. (ROVAYO Juan, 2008.p.2).

El Análisis de la Cadena Productiva del Plátano en el Estado de Colima emite el siguiente resumen:

El presente trabajo surgió de la necesidad de contar con información actualizada sobre las condiciones de la Cadena Productiva del Plátano en el Estado de Colima, a efecto de respaldar los esfuerzos de sus diferentes agentes productivos por impulsar su integración, encontrar mejores esquemas de participación para fortalecer su desarrollo y alcanzar mayores beneficios en esta importante actividad del sector agropecuario colimense. Se pretende analizar las características técnicas y económicas de la Cadena Productiva, ubicando los factores determinantes de sus niveles de rentabilidad y competitividad ante el mercado.

Con base a lo anterior, el Consejo Estatal del Plátano impulso la realización de este trabajo contando con el apoyo de la Secretaria de Desarrollo Rural del Gobierno del Estado de Colima y la Delegación Estatal de la SAGARPA, a través de la Alianza Contigo, para establecer mejores bases de coordinación y participación de los representantes de empresas, organizaciones, instituciones y otros agentes que inciden determinadamente en el funcionamiento de la cadena productiva.

El objetivo general es Identificar los principales problemas que afectan la rentabilidad y competitividad de la cadena productiva del plátano del Estado de Colima, ubicando su situación actual, mediante la recopilación y análisis de información estadística básica e información sobre de producción y mercado. Se trata de contar con la información necesaria para ubicar mejor su funcionamiento, problemática y necesidades, de manera tal que se cuente con un documento base para integrar el Plan Rector de la Cadena Productiva con un enfoque participativo entre los diferentes agentes que intervienen en su desarrollo.

El diagnóstico se efectuó teniendo como una de sus bases metodológicas fundamentales. Dicha orientación se sustenta en un proceso de investigación participativa con base en la metodología de análisis de cadena a efecto de lograr la caracterización más apropiada de las Cadenas Productivas Agroindustriales (Concejo Estatal del Plátano: WEB, 2005, p.6-7).

1.2 Categorías Fundamentales



Gráfico N° 1

Fuente: Datos Informativos

Elaborado por: Briones Solís Lucía Hermelinda

1.3 Marco Teórico

1.3.1 Economía

La economía es una ciencia que estudia el comportamiento del hombre apelando a su racionalidad, cuando toma decisiones que le proporciona mayor satisfacción y los menores sacrificios posibles, utilizando un conjunto limitado de medios que se aplica de acuerdo a su propio criterio, aciertos objetivos elegidos entre muchos (PASHOAL José , 2008, p.19).

La Economía es el estudio de la manera en que las personas terminan por elegir, usando o no dinero, el empleo de los recursos productivos escasos que podrían y tener usos alternativos para producir diversos bienes y distribuirlos para su consumo, entre las diferentes personas y grupos de la sociedad, la economía analiza los costos y beneficios (MOCHON Francisco, 2006, p.1).

La economía es la manera de cómo las familias administran su dinero en el hogar para poder cubrir o solventar con sus gastos todo esto depende de los ingresos que tengan para poder cubrir sus necesidades primarias en un periodo determinado siempre y cuando logrando obtener un beneficio propio.

1.3.1.1 Objetivo de la Economía

El objetivo de estudio de la economía viene a estudiar las relaciones sociales de la producción, distribución y consumo de los bienes y servicios, por ende el conocimiento de qué producir, como producir y para quién producir determinará si se dará, la economía tiene una metodología por medio de la cual busca establecer principios, teorías y modelos con el fin de identificar las posibles causas y leyes que rigen los fenómenos económicos (PASHOAL José, 2008, p.19).

Administrar recursos escasos para producir bienes y servicios y distribuirlos entre los distintos individuos, en la vida real elegimos constantemente los consumidores las empresas y el sector público tienen que plantearse constantemente alternativas a la hora de actuar y recibir cuál de ellos es la más conveniente, de hecho todas las sociedades se enfrentan a la elección y por tanto actúan en el ámbito de la economía (MOCHON Francisco, 2006, p.1).

El objetivo de la economía consiste en que el consumidor sepa elegir y distribuir los bienes y servicios de una manera apropiada de tal manera que satisfagan sus necesidades básicas todo negocio se enfrenta a la elección de los productos o servicios por parte de los demandantes.

1.3.1.2 Ramas de la Economía

1.3.1.2.1 Macroeconomía

El enfoque básico de la macroeconomía es la observación de las tendencias globales de la economía, utilizando variables fundamentales como la producción total, el nivel general de precios, empleo y desempleo, tasa de interés, tasa de salario, tipos de cambio y comercio internacional y las formas en que estas varían con el tiempo (JONES Charles, 2009, p.38).

La Macroeconomía es la disciplina que estudia el crecimiento y las fluctuaciones de la economía de un país desde una amplia perspectiva, sin considerar demasiados detalles sobre un sector o negocio en particular. Sin embargo, su análisis resulta fundamental para el desempeño de las empresas y para la toma de decisión de los individuos (MOCHON Francisco, 2006, p.6).

Podemos decir que la macroeconomía es el estudio general de la economía del país en todas las actividades ya sea en el comercio, la agricultura, empleos, es decir todo lo que se produzca un ingreso la macroeconomía se centra en la estabilización económica para regular el ciclo económico y fomentar el crecimiento económico centrándose en los movimientos generales de la producción que se realiza en todo el país es importante porque nos permite realizar un análisis para luego poder tomar decisiones apropiadas.

ESTUDIO DE LA MACROECONOMÍA

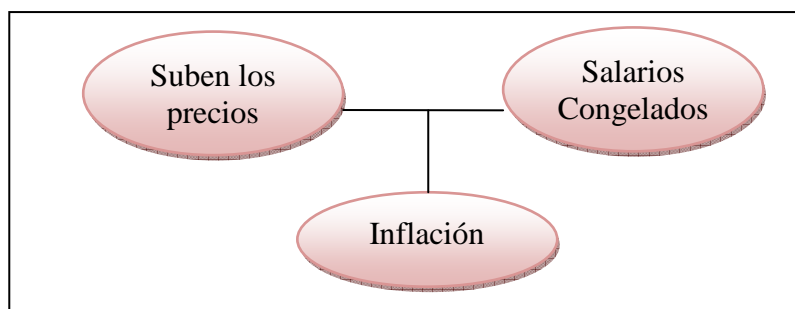


Gráfico N° 2

Fuente: Datos Informativos

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

1.3.1.2.2 Microeconomía

La microeconomía es una rama de la economía, que se concentra en el estudio del comportamiento de agentes individuales, por oposición a la macroeconomía, que estudia en general individuos, familias y empresas. Se considera a la microeconomía como el estudio de la asignación de recursos escasos entre finalidades alternativas (BERNANKE Ben; FRANK Robert, 2007, p.9).

La microeconomía del entorno específico social de la organización, es decir el consumidor, el trabajador, el ahorrista considerados como sujetos individuales microeconómicos y de magnitud tales como la producción de la empresa, el precio del producto, el mercado de un bien o de un grupo de bienes, la situación de un banco o industria en particular (MOCHON Francisco, 2006, p.6).

La microeconomía es analizar los mecanismos que establecen los precios de los bienes y factores, así como los efectos de las diferentes empresas del mercado, cantidades comerciadas y beneficios de las empresas y de los consumidores no es más que el estudio de cada uno de los individuos empresas de como realizan sus negocios dentro de la sociedad con el fin de saber en qué estado se encuentran sus recursos económicos para el bien de la economía del país.

ELEMENTOS DE LA MICROECONOMÍA

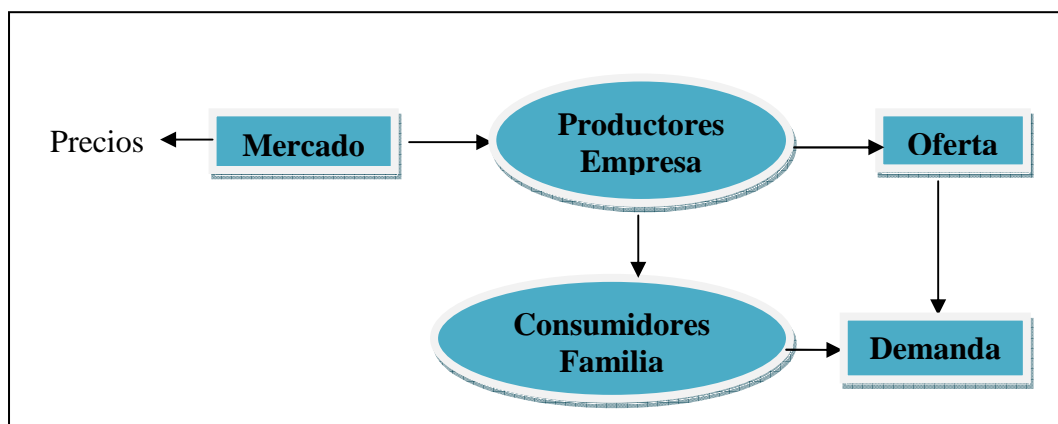


Gráfico N° 3

Fuente: Datos Informativos

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

1.3.1.3 Indicadores económicos

1.3.1.3.1 Inflación

Inflación es el crecimiento continuo y generalizado de los precios de los bienes y servicios y factores productivos de una economía a lo largo del tiempo. Otras definiciones la explican como el movimiento persistente al alza del nivel general de precios o disminución del poder adquisitivo del dinero (DOMÍNGUEZ Jaime, 2004, p.24).

La inflación se define como un proceso de elevación continuada de los precios, o lo que es lo mismo, un descenso continuado del valor del dinero. El dinero pierde valor cuando con el no se puede comprar la misma cantidad de bienes que con anterioridad (LINDÓN Jesús, 2004, p. 184)

Inflación se define como un aumento sustancial, persistente y sostenido del nivel general de precios a través del tiempo. Vamos a dejar un poco la simpleza conceptual para explicar cómo este fenómeno puede llegar a producir resultados muy dañinos para la economía en general y el desarrollo de un país.

1.3.1.3.2 Desempleo.

Es aquella situación en que se encuentra quienes teniendo y queriendo trabajar, pierdan su empleo o vean reducida su jornada ordinaria de trabajo puede ser total o parcial consiste si es total cese , con carácter temporal o definitivo en la actividad que venía desarrollando y sea privado consiguientemente de su salario también puede ser parcial cuando el trabajador vea reducida temporalmente su jornada ordinaria de trabajo al menos la tercera parte siempre que el salario sea objeto de análoga reducción (PLANAS Manuel, 2007, p.97)

El desempleo está compuesta por personas mayores de una edad especificada que no aportan su trabajo para producir bienes y servicios, pese a encontrarse disponibles. Cuando se calcula con respecto a un período de referencia corto, este concepto engloba a todas las personas que no tienen empleo y que durante el período de referencia habrían aceptado un empleo adecuado o puesto en marcha una empresa si se les hubiese presentado la oportunidad, y que en el pasado reciente buscaron activamente formas de encontrar empleo o poner en marcha una empresa (FERNÁNDEZ Óscar, 2005, p. 26)

Desempleo es aquella situación en la que una persona con actitud y disposición para trabajar no es capaz de encontrar ocupación profesional retribuida a pleno rendimiento, sea porque no encuentra ningún trabajo, sea porque solo encuentra uno por jornada inferior a la que desea llevar a cabo.

1.3.1.3.3 Producto Interno Bruto.

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales que genera un país en un tiempo determinado, normalmente un año, (valor agregado final) desde la agricultura hasta las empresas radicadas en el territorio nacional. Los servicios se miden a precios de venta (PASTOR Alfredo, 2009, p.64)

Producto interno bruto (PIB) es la suma de todo lo producido por cada individuo y organización dentro de un país, el índice de precios al consumidor se compone con el promedio de numerosos precios de productos, la inversión agregada es la suma del gasto en inversión de todas las empresas y familias de un país (PARKIN Michael, 2004, p.34)

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado producto se refiere a valor agregado, interno se refiere a que es la producción dentro de las fronteras de una economía y bruto se refiere a que no se contabilizan la variación de inventarios ni las depreciaciones o apreciaciones de capital.

1.3.1.3.4 Producto Nacional Bruto

Es el valor de la producción de la totalidad de bienes y servicios producidos por factores de producción de propiedad de nacionales (independientemente de su ubicación territorial a la hora de realizar la producción) en un periodo determinado (BUSTELO Francisco, 2001, p. 113)

Se define como el valor de todos los bienes y servicios finales producidos por sus factores de producción y vendidos en el mercado durante un periodo de tiempo dado, generalmente un año (LARRAÍN Felipe, SACHAS Jeffrey, 2002, p. 49)

Es el valor de los bienes y servicios finales producidos por los factores productivos propiedad de residentes durante un determinado de tiempo, esto es, mide el valor de la producción final de los factores, trabajo y capital.

1.3.1.4Economía Agraria

Se considera que la economía agraria como el estudio de la ordenación de la empresa agrícola, de la dirección y organización de la labranza, orientado hacia la investigación de los medios productivos empleados en la explotación agrícola y su combinación, al objeto de conseguir el mejor resultado (CALDENTY Pedro, TOMAS Albert, 2004.p.4).

Se define la economía agraria como la parte de la economía que estudia los problemas económicos de la agricultura y actividades afines, por lo tanto, se trata de una rama de la economía aplicada que utiliza los principios y leyes de la economía general para aplicarlos a las características específicas de la actividad agraria (ROUCO Antonio, MARTINEZ Antonio,2002,p.17).

Es decir estudia la administración de los recursos agrícolas que brinda la naturaleza administran su producción de productos agrarios y los distribuirlo para su consumo entre los miembros de la sociedad de modo que satisfagan sus necesidades.

1.3.1.5 Actividad Económica

Llamamos actividad económica a la serie de actos realizados por el hombre para la obtención de los bienes que le son necesarios para la obtención de los bienes económicos hay que aplicar un trabajo (esfuerzo) y un capital (medios instrumentales) al conjuntar el trabajo con el capital organizando la producción de bienes y servicios, surge la empresa que es una unidad económica que genera o produce bienes o servicios (GOXENS Antonio, GOXENS ANGEL, 2006, p.4).

La actividad Económica son actividades que tienden a incrementar la capacidad productiva de bienes y servicios de una economía, para satisfacer las necesidades humanas en un período de tiempo (PASHOAL José, 2008, p.3).

Actividad económica es el esfuerzo que todo productor realiza, mediante el trabajo agrícola o cualquier otra actividad con el propósito de poder obtener un beneficio económico, es decir un ingreso para sustentar las necesidades de su familia.

1.3.2 Costos

Se define como un valor sacrificado o perdido para alcanzar un objetivo específico se mide por lo general como cantidad monetaria que se debe para adquirir bienes y servicios, es de conocimiento general, que los costos varían de acuerdo con los cambios en el volumen de producción. Los costos con respecto al volumen se clasifican como variables, fijos (SAPAG Nassir, 2006, p.46).

El costo se define como el valor de las mercancías o bienes producidos integrados por las materias primas, la mano de obra directa y los gastos de fabricación, razón por la que los costos de producción a corto plazo se clasifica en dos grandes grupos: costos fijos y variable (HORNGREN Charles, FOSTER George, 2007, p.29).

Es el valor monetario de los recursos que se entregan o prometen entregar a cambio de bienes o servicios que se adquieren es decir la suma de esfuerzos y recursos que se han invertido para producir un bien.

1.3.2.1 Elementos del Costo

1.3.2.1.1 Materia Prima

Corresponde a materiales que pueden fácilmente identificarse con un determinado producto y que forman parte de este, es decir, se encuentran físicamente él, siendo materiales necesarios en el proceso de producción (HORNGREN Charles, FOSTER George, 2007, p. 28).

Se denomina también materiales directos y constituye el elemento básico que se somete a transformación o modificación de fondo o de forma con el fin de obtener un producto intermedio o final (SAPAG Nassir, 2006, p.45).

Materia prima es principal componente que se utiliza para producir o transformar un producto en una empresa o cualquier actividad que se realice.

1.3.2.1.2 Mano de obra

Corresponde a las remuneraciones que perciben las personas que trabajan directamente con la elaboración del producto, o sea la mano de obra aplicada de forma directa a los componentes del producto terminado (HORNGREN Charles, FOSTER George, 2007, p. 28).

La Mano de obra representa el esfuerzo físico e intelectual que realiza el hombre con objeto de transformar los materiales en partes, artículos acabados, obras concluidas que estarán listas para la venta, utilizando su destreza, experiencia y en esta labor se facilita con el uso de maquinarias y herramientas dispuestas para el efecto (SAPAG Nassir, 2006, p.45).

Es la fuerza de trabajo que interviene directamente en la transformación de las materias primas en productos terminados ya sea que esta intervenga manualmente o manejando maquinas.

1.3.2.1.3 Costos Indirectos de Fabricación

Son aquellos que se requieren para producir y lo integran el material indirecto, la mano de obra indirecta y también costos que no están estrictamente relacionados con el producto terminado, pero son indispensables para que la producción se desarrolle normalmente (HORNGREN Charles, FOSTER George, 2007, p. 28).

Son aquellos que se pueden identificar fácilmente en un producto o proceso productivo sino que mas bien inciden indistintamente de una u otra forma en el producto o proceso (SAPAG Nassir, 2006, p.46).

Los costos indirectos son costos que también intervienen en la elaboración de un producto pero de una manera complementaria, los mismos que también son muy útiles en la transformación.

1.3.2.2 Clasificación del Costo

1.3.2.2.1 Costo Fijo

Son aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de producción varían con el tiempo más que con la actividad; es decir, se presentarán durante un periodo de tiempo aun cuando no haya alguna actividad de producción, no cambian durante un periodo específico. Por lo tanto, a diferencia de los variables, no dependen de la cantidad de bienes o servicios producidos durante el mismo periodo (SAPAG Nassir, 2006, p.48).

Considera la remuneración de los recursos fijos en el corto plazo, comprende las amortizaciones y conservación del capital inmovilizado, el mínimo necesario para mantener al productor y su familia, el valor de la mano de obra contratada permanente, impuestos sobre el patrimonio y los interés anuales de deuda (HORNGREN Charles, FOSTER George, 2007, p. 31).

Los Costos Fijos son aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de producción. En otras palabras, se puede decir que los Costos Fijos varían con el tiempo más que con la actividad; es decir, se presentarán durante un periodo de tiempo aun cuando no haya alguna actividad de producción.

1.3.2.2 Costo Variable

Son aquellos que están en función del volumen de la producción y de las ventas, varían en forma proporcional a las fluctuaciones de la producción de un período, entre estos tenemos: Materiales directos y/o materia prima consumida, fuerza motriz, depreciaciones de bienes de uso por rendimientos, impuesto a las transacciones, comisiones sobre ventas (SAPAG Nassir, 2006, p.48).

Son los que cambian con los diferentes niveles de producción de la empresa, a mayor cantidad de producto son necesarias cantidades mayores de recursos variables y por lo tanto mayores costos variables totales (HORNGREN Charles, FOSTER George, 2007, p.30).

Es aquel que se modifica de acuerdo a variaciones del volumen de producción se trate tanto de bienes como de servicios es decir, si el nivel de actividad disminuye estos costos decrecen, mientras que si el nivel de actividad aumenta también los costos.

1.3.3 Comercialización

La Comercialización es un conjunto de actividades relacionadas entre sí, el objetivo principal es hacer llegar los bienes y/o servicios desde el productor hasta el consumidor, es muy importante realizar una correcta investigación de mercado para detectar las necesidades de los clientes y encontrar la manera de que el producto o servicio que se ofrezca cumpla este propósito (GONZALES Isabel, 2009, p. 135).

La comercialización y la producción están muy relacionadas la comercialización constituye un proceso que empieza en el momento en que el agricultor toma la decisión de producir un producto agrario para la venta (CALDENTEY Pedro, TOMAS Albert, 2004, p.10).

Es la forma de cómo se distribuyen o se vende los productos hacia los mercados para ser comercializados dentro y fuera del país y de esta manera llegar al consumidor final de una manera adecuada y con facilidad para poderlos consumir.

1.3.3.1 Comercialización Agrícola

Es el proceso que lleva a los productos agrarios desde la explotación agraria hasta el consumidor en relación con la definición es que al hablar de comercialización, es decir a actuación por parte de los agricultores, sino que hay que tener en cuenta todo el proceso hasta llegar a la última fase del mismo, dado que todas estas fases están relacionadas, existiendo una influencia mutua entre ellas (CALDENTEY Pedro, TOMAS Albert, 2004, p.1).

La comercialización de productos agrícolas incluye todas las actividades comerciales que lleve consigo el movimiento de los productos agrícolas desde el centro de producción hasta que llegan a manos de los consumidores finales (DE SANTA OLALLA Francisco, 2001, p.95).

Se basa en el comercio de productos agropecuarios ya que son muy útiles para la alimentación, la comercialización de estos productos se basa desde la cosecha de los mismos hasta la venta ya que es un proceso para llegar al mercado de consumo.

1.3.3.2 Tipos de Comercialización

1.3.3.2.1 Consumo Interno o Micro Comercialización

El consumo interno es hacer llegar los bienes y/o servicios desde el productor/ consumidor o desde el mercado/consumidor esta distribución puede llegar hacer directa o indirecta con el fin de que la clientela los compre, es decir que se dedica a la venta de productos o servicios al usuario final (AGUILAR, Ivonne; ALARCÓN, Jacqueline, 2006, p.2).

La micro comercialización es la realización de aquellas actividades que trata de lograr los objetivos de una organización anticipándose a las necesidades del cliente y orientando un flujo de bienes y servicios que satisfacen necesidades del producto al cliente (GONZALES María, 2009, p. 144).

Se entiende por micro comercialización a todas las actividades que realizan los productores la misma que observa a los clientes y a las actividades de las organizaciones individuales que los sirven, el consumo interno también es el consumo que se da dentro del país ya sea consumo natural o para la agroindustria, el plátano es un producto que se utiliza para varias preparaciones alimentarias diarias es adquirido en racimos.

1.3.3.2 Comercialización Externa o Macro Comercialización

Puede decirse, por lo tanto, que una exportación es un bien o servicio que es enviado a otra parte del mundo con fines comerciales. El envío puede concretarse por distintas vías de transporte, ya sea terrestre, marítimo o aéreo. Incluso puede tratarse de una exportación de servicios que no implique el envío de algo físico, es decir simplemente vender fuera de las fronteras parece simple, pero todo patrono que cotidianamente trabaja para producir, administrar y vender sus productos al mejor precio por lo que es beneficiado sólo con la aceptación del producto en el mercado externo (URIBE Maritza, 2008, p.11).

La macro comercialización constituye un proceso socioeconómico que orienta un flujo de bienes y servicios de una economía desde los productores hasta los consumidores en una forma que haga corresponder de una manera efectiva las heterogéneas capacidades de la oferta con una demanda heterogénea y que cumpla a la vez los objetivos a corto y largo plazo de la sociedad (GONZALES María, 2009, p. 145).

Se considera ampliamente todo nuestro sistema de producción y distribución de productos hacia el mercado la oferta y la demanda y logra los objetivos de la sociedad la exportación es el traslado de bienes a Países Internacionales la comercialización de productos agrícolas ha creado nuevas oportunidades de exportación para el desarrollo del país y la economía.

1.3.3.3 Tipos de Canales de Distribución

1.3.3.3.1 Canal Directo

Este tipo de canal no tiene ningún nivel de intermediarios, por tanto, el productor o fabricante desempeña la mayoría de las funciones de mercadotecnia tales como comercialización, transporte, almacenaje y aceptación de riesgos sin la ayuda de ningún intermediario (KOTLER Philip *et al*, 2004, p.425).

Un canal directo lleva el producto directamente del productor al consumidor, los productos agropecuarios se comercializan por este canal por medio de los pequeños establecimientos que los agricultores colocan junto a sus carreteras y en los mercados (LAMB Charles *et al*,2002, p.382).

El canal directo se trata cuando se distribuye directamente al mercado sin intervenir personas para la reventa puesto que cuando el producto se vende directamente tiene un mayor precio y de esta manera el productor alcanza mayores ingresos económicos y se logra obtener en los productos un mayor precio porque se vende directamente al consumidor final.

1.3.3.2 Canal Indirecto

En el canal indirecto están incluidos los negocios que realizan tratos con el productor estos negocios intermediarios son necesarios para que se completen las funciones del marketing, se dice que en canal de distribución indirecto intervienen los intermediarios o detallistas con el fin de obtener una ganancia en los productos vendidos (KOTLER Philip *et al*, 2004, p.426).

El denominado canal indirecto o canal externo estará formado por entidades que compran el producto en condiciones especiales y lo revenden en sus ámbitos naturales no estamos hablando de clientes comunes, puesto que no consumen el producto, sino que lo distribuyen (LAMB Charles *et al*, 2002, p.383).

Es cuando los intermediarios compran el producto para ser vendido o comercializado en el mercado con la finalidad de obtener una utilidad mediante la reventa vendiendo al consumidor a precios más altos.

1.3.3.4 Variables del Marketing Mix

1.3.3.4.1 Producto

El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos. Según un fabricante, el producto es un conjunto de elementos físicos y químicos engranados de tal manera que le ofrece al usuario posibilidades de utilización (LAMB Charles *et al*, 2002, p.296).

Es aquel bien, deseado o no que una persona o empresa realice en un intercambio la meta básica de las decisiones de comprar consiste en recibir los beneficios tangibles o intangibles asociados con un producto los aspectos tangibles incluyen características las cualidades intangibles incluyen el servicio la imagen (KOTLER Philip *et al*, 2004, p.62).

Es un bien que posee características tangibles el mismo que sirve para satisfacer las necesidades que tiene el consumidor el producto está reflejado por un precio que debe pagar el consumidor para adquirirlo.

1.3.3.4.2 Precio

Es la cantidad de dinero que debe pagar un cliente para obtener el producto o servicio, de manera más amplia, el precio es la suma de todos los valores que los consumidores entregan a cambio de los beneficios que obtienen por ser o utilizar un producto o un bien el precio es el único elemento del marketing que aporta un ingreso, también es uno de los elementos más flexibles (KOTLER Philip *et al*, 2004, p.62).

El precio es una acepción económica, representa la relación de intercambio de un bien por otro. En otras palabras, es la medida del valor de cambio de los bienes y servicios (LAMB Charles *et al*, 2002, p.296).

Es el valor que tiene un producto al momento de comercializarlo este precio es flexible por ello se lo debe manejar de una manera adecuada en el momento de realizar la transacción.

1.3.3.4.3 Promoción

Se define como uno de los instrumentos fundamentales del marketing con el que la compañía pretende transmitir las cualidades de su producto a sus clientes, para que éstos se vean impulsados a adquirirlo.; por tanto, consiste en un mecanismo de transmisión de información (LAMB Charles *et al*, 2002, p.297).

La promoción de un producto es el conjunto de actividades que tratan de comunicar los beneficios que reporta el producto y de persuadir al mercado objetivo de que lo compre a quien lo ofrece (KOTLER Philip *et al*, 2004, p.63).

La promoción es la oferta que se hace de un producto dando a conocer cuáles son los beneficios que este tiene con el fin de convencer al consumidor hasta que lo adquiera para su consumo.

1.3.3.4.4 Plaza

También conocida como Posición o Distribución, incluye todas aquellas actividades de la empresa que ponen el producto a disposición del mercado meta (LAMB Charles *et al*, 2002, p.297).

La plaza o distribución es la forma en que se reparte o distribuye productos donde se relacionan compradores y vendedores por intermedio de la transacción comercial (KOTLER Philip *et al*, 2004, p.62).

Es el lugar donde va a ser comercializado el producto con el fin que se encuentre a la disposición del mercado y lo puedan los consumidores tener un acceso para su adquisición.

1.3.3.4.5 Servicio

El servicio es la manera de proceder que demuestra el personal en una empresa al cliente brindándole lo mejor logrando que el producto llegue al lugar correcto por medio de una correcta distribución (KOTLER Philip *et al*, 2004, p.64).

Un servicio es todo acto o función que una parte puede ofrecer a otra, que es esencialmente intangible su producción puede o no puede vincularse a un producto físico (LAMB Charles *et al*, 2002, p.298).

El servicio son todas aquellas actividades identificables, intangibles, la satisfacción de necesidades de los consumidores, es decir es el gesto de atención que se brinda al cliente cuando se realiza una transacción de un producto.

1.3.3.5 Mercado

El mercado es el conjunto de compradores reales y potenciales que tienen una determinada necesidad y/o deseo, dinero para satisfacerlo y voluntad para hacerlo, los cuales constituyen la demanda, y vendedores que ofrecen un determinado producto para satisfacer las necesidades (ÁGUEDA Esteban, MADARIAGA Jesús, 2008, 45, p.)

El mercado está compuesto por numerosos tipos de clientes, productos y necesidades, el especialista en marketing debe determinar que segmentos presentan las mejores oportunidades para que la empresa pueda cumplir esos objetivos (KOTLER Philip *et al*, 2004, p.58).

Mercado es un sentido muy amplio indica el ámbito en se encuentra la oferta y la demanda para intercambiar bienes contra dinero, también es el lugar físico donde se ofertan los productos para que el consumidor los pueda adquirir de una manera fácil y rápida.

1.3.3.5.1 Oferta

La oferta es la relación que muestra las distintas cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos y serían capaces de poner a la venta a precios alternativos durante un periodo dado de tiempo (JONES Charles, 2009, p.253).

Corresponde a la conducta de los empresarios los principales elementos que condicionan la oferta son el costo de producción del bien o servicio, el grado de flexibilidad en la producción que tenga la tecnología las expectativas de los productores, la cantidad de empresas en el sector y el nivel de barreras a la entrada de nuevos competidores el precio de bienes relacionados y la capacidad adquisitiva de los consumidores (SAPAG Nassir, 2006, p.46).

Se entiende como oferta el número o cantidad de un bien o servicio que un cierto número de vendedores ofrecen al mercado, tomando en cuenta el nivel del precio, es decir ofrecer bienes o servicios a cambio de un pago o reconocimiento expresado en un precio de acuerdo al costo de producción que tiene el producto

1.3.3.5.2 Demanda

Es una relación que demuestra las distintas cantidades de un producto o mercancía que los compradores estarían dispuestos y serían capaces de adquirir a precios alternativos posibles durante un cierto periodo de tiempo, lo cual significa deseo de comprar como la capacidad de pagar (JONES Charles, 2009, p.253).

La demanda se define como la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a comprar a un precio y cantidad dado en un momento determinado. La demanda está determinada por factores como el precio del bien o servicio, la renta personal y las preferencias individuales del consumidor (SAPAG Nassir, 2006, p.40).

La demanda es la cantidad de un bien o servicio que la gente desea adquirir casi todos los seres humanos demandan un bien o un servicio no obstante lo más interesante de la oferta y la demanda es cómo interactúan la una con la otra.

1.3.3.6 Calidad del Producto

1.3.3.6.1 Políticas del Producto al Exportar

El plátano de exportación no puede tener resquebrajamientos en su cáscara, signos de marchitamiento, golpes o cicatrices excesivas, ni puntas rotas. Se toleran pequeñas cicatrices causadas por insectos o manchas del fruto, pero no aquellas producidas a causa de maltrato corte / transporte (URIBE Maritza, 2008, p.29).

El racimo de plátano está desarrollado totalmente de los 60 a 90 días después de la floración, al racimo se corta cuando todavía está verde pero en sazón para el utilización en los hogares o sea cuando los plátanos están llenos y casi no te topen los fillos (ABRIL Tania, ALCIVAR Grace, 2007, p.4).

Los racimos tienen un periodo determinado para su corte el mayor consumo del plátano se lo hace cuando esta verde ya que es utilizado en varias preparaciones por parte de las amas de casa o para la industria.

1.3.4 Rentabilidad

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos, es decir es la que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos (NEVADO Domingo, 2007, p.23).

La rentabilidad es la capacidad que tiene una persona o empresa para generar suficiente utilidad o beneficio; Pero una definición más precisa de la rentabilidad es que se constituye en un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial al convertirse en el monto final que vendrían hacer las utilidades (FAGA Héctor, RAMOS Mariano, 2006, p.15).

La rentabilidad es el rendimiento de una actividad la misma que es importante para los propietarios ya que han invertido tiempo y dinero y sobre todo han tomado el riesgo de perder su inversión en un negocio es decir la cantidad que nos queda pagando todos los gastos que han incurrido durante el periodo o la cosecha.

1.3.4.1 Inversión Inicial

Conocido como capital de trabajo es una inversión fundamental para el éxito o fracaso de un negocio es la que se debe hacer en capital de trabajo, el proyecto puede considerar la inversión en todos los activos necesarios para poder funcionar adecuadamente, pero si no contempla la inversión en el capital necesario para financiar los desfases de caja durante su periodo (SAPAG Nassir, 2006, p.144).

Debemos entender por inversión la materialización de recursos financieros o capital para adquirir bienes, servicios, infraestructura o insumos destinados a la operación de un negocio; de cierta forma, se estaría disponiendo de recursos actuales –propios o financiados (GUAJARDO Gerardo, ANDRADE Nora, 2008, p.142).

La inversión inicial también es el capital de trabajo forma parte de la provisión de gastos operativos que podrían ser buenos negocios fracasan después de haber hecho la inversión inicial por estar limitados de recursos para poder seguir operando, hay que destacar que las utilidades no se presentan de inmediato en la mayoría de los negocios.

1.3.4.2 Estado de Pérdidas y Ganancias

El estado de resultado radica en medir los gastos y de las deudas que demanda así mismo decisiones gerenciales dependerá que una empresa gane o pierda, este informe se conoce el resultado económico de la empresa por las actividades desarrolladas durante un periodo contable (ZAPATA Pedro, 2007, p.219).

Los negocios como parte de su operación efectúan una gama muy amplia de transacciones entre las cuales se encuentran las relacionadas con la generación de ingresos y la erogación de gastos, es necesario que exista un estado financiero en el que determinen el monto de ingresos y de gastos a lo cual se le llama utilidad o pérdida (GUAJARDO Gerardo, ANDRADE Nora, 2008, p.149).

El estado de resultado como su nombre lo dice resume los resultados de las operaciones de la empresa referente a las cuentas de ingreso y gastos de un determinado periodo, se obtiene los resultados de las operaciones para determinar si se gana o se pierde en el desarrollo de las mismas y tomar decisiones de la rentabilidad del negocio

1.3.4.3 Evaluación Financiera

En esta evaluación no solo bastará con establecer si los gastos incurridos durante la ejecución del proyecto no sobrepasan lo presupuestado, sino que también se evaluarán elementos como recuperación de la inversión, rendimientos financieros en el caso de proyectos productivos, crecimiento patrimonial o compra de activos (SERRANO Arturo, 2008, p.217).

Mediante instrumentos si el flujo de caja proyectado permite al inversionista obtener la rentabilidad deseada, además de recuperar la inversión los métodos más comunes corresponden a los denominados Valor Actual Neto más conocido como (VAN), la Tasa Interna de Retorno conocida como (TIR) (SAPAG Nassir, 2006, p.48).

La evaluación financiera permite el análisis de los indicadores de rentabilidad que manifiesten la recuperación de la inversión, los rendimientos financieros y el crecimiento patrimonial. Los resultados que se obtienen permiten facilitar la toma de decisión acerca de la viabilidad del proyecto.

1.3.4.4 Indicadores de Rentabilidad

1.3.4.4.1 VAN

Mide la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión, para ello calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero, si el resultado es mayor que cero mostrara cuanto se gana en el proyecto (SAPAG Nassir, 2006, p.48).

El VAN permite calcular la rentabilidad para este cálculo se necesita contar con el valor de la inversión inicial, flujo de fondo neto y tasa de interés, es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial, si el VAN es positivo o igual a cero, el proyecto es factible y si es negativo no es viable (SINISTERRA, Gonzalo 2007 p.15).

Es un método que nos permite conocer la rentabilidad que se va a obtener luego de ya haber recuperado la inversión que se realizó para el proyecto se debe tener en cuenta que si el resultado es positivo es viable y si es negativo no es viable.

Formula:

$$VAN = - In + \frac{FN1}{(1+i)^n} + \frac{FN2}{(1+i)^n} + \frac{FN3}{(1+i)^n}$$

In = Inversión inicial

FN = Flujo de fondo o flujo de caja.

i = Inflación.

n = Numero de año.

1.3.4.4.2 TIR

Sirve para evaluar alternativas de inversión consiste en encontrar un interés que permita recuperar la inversión inicial, así mismo indica que es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial (SAPAG Nassir, 2007, p.49).

La tasa interna de retorno o rendimiento (TIR) es aquella tasa de interés con la cual se igualan el valor presente descontado de todos los flujos de efectivo o ingresos que genera el proyecto durante su vida útil y el monto total de la inversión realizada (SINISTERRA, Gonzalo 2007 p.17).

Por lo tanto, la tasa de retorno que se obtiene es equivalente a la máxima tasa de interés que podría pagarse para obtener el dinero necesario para financiar la inversión al final de la vida útil del proyecto.

Formula:

$$\text{TIR} = \text{VAN}(+) \left[\frac{\text{VAN}(+)}{\text{VAN}(+) - \text{VAN}(-)} \right]$$

1.3.4.5 Índices Financieros

Según el Autor (Cesar Aching Guzmán: WEB, 2005, p.1).

Un indicador financiero es una relación de las cifras extractadas de los estados financieros y se entienden como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes, cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomaran acciones correctivas o preventivas según el caso.

1.3.4.5.1 Índices de Liquidez

A través de los indicadores de liquidez se determina la capacidad que tiene la Empresa para enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo; en consecuencia más alto es el cociente, mayores serán las posibilidades de cancelar las deudas a corto plazo; lo que presta una gran utilidad ya que permite establecer un conocimiento como se encuentra la liquidez de la misma.

Razón Corriente:

Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{veces}$$

Facilitan examinar la situación financiera de la empresa frente a otras para cumplir con sus obligaciones, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente.

Capital de Trabajo:

Expresa en términos de valor lo que la razón corriente presenta como una relación. Indica el valor que le quedaría a la empresa, representando en efectivo u otros pasivos corrientes, después de pagar todos sus pasivos de corto plazo, en el caso en que tuvieran que ser cancelados de inmediato.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{activo corriente} - \text{pasivo corriente}$$

Indica la cantidad de recursos que posee la entidad para realizar sus operaciones, después de pagar sus obligaciones a corto plazo.

Prueba ácida:

Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Es algo más severa que la anterior y es calculada restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{inventarios}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{veces}$$

Es la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar con la venta de sus existencias.

1.3.4.5.2 Análisis de Solvencia

Endeudamiento o apalancamiento

Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos. En este caso, el objetivo es medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores.

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \%$$

Sirve para medir las disponibilidades de la empresa, a corto plazo, para pagar sus deudas.

Estructura del capital (deuda patrimonio)

Es el cociente que muestra el grado de endeudamiento con relación al patrimonio.

Este ratio evalúa el impacto del pasivo total con relación al patrimonio.

Lo calculamos dividiendo el total del pasivo por el valor del patrimonio:

$$\text{Estructura del capital} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}} = \%$$

1.3.4.5.3 Índices de Rentabilidad

Llamados también de rentabilidad miden la efectividad de la administración de la empresa para controlar costos y gastos, transformando así las ventas en utilidades, expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir son los siguientes: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen bruto y neto sobre ventas.

Rendimiento sobre el patrimonio:

Esta razón lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto de la empresa. Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista.

$$\text{Rendimiento sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}} = \%$$

Este indicador señala, como su nombre lo indica, la tasa de rendimiento que obtienen los propietarios de la empresa, respecto de su inversión representada en el patrimonio.

Rendimiento sobre activos totales:

Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. Es una medida de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas.

$$\text{Rendimiento sobre activos totales} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} = \%$$

El rendimiento del Activo total determina la eficiencia de la administración para generar utilidades con los activos total que dispone la organización, por lo tanto entre más altos sean los rendimiento sobre la inversión ,significa que esta bien la organización.

1.3.4.5.4 Índices de Productividad

Rendimiento sobre Margen Bruto:

Este ratio relaciona las ventas menos el costo de ventas con las ventas. Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada UM de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende. Cuanto más grande sea el margen bruto de utilidad, será mejor, pues significa que tiene un bajo costo de las mercancías que produce y/ o vende.

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}} = \%$$

Nos indica, cuanto se ha obtenido por cada peso vendido luego de descontar el costo de producción del producto.

Rendimiento sobre Margen Neto:

Rentabilidad más específico que el anterior. Relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas. Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos. Cuanto más grande sea el margen neto de la empresa tanto mejor.

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} = \%$$

Nos permite determinar la utilidad obtenida, una vez descontado el costo de ventas y los gastos incurridos que se encuentran en el estado de resultado.

1.3.5 Gestión Microempresarial

La gestión microempresarial se constituye, así como el proceso ordenador de la producción y de los negocios para entender a cabalidad el ámbito de preocupación de la gestión de una organización, gestión de una empresa agrícola son manejadas por el agricultor para con menos que más información, alcanzar los objetivos de su empresa (RODRIGUEZ Joaquín, 2007, p.35).

Es la actividad microempresarial que busca a través de personas como directores institucionales, gerentes, productores, consultores y expertos mejorar la productividad y por ende la competitividad de las empresas o negocios una óptima gestión no busca sólo hacer las cosas mejor, lo más importante es hacer mejor las cosas correctas y en ese sentido es necesario identificar los factores que influyen en el éxito o mejor resultado de la gestión (LONGENECKER Justin, 2010, p.112).

La gestión sirve para diseñar y seleccionar estrategias efectivas que permitan llevar a cabo de una forma óptima las actividades de una empresa, y por ende elevar el grado de competitividad de las empresas a través de correctos procedimientos que permitan desarrollar una buena gestión empresarial, como clave para el éxito empresarial.

1.3.5.1 Funciones de la Gestión Microempresarial

- ❖ **Planificación:** se utiliza para combinar los recursos con el fin de planear nuevos proyectos.
- ❖ **Organización:** donde se agrupan todos los recursos con los que la empresa cuenta, haciendo que trabajen en conjunto.
- ❖ **Dirección:** implica un elevado nivel de comunicación de los administradores hacia los empleados, para crear un ambiente adecuado de trabajo, para aumentar la eficiencia del trabajo.
- ❖ **Control:** este podrá cuantificar el progreso que ha demostrado el personal (LONGENECKER Justin, 2010, p.115).
- ❖ **Planeación:** Se determina qué es lo que se va a hacer en el futuro, cuándo se lo va a realizar, cómo se lo va a implementar, dónde se lo va a hacer, quién lo llevará a cabo y cuánto va a costar.
- ❖ **Organización:** Se establecen los programas de acción para lograr los objetivos determinados, coordinando las personas y los medios adecuados es necesario que las diferentes tareas se definan, diferencien y se busque a la gente apropiada para cada una de ellas.
- ❖ **Dirección:** Se dedican a coordinar las actividades para alcanzar los objetivos, tomar decisiones y resolver problemas mediante las fases de planeación, ejecución y control de su trabajo.

- ❖ Control: Se busca establecer la posición actual con relación al destino que se ha determinado en la fase de planeación, en ésta fase se establecen normas de operación, se evalúan los resultados actuales y se disminuyen las diferencias entre el funcionamiento deseado y lo real (KOTLER Philip *et al*, 2004, p.13-14).

La gestión es muy importante ya que tiene sus funciones de planear, organizar, direccionar y controlar cada una de las actividades que se realizan dentro de la empresa con el fin de que todo vaya en un proceso sistemático para el buen funcionamiento de la organización.

1.3.5.2 Finalidad de la Gestión

Anteriormente la gestión era vista como la función de satisfacer las expectativas de los propietarios de ganar dinero pero en la actualidad ha cambiado, desde la competencia y la función de la oferta en el mercado se dice que mientras más tecnología exista, más amplio será el campo de la gestión, dentro de las empresas(RODRIGUEZ Joaquín, 2007, p.38).

La finalidad de la gestión o administración es la forma de coordinar las personas y las cosas que forman una empresa, precisamente en razón de la manera en que se les coordine, se obtendrá mayor o menor eficiencia, ya que esta coordinación no solo aprovecha mejor y multiplica la eficiencia de cada elemento, esto significa que la coordinación, traducida concretamente en la forma como se estructura y maneja una empresa (REYES Agustín, 2004, p.5).

La finalidad de la gestión es que toda empresa por más pequeña o grande que sea necesita de gestionar o administrar sus recursos mediante la coordinación, dirección de las actividades y realizar un control eficiente en la empresa.

1.3.5.3 Importancia de la Gestión Micropresarial

Es importante saber que ninguna empresa puede subsistir si no posee algún tipo de beneficio, por lo que debe exigir cierto nivel de competencia, puesto que la gestión se mueve en un ambiente en el cual los recursos escasean y por eso la persona encargada de la gestión debe aplicarse de diferentes manera para persuadir a las fuentes de capital(LONGENECKER Justin, 2010, p.113).

La gestión se da donde quiera que exista un organismo social, aunque lógicamente sea más necesario cuanto mayor y más complejo sea este, el éxito de una empresa depende directa e inmediatamente de su gestión o administración no podrían actuar si no fuera a base de una administración sumamente técnica (REYES Agustín, 2004, p.7).

La importancia de la gestión en una empresa es necesaria para el logro de sus objetivos ya que si no existe el control la empresa fracasa, los directivos deben tomar las decisiones adecuada en el tiempo correcto durante el periodo determinado.

1.3.5.4 La Organización Empresarial y su Entorno

La empresa se configura como la institución central en la que se dice el éxito o fracaso de la asignación de recursos entre los entornos empresariales de la empresa tiene que reflejarse lo más real y diferenciadamente posible el éxito depende de una adecuada y eficiente coordinación de los entornos como las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (RODRIGUEZ Joaquín, 2007, p.44).

Se trata de un aspecto que ninguna empresa debe dejar de lado si es que no se quiere ver sorprendida negativamente el entorno es todo aquello que rodea a la organización debido a la amplitud de cosas que abarca este concepto se establecen diversos niveles que facilitan a las organizaciones el estudio del mismo (RUBIO Pedro, 2007, p.3).

Las empresas luchan por el logro de los objetivos organizacionales y por permanecer en el mercado, por eso se debe analizar que esta pasando con el entorno tanto externo como interno y tomar medidas correctivas en bien de la organización pero sin embargo existen ciertas barreras que en dados momentos pudieran presentarse y ser un gran factor que pueda impedir la satisfactoria realización de esos planes.

1.3.5.5 Tipos de Entornos

TIPOS DE ENTORNOS

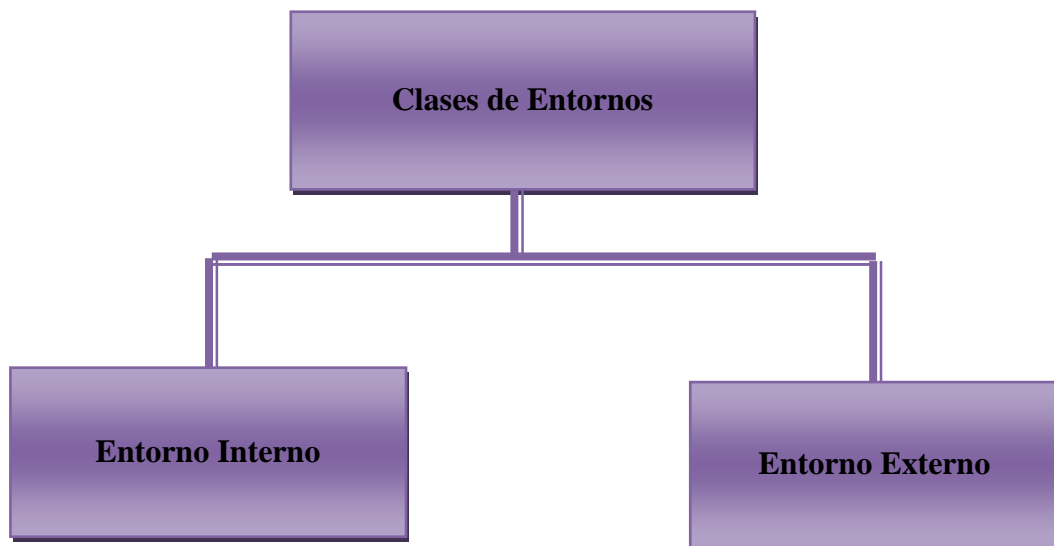


Gráfico N° 4

Fuente: Datos Investigativos

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

1.3.5.5.1 Entorno Interno

El ambiente interno es muy complejo ya que dentro de una organización dependiendo de los grande que sea, hay muchos trabajos de distintos rangos, es decir que existe una escala jerárquica, la cual es una parte importante dentro de una organización porque dependiendo de cuantos trabajadores haya, van a haber una serie de pautas a respetar (RUBIO Pedro, 2007, p.5).

El entorno específico llamado interno sin embargo se refiere a la parte del entorno más próximo a la actividad específica de la empresas pertenecientes a un mismo sector tiene cierta capacidad de control estos factores son; clientes, proveedores, competidores actuales, competidores potenciales y los productos sustitutivos el entorno interno se refiere a las fuerzas que operan dentro de la organización es decir fortalezas y debilidades y que tienen implicaciones específicas para la gestión empresarial (RODRIGUEZ Joaquín, 2007, p.46).

El entorno interno es lo que tiene que ver con todo dentro de la empresa es decir analizar cuáles son sus fortalezas y también saber cuáles son sus debilidades para contrarrestarlas y poderlas transformar en fortalezas que vayan en bien de la empresa.

1.3.5.5.2 Entorno Externo

El entorno general se refiere al medio externo que rodea a la empresa desde una perspectiva genérica, es decir a todo lo que rodea derivado del sistema socioeconómico en el que se desarrolla su actividad, se considera el conjunto de factores económicos, socioculturales, tecnológicos, políticos y legales que forman el marco global de actuación, no tiene capacidad de control es decir la empresa no puede influir (RODRIGUEZ Joaquín, 2007, p.47).

El ambiente externo es el sistema de nivel superior en el que se inserta la empresa y está formada por aquellos factores, fuerzas o variables que influyen directa o indirectamente en los procesos de gestión, el análisis del ambiente externo es esencial para conocer el origen de las oportunidades y amenazas con las que se encuentra la empresa, la capacidad que tenga la dirección para analizar y predecir la forma en que las fuerzas del entorno van a afectar a la compañía resulta fundamental para desarrollar una estrategia empresarial adecuada (RUBIO Pedro, 2007, p.5).

El entorno externo es todo lo referente a lo que está fuera de la empresa, por ello debe estar siempre a las expectativas del mercado de las oportunidades que se den, también a los cambios de políticas gubernamentales, es decir las amenazas que puedan perjudicar a la empresa.

1.3.6 Producción

La producción, no sólo alcanza a la producción, sino también a la transformación y comercialización de productos agrarios que asegure una producción agraria sostenible, dando preferencia a métodos y técnicas más respetuosos con el entorno, minimizando la utilización de productos químicos que generen efectos secundarios sobre el medio ambiente y la salud humana (SÁNCHEZ Ángel, 2003, p.189).

El término producción significa crear, hacer, producir. La economía se sostiene sobre el sistema productivo de las sociedades, el individuo es el encargado de crear bienes y servicios, para el consumo diario de la población (PASHOAL José, 2008, p.62).

La producción es la actividad a través de la cual los seres humanos actuamos sobre la naturaleza, modificándola para adaptarla a nuestras necesidades diarias para poder producir y de esta manera poder lograr obtener beneficios económicos para cubrir con los gastos básicos.

1.3.6.1 Elementos de la Producción

1.3.6.1.1 Tierra

La parte más importante de la Naturaleza, en relación con la producción ella comprende la superficie del planeta con todos los recursos naturales, que el hombre utiliza para el cultivo de las plantas de donde extrae la mayor parte de los alimentos, es indispensable para la producción (PASHOAL José, 2008, p.64).

El primer factor de la producción es la tierra o elementos naturales y está representada por todos los recursos, la tierra es la fuente de toda materia prima gracias a ella un país puede satisfacer sus necesidades económicas en forma más o menos satisfactoria. Según las condiciones de este recurso y las posibilidades para explotarlo (ZORRILLA Santiago, 2004, p.87).

La tierra es el recurso principal para poder sembrar los cultivos, criar animales y muchas actividades más que el hombre realiza en ella y de esta manera satisfacer las necesidades humanas que el hombre posee para vivir.

1.3.6.1.2 Capital

Se denomina capital al patrimonio que se posee para ser invertido en cualquier negocio el cual es un factor de producción, un insumo durable que por sí mismo es un producto de la economía, la mayoría de nosotros no nos damos cuenta de cuantas de nuestras actividades económicas dependen del capital (PASHOAL José , 2008, p.93).

El capital en teoría económica, es uno de los factores de la producción que, habiendo sido creados por las personas, son utilizados para producir otros bienes o servicios que su creación involucra un costo, porque es necesario utilizar recursos que podrían destinarse al consumo; y que su aplicación al proceso de producción incrementa la productividad de los otros factores productivos, tales como el trabajo y la tierra (ZORRILLA Santiago, 2004, p.86).

Capital es un recurso muy importante para producir cualquier actividad ya que sin dinero no se logra realizar nada por ello es un factor muy importante que interviene en la producción de cualquier producto.

1.3.6.1.3 Trabajo

El trabajo es el factor productivo que consiste en el esfuerzo humano aplicado a la producción de la riqueza. Es el factor productivo básico, pues sin él no es posible subsistir ni satisfacer las necesidades humanas. Por ello el trabajo es un concepto genérico, que engloba aptitudes y esfuerzos de muy diversa índole la remuneración de este factor es el salario, el cual se determina en el mercado de trabajo (PASHOAL José, 2008, p.75).

El trabajo está considerado como esfuerzo humano, desde dos punto de vista el trabajo intelectual y el trabajo material o mano de obra, en ambos casos representan la actividad del hombre encaminada a producir bienes y generar servicios (ZORRILLA Santiago, 2004, p.87).

El trabajo humano el esfuerzo físico, las aptitudes y la habilidad intelectual y artística de las personas que realizan mediante la acción de una actividad productiva con el fin de recibir un incentivo económico que permita cubrir las necesidades primarias.

1.3.6.2 Producción Agraria

Es el desarrollo de un ciclo, ligado directa o indirectamente al disfrute de las fuerzas y de los recursos naturales, la que se resuelve económicamente en la obtención de frutos vegetales o animales - destinados al consumo directo, o bien previa una o más transformaciones estas actividades dependientes de ciclos biológicos se encuentran ligadas a la tierra o a los recursos naturales y están condicionados por las fuerzas de la naturaleza, la agricultura por el hombre (DE SANTA OLALLA Francisco, 2001, p.45).

La actividad agraria constituye una parte del sector primario y se pueden definir como empresas que producen alimentos no transformados y materias primas de origen vegetal y animal, mediante la explotación del suelo, la tierra agrícola y forestal, las aguas dulces, una empresa agraria emplea siempre dosis más o menos elevadas de trabajo y capital (BALLESTERO Enrique, 2000, p.22).

Consiste en producir o cultivar un producto agrícola natural para el consumo y venta del mismo al mercado y puedan ser adquiridos de una manera saludable para la sociedad en general.

1.3.6.3Ciclo de Producción

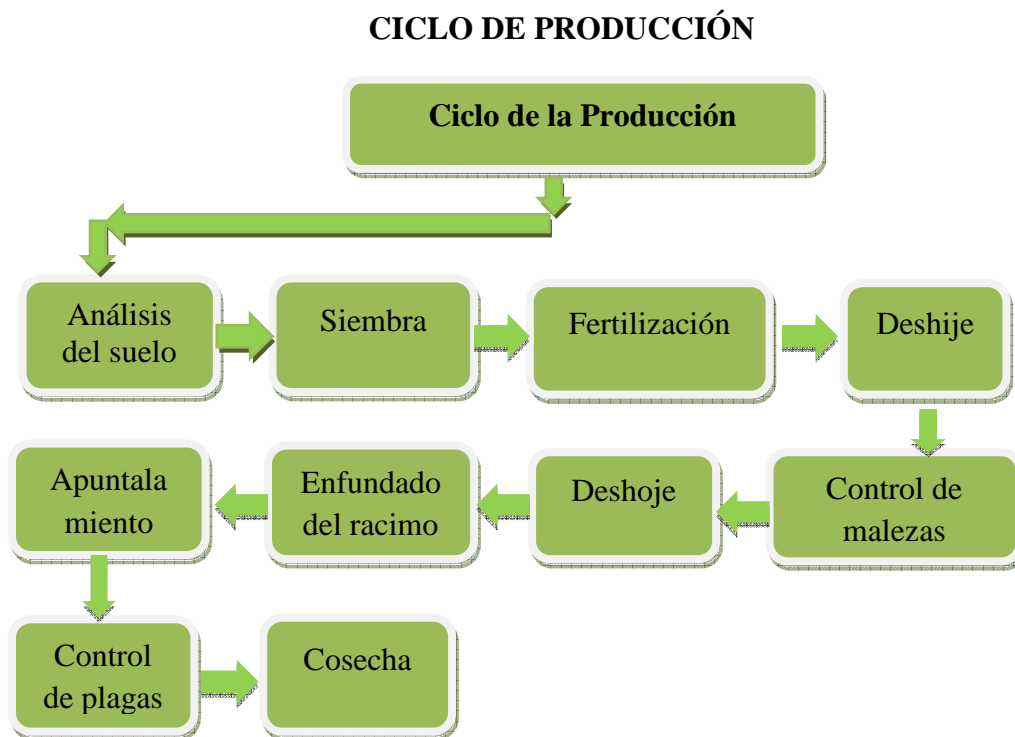


Gráfico N° 5

Fuente: Datos Investigativos

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

1.3.6.3.1 Análisis de Suelo

En cada uno de los predios se realizará un análisis de suelos para determinar las propiedades físico – químicas, como condiciones de pH (acidez de suelo), fertilidad, textura y estructura y poder establecer el programa de correctivos y de fertilización que se aplicará. Así mismo, dadas las condiciones fitosanitarias que se presentan en los cultivos, se consideró necesario realizar un análisis fitopatológico del suelo, de tal manera que permita estructurar un buen plan de manejo y fertilización, mediante la prevención y toma de medidas de control adecuadas (ABRIL Tanía, ALCIVAR Grace, 2007 p.19).

Consiste en un estudio de la tierra para saber si es productivo o no para poder aplicar la fertilización precisa de tal manera que se obtenga un cultivo de buena calidad y que brinde una rentabilidad para el productor. El suelo es un componente esencial del medio ambiente muy frágil por lo que su utilización inadecuada provoca degradación e incluso su pérdida por esta razón se debe realizar antes de cultivar un estudio de las condiciones que presenta de forma que se conozca si estas condiciones adecuadas para producir (URIBE Maritza, 2008, p.15).

Consiste en una inspección del terreno con la finalidad de saber si está adecuado para la producción, para que las plantas puedan desarrollarse de una manera apropiada que permitan cosechar frutos de buena calidad.

1.3.6.3.2 Siembra

Cada planta se colocará en el hoyo procurando una ubicación vertical y cubriendo con la tierra removida, de manera que el agua no se empoce. Arreglo especial 1 x 1.7 m entre plantas, en doble hilera y espaciado de 4 m entre hileras, con este sistema se logra una densidad de 2,400 plantas por ha. (URIBE Maritza, 2008, p.17).

Una vez se han determinado las características físico-químicas del suelo y se ha planificado todo lo concerniente al manejo de la fertilización se precede a determinar la distancia a la cual se sembrara el futuro cultivo de plátano las distancias pueden ser largas o cortas dependiendo del tipo de explotación que se desee hacer: Corta: más de 2500 plantas por hectárea Larga: menos de 2000 plantas por hectárea (ABRIL Tanía, ALCIVAR Grace, 2007 p.19).

Para la siembra se debe tener en cuenta la calidad del suelo para proceder a la siembra sin que afecte a la mata los huecos se deben hacerse a una distancia acorde para que pueda desarrollarse en un nivel óptimo sus racimos.

1.3.6.3.3 Fertilización del Suelo

Es la cantidad de fertilizantes se aplicará en función de un análisis actualizado de suelo y foliar, también se considerará síntomas visuales de deficiencias nutricionales. Las dosis de cada uno de los nutrientes en proporciones totales deben fraccionarse en cuatro partes iguales para las aplicaciones al suelo cada tres meses (URIBE Maritza, 2008, p.17).

La fertilización indica que en los cultivos debe aplicar abonos la misma debe ser adecuada y de acuerdo a las diferentes zonas o regiones variando la cantidad de fertilizantes a aplicarse (ABRIL Tanía, ALCIVAR Grace, 2007 p.20).

La fertilización del suelo es la que ayuda a aumentar la producción y por ello debe hacerse adecuadamente en los tiempos requeridos para de esta manera obtener una producción de calidad y poder mantener la plantación en un nivel óptimo la fertilización es la base para obtener una gran producción.

1.3.6.3.4 Deshije

El primer deshije se debe realizar a los 6 o 7 meses de sembrado el plátano, cuando los colinos están pequeños y antes de que se produzca el racimo a cosechar (ABRIL Tanía, ALCIVAR Grace, 2007 p.21).

Significa el dejar solo un retoño sucesor o como se expresa comúnmente "un hijo por planta", labor que es conveniente realizar a la floración de la planta madre. Se trata de rebrotes que emergen de puntos superficiales de la base de la planta madre que deben ser eliminados (URIBE Maritza, 2008, p.17).

Es de las actividades más importantes de realizar ya que de ella dependerá la producción futura consiste en seleccionar los colinos que por vigor y ubicación conformaran la unidad productiva a futuro para esto se deben eliminar todos aquellos brotes de la planta madre.

1.3.6.3.5 Control de Malezas

Los cultivos de plátano deben mantenerse limpios de malezas y en alguna forma reducir la incidencia de enfermedades. La época más crítica está entre la siembra y los primeros seis meses. Por ésta razón se debe mantener libre de malezas la zona del plato, labor que se debe hacer en lo posible de forma manualmente (con machete), teniendo cuidado de no herir la planta, ni hacerle daño a las raíces el control debe ser permanente haciendo cinco o seis desyerbas al año (ABRIL Tanía, ALCIVAR Grace, 2007 p.22).

Las malezas no solamente compiten por nutrientes o humedad, algunas de ellas son portadoras de virus o nematodos, como *Radopholus similis*. Esta labor cultural se la puede realizar por medios manuales o por la aplicación de herbicidas (URIBE Maritza, 2008, p.17).

El control de las malezas es la limpieza de los montes que están afectando a la producción, ya que las plantas deben estar limpias sin malezas para que carguen correctamente, también se lo puede hacer utilizando herbicidas pero de una manera adecuada.

1.3.6.3.6 Deshoje

Consiste en eliminar las hojas que se van doblando y secando, bien sea por aspectos naturales o porque son afectadas por enfermedades, para esta labor se debe utilizar un podón bien afilado, haciendo el corte hacia arriba se debe tener en cuenta que el número mínimo de hojas que debe mantener la planta para no disminuir el peso del racimo debe ser de ocho (8), por lo tanto debe evitarse deshojes muy drásticos (ABRIL Tanía, ALCIVAR Grace, 2007 p.22).

Tarea mediante la cual se eliminan las hojas secas, que al deshidratarse dejan de ser funcionales, también se elimina las hojas que interfieren en el normal desarrollo del fruto (URIBE Maritza, 2008, p.17).

El deshoje es la actividad de cortar las hojas malas que están afectando a la mata se puede dar por enfermedades o también hay hojas que están tocando al racimo y le perjudica en su crecimiento por ello se debe sacar las hojas malas.

1.3.6.3.7 Enfundado del Racimo

Con el objeto de evitar el daño causado por aves, insectos raspadores y chupadores y evitar quemaduras en la cáscara ocasionadas por el sol los racimos se cubrirán con una bolsa de polipropileno de baja densidad, las cuales se amarraran con cintas de colores utilizando un mismo color para todos los racimos que se embolsen durante la semana, de esta manera se puede programar la cosecha (ABRIL Tanía, ALCIVAR Grace, 2007 p.23).

El racimo se cubre con una funda de plástico que favorece el aumento de grosor y evita daños mecánicos, protegiendo del ataque de insectos y evitar cicatrices en la cáscara ocasionadas por el sol (URIBE Maritza, 2008, p.18).

Esta actividad se da cuando el plátano es para la exportación ya que se lo exporta en cajas, porque las cajas de plátano van con el control de calidad por eso se debe enfundar para que no le afecte las plagas al racimo, en lo que es para el consumo interno no se enfunda.

1.3.6.3.8 Apuntalamiento

Consiste en colocar una base si se presentan racimos demasiado pesados o alguna otra situación que haga necesario realizar esta actividad para lo cual se deben usar materiales como la caña brava, el bambú, la guadua y cuerdas (ABRIL Tanía, ALCIVAR Grace, 2007 p.23).

El apuntalamiento consiste en que todas las matas deben estar apuntaladas con una caña o cualquier otro material que sirva como base para que no se caigan las matas ya que por los fuertes vientos se caen y se pierde la producción (URIBE Maritza, 2008, p.17).

Cuando el racimo alcanza su máximo desarrollo se debe apuntalar por medio de una base para evitar la caída de la mata provocando pérdidas al productor esta actividad es muy necesaria para mantener las matas para que no se caigan al suelo.

1.3.6.3.9 Control de Plagas

Se debe utilizar productos aprobadas en la lista de productos permitidos, solo cuando otras prácticas de manejo sean insuficientes así el manejo de plagas debe necesariamente observar prácticas de prevención y manejo antes de verse obligado a hacer uso del control la prevención se realiza a partir de la rotación de cultivos (ABRIL Tanía, ALCIVAR Grace, 2007 p.24).

El manejo de plagas es el control de enfermedades se puede utilizar coberturas naturales o plásticas, también cortar las malezas en forma mecánica o manual, usar llama, calor, etc. En el caso de que no se consiga el control con las medidas preventivas y el manejo. Se pueden usar sustancias permitidas sintéticas incluidas en la Lista de productos permitidos. Las condiciones para su uso deben estar documentadas (URIBE Maritza, 2008, p.18).

El control de las plagas debe hacerse mediante procedimientos naturales en caso de funcionar seguidamente debe realizarse fumigaciones para evitar las plagas o pestes que perjudican a la planta esto debe hacerse con los plaguicidas recomendados por los asistentes técnicos.

1.3.6.3.10 Cosecha

La cosecha es la actividad de recolectar los racimos que han completado su madurez fisiológica. Se considera que el racimo de plátano está desarrollado totalmente entre la semana 11 y 13 después de aparecer la flor. El racimo se corta cuando todavía está verde pero en sazón, es decir, cuando los frutos están totalmente llenos y redondeados de tal manera que no se noten sus filos (ABRIL Tanía, ALCIVAR Grace, 2007 p.24).

La cosecha consiste en el índice de madurez requerido para el punto de cosecha del plátano de exportación, se puede cosechar cuando la cáscara tiene un color verde menos intenso. El plátano mientras avanza la madurez de la fruta en la planta, los dedos adoptan una forma redondeada. Es muy importante que se cumpla este grado mínimo (URIBE Maritza, 2008, p.19).

La cosecha se la hace cuando es para la exportación debe estar el racimo bien verde es decir no muy grueso y se lo carga sin estropear a las tinas para ser desmanado y empacado, y cuando no es para exportar los racimos se cortan sin importar su grado de madurez ubica en el suelo para luego ser vendidos a intermediarios al pie de la huerta.

1.3.6.4 Asistencia Técnica

El plan de asistencia técnica deberá estar enfocado a lograr el mejoramiento de los cultivos actuales, haciendo que los productores ejecuten las actividades programadas y apoyadas por el proyecto de tal manera que entreguen un producto de buena calidad al comercializador (URIBE Maritza, 2008, p.15).

El trabajo es netamente de control, sin embargo si los usuarios lo necesitan se brinda la ayuda en función de cumplir con los lineamientos del trabajo encomendado, y se controla básicamente que no haya la presencia de plagas tipo insectos o enfermedades en las musáceas (LOACHAMÍN Pablo, 2008, p.29).

Es el manejo agrícola de actividades técnicas que permitan prevenir enfermedades y plagas que afecten la producción para esto se debe estar haciendo los debidos controles para evitar daños en el cultivo y pérdida para el productor campesino agrario.

1.3.7 Productor Agrícola

Es toda persona que trabaja en la producción agropecuaria, ya sea en calidad de propietario arrendatario de un campo o predio persona que se dedica más de la mitad de su tiempo de trabajo al cultivo de plantas. Es más aumentar la producción agrícola representa para muchos pueblos alternativa de acelerar o no el desarrollo, sino la disyuntiva de subsistir o morir (ROSAS María, 2006, p.27).

Un productor es aquél que trabaja la tierra con mano de obra predominantemente familiar y reside en el predio (o en un lugar cercano a él). Más allá que esté interesado en la obtención de ganancias, su lógica de producción pretende, en primer lugar, asegurar la reproducción de sus condiciones de vida y de trabajo, es decir la de la propia unidad de producción (CALVA José; ALVARES Adolfo, 2007, p.163).

Es aquella persona que desempeña sus labores, normalmente en actividades agrícolas que tienen como principal objetivo la producción por lo general un productor puede producir productos tanto para su subsistencia o para comercializarlos en el mercado y obtener a partir de ello alguna ganancia

1.3.7.1 Clases de Productores

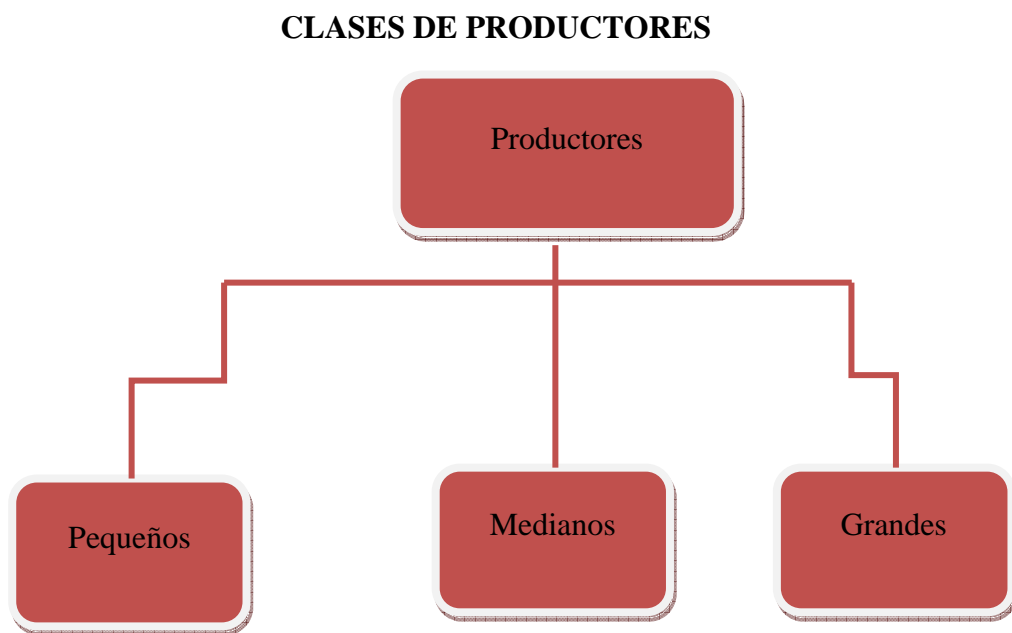


Gráfico N° 6

Fuente: Datos Investigativos

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

1.3.7.1.1 Pequeños Productores

El pequeño productor se define como aquel que posee una extensión de tierra de menos de 5 Ha, (propia o arriendo) para generar su sustento, posee las siguientes características.

- ❖ Posee un sistema de producción bastante simple.
- ❖ Usa principalmente mano de obra de su propia familia,
- ❖ Tiene un promedio de ingresos anuales por el producto determinado por debajo de los 5000 dólares (POMAREDA Carlos, 2001, p.22).

El pequeño productor llamado también, productor familiar y campesino se denomina pequeños productores al conjunto heterogéneo de productores y sus familias (entre ellos los campesinos que reúnen los siguientes requisitos):

- ❖ Intervienen en forma directa en la producción.
- ❖ No contratan mano de obra permanente.
- ❖ Cuentan con limitaciones de tierra, capital.
- ❖ No genera ingresos mayores a \$ 5000.

El pequeño productor y pequeña producción son términos ambiguos. Para caracterizar a una explotación pequeña, es usual referirse a aquella cuyo tamaño, no permite alcanzar un nivel de rentabilidad factible, cuya dotación de recursos no le permite vivir exclusivamente de su explotación y mantenerse en la actividad, por lo que debe recurrir a otras estrategias de supervivencia (trabajo fuera de la explotación, generalmente como asalariado), posee condiciones de pobreza (FOTI María, ROMANZ Marcela, 2007, p.21).

Un pequeño productor es una persona que tiene poco terreno por lo cual produce una cantidad mínima de productos, es decir para poder solventar sus gastos que emplea para producir y también lograr poder tener una rentabilidad para mantener su cultivo en un nivel adecuado para que la producción sea recomendable para el consumo diario para poder subsistir.

1.3.7.1.2 Medianos Productores

Los productores medianos son individuos que poseen un promedio de tierras está entre 5km y 50 Ha. Donde los productores medianos son escasos porque existe una gran magnitud de productores pequeños que se dedican directamente a su producción los medianos contratan a individuos para que realicen la actividad agrícola (SANDERS Ariel *et al*: WEB, 2006, p.14).

Es toda persona natural o jurídica no comprendida en las calificaciones de pequeño productor por la cantidad de terreno y producción que poseen y cuyos activos totales según balance comercial aceptado por el intermediario financiero sean inferiores o iguales a \$2.678'000.000 (TOMMASINO Humberto, BRUNO Yanil, 2007, p.4).

Un productor mediano es quien posee una finca propia y contratan mano de obra ya que el dueño muchas veces no interviene trabajando en su producción ya que su magnitud de terreno le obliga a buscar trabajadores campesinos para mantener limpia y adecuada la producción.

1.3.7.1.3 Grandes Productores

El productor grande difiere en la cantidad de terreno, en el acceso a capital, y en número de integrantes asociados a cada rubro. La extensión de tierra de estos productores grandes, es de mínimo 50 Has. Su actividad no es solo producir sino también compran la de los productores (SANDERS Ariel *et al*: WEB, 2006, p.14).

Es toda persona natural o jurídica cuyos activos totales, según balance comercial aceptado por el intermediario financiero, sean superiores a \$2.678'.000.000, por la gran cantidad de producción que obtienen y compran a los pequeños y medianos productores (TOMMASINO Humberto, Bruno Yanil, 2007, p.5)

Se entiende por productor grande a los que tienen un gran porcentaje de ingresos ya sea por sus cultivos propios o por la compra a productores, es decir los grandes productores tienen posibilidades de acceso al mercado extranjero mientras un pequeño no lo tiene.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

2.1 Breve Caracterización de la Producción Comercialización y Rentabilidad del Plátano en el Cantón La Maná y su Zona de Influencia.

El Cantón La Maná está situada a unos 150 km de Latacunga, capital de la Provincia. Es una zona agrícola, posee tierras muy fértiles su clima es sub trópico siendo propicio para la producción del plátano en diferentes tipos se siembra el barraganete, hartón y dominico, de los cuales los más comerciales son el dominico apetecido en el mercado interno y el hartón en el mercado internacional y de esta manera propician su desarrollo y le otorgan un papel importante en la Economía de nuestro Cantón el cultivo de platano en las Parroquias de;

DIVISIÓN DE PARROQUIAS

Parroquias	Sectores	Ubicación
El Carmen	Manguila, San Agustin.	La Maná, Cotopaxi.
El Triunfo	Estero Hondo, La Libertad, El triunfo, El relleno	La Maná, Cotopaxi.
Guasaganda	La Josefina, S. Vicente de Tingos	La Maná, Cotopaxi
Pucayacu	El Copal, Capilla Chico.	La Maná, Cotopaxi.

Cuadro N° 1

Fuente: Datos Informativos

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

En cada uno de sus recintos donde se cultiva el plátano como una fuente de ingreso para el sustento familiar, los campesinos dedicados a esta labor son pequeños productores que comercializan tanto en el mercado interno por racimos y al mercado externo se exporta en cajas lo que permite un mejor precio por los estándares de calidad que el producto provee al ser exportado.

Por lo general la producción la venden a los intermediarios que pasan por las fincas, quienes les pagan los precios entre 2-5 USD/ racimo siendo este precio muy inferior al que rige en el mercado. La Asociación de Productores Autónomos del Triunfo, del Cantón La Maná, Provincia de Cotopaxi, exporta mensualmente más de 6.000 cajas de plátano a Estados Unidos y Colombia.

La exportación cuenta con el aporte técnico del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), a través de la Dirección Provincial Agropecuaria de Cotopaxi. Una caja de plátano contiene 1,7 racimos, y pesa entre 22 y 25 kilos. El precio por caja es de USD 7,50, en promedio (Dirección Provincial Agropecuaria de Cotopaxi La Maná Platano, 2011, p.1).

MAPA DE LA MANÁ

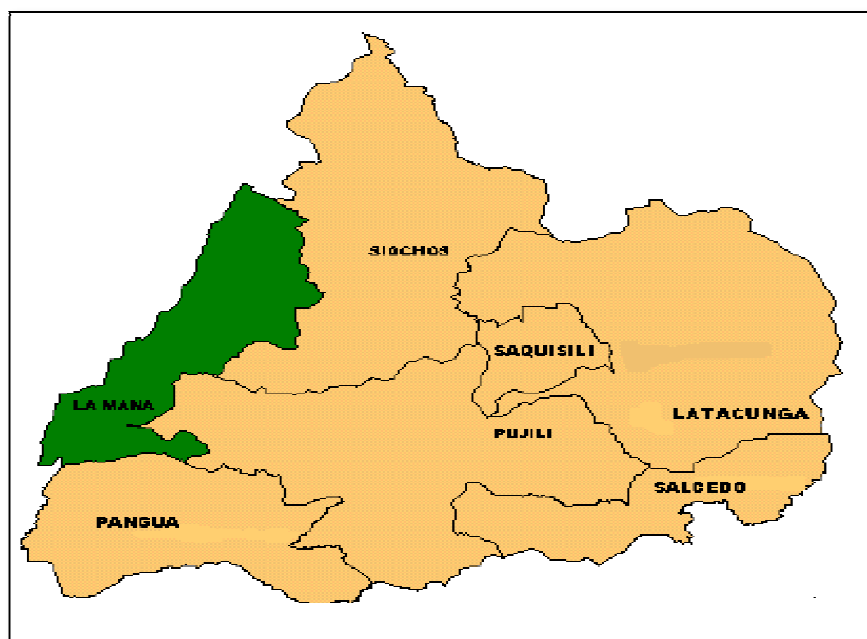


Gráfico N° 7
Fuente: INEC 2010

CUADRO 2.

2.2 Operacionalización de Variables

Variables	Dimensión	Subdimensión	Indicadores	Instrumento
DEPENDIENTE	Economía	- Macroeconomía - Microeconomía - Economía agraria	- Estudio de la macroeconomía - Elementos	E N C U E S T A S
	Costos	- Elementos - Clasificación	- Mano de obra - Materia Prima - Costos Ind Fab. - Directos - Indirectos	
	Comercialización	-Canales de Comercialización -Macro -Micro	- Canal directo - Canal indirecto - Exportaciones - Ventas internas	
	Rentabilidad	-Estados Financ -Indicadores Financieros. -Índices Financieros	- Estado Inicial - Estado Resultado -TIR -VAN - Ind Liquidez - Ind Endeudamiento - Ind Rentabilidad	
	Gestión Microempresarial	- Funciones - Finalidad - Entornos	- Interno - Externo	
	Producción	- Elementos de la producción - Ciclo de producción	- Tierra - Capital - Trabajo	
	Productor Agrícola platanero	- Clase de productores	Pequeño Mediano Grande	

Fuente: Datos Informativos

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

2.3 Metodología Empleada

2.3.1 Tipos de Investigación

Para la elaboración del estudio se utilizó la investigación exploratoria ya que por medio del mismo nos permitió conocer los problemas que atañan a la población y de esta manera resolver la problemática y actuar sobre él, mediante la indagación de antecedentes, referencias estadísticas que fueron útiles para la documentación para la elaboración del proyecto de tesis.

Para el desarrollo de la investigación se recurrió a la investigación descriptiva que admitió conocer en forma detallada las características de la industria, beneficiarios, procesos técnicos y evaluación de variables tales como la producción, comercialización y rentabilidad.

Para las investigaciones mencionadas anteriormente se fundamentó en estudios correlacionales, por cuanto se ha establecido varias relaciones de variables de manera simple, tales como:

- ❖ Relación entre la Economía con la Producción, Comercialización y Rentabilidad.

- ❖ Relación existente entre canales de distribución, promoción, ventas y la productividad.

También se realizó estudios explicativos, tales como:

- Relación existente de un análisis a los productores y la problemática a solucionar.

2.3.2 Metodología

En el estudio se trabajó con el diseño no experimental porque está orientado al mejoramiento de los productores y así poder plantear mejores sugerencias y la propuesta se fundamenta en estrategias para la transformación de las debilidades en fortalezas.

Además se aplicó el método transeccional porque el levantamiento de los datos se lo ejecutó en una sola instancia a lo largo de la población o tamaño de muestra establecida.

A más de la metodología en nuestra investigación, se basó en aspectos técnicos orientados a procedimientos y métodos relacionados con: Recolección de información de la producción, comercialización y rentabilidad del producto; Recopilación de información técnica y económica a nivel local mediante una encuesta a los productores, comerciantes y consumidores; Analizar la información del análisis en su fase preliminar.

2.3.3 Unidad de Estudio

2.3.3.1 Población Universo

La población universo inmersa en la investigación, está compuesta por la población del Cantón de La Maná que es de 38.876 personas, y en familias 8.526
Fuente: INEC, proyección de población, año 2010

A los intermediarios se les realizará un censo ya que existe una cantidad mínima, se recolectará la información mediante encuestas a los 30 intermediarios que existen en el Cantón por tal motivo no se los toma en cuenta en el cálculo de la muestra.

Existen 820 productores y 7676 consumidores dando un total de 8.496 familias que sumados los 30 intermediarios suma la población total del Cantón La Maná (MAGAP III CENSO NACIONAL AGROPECUARIO-DATOS Cotopaxi INEC-MAG-SICA).

2.3.3.2 Tamaño de la Muestra

Para el cálculo del tamaño de la muestra se utilizará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N}{(E)^2 (N - 1) + 1}$$

Desarrollo de la fórmula:

$$n = \frac{8.496}{(0,05)^2 (8.496 - 1) + 1}$$

$$n = 382$$

La población universo del Cantón La Maná es de 8.496 familias por lo expuesto en la fórmula anterior pude llegar a encontrar la muestra, la investigación se fundamento con los resultados de 382 familias a encuestar.

2.3.3.3. Criterios de Selección de la Muestra

**CUADRO 3:
MUESTRA POR ESTRATO**

Estrato	Familias	Frac. Distribut	Muestra
Productores	820	0.044962335	37
Consumidores	7676	0.044962335	345
Intermediarios	30		
TOTAL	8.526		412

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Lucia Hermelinda Briones Solís.

El cuadro anterior da a conocer la cantidad de familias que se encuestaron en el Cantón definido para la investigación, para lo cual se aplicó la siguiente fórmula:

$$f = \frac{n}{N}$$

$$f = \frac{382}{8.496}$$

$$f = 0,0044962335$$

La selección de la muestra se aplicó mediante el método estratificado proporcional, en base a los datos del cuadro anterior.

2.3.4 Métodos y Técnicas a ser Empleadas

2.3.4.1 Métodos

- ❖ **Inducción.-** La investigación aplicará inducción por cuanto los resultados de la encuesta ser generalizados para toda la población del cantón La Mana, Provincia de Cotopaxi.
- ❖ **Deducción.-** Los productores para su comercializar sus productos necesitan de canales de distribución, promoción y publicidad para impulsar las ventas; por tanto los productores de plátano para el desarrollo de la economía requiere de tales herramientas para vender sus productos.
- ❖ **Análisis.-** La investigación se trabajó con el método de análisis, para identificar el todo del plátano este estudio tuvo los siguientes elementos: Producción, Comercialización, Rentabilidad, siendo una relación relevante de dichos elementos la generación de estadísticas del plátano del Cantón la Maná.
- ❖ **Síntesis.-** Se aplicó en el trabajo de investigación la síntesis, mediante el proceso de entender los resultados obtenidos con el fin de verificar preguntas científicas, determinar conclusiones y establecer recomendaciones del estudio efectuado.

Para el levantamiento de datos para la investigación se realizó mediante encuestas a los productores, intermediarios y consumidores del Cantón y sus alrededores, esta información sirvió para conocer todos los problemas que vienen enfrentando los productores en el cultivo del plátano, actividad de mucha importancia en nuestro Cantón.

2.3.4.2. Técnicas

2.3.4.2.1 Encuesta.- La encuesta se empleó a los productores, consumidores e intermediarios ya que es la manera más adecuada para la recolección de los datos y así poder obtener información eficiente para la interpretación de los resultados.

2.4 Verificación de las preguntas científicas

2.4.1 ¿Cuáles son los fundamentos teóricos, científicos y conceptuales que fundamentan la producción, comercialización y grado de rentabilidad del plátano en el Cantón la Maná?

Para la elaboración de presente trabajo investigativo se consideró necesario utilizar fundamentos teóricos relacionados con el tema, empleando instrumentos como: libros, trabajos investigativos, los cuales sirvieron de base para el desarrollo del primer capítulo. Los fundamentos teóricos en los que se enmarca la Producción Comercialización y Rentabilidad del plátano se ha cumplido con éxito, gracias al aporte teórico de varios autores y al análisis personal.

2.4.2 ¿Cuáles son las causas y efectos de la actual forma como se realiza la producción y el negocio del plátano en la localidad?

Por lo expuesto anteriormente en los resultados de las investigaciones se llegó a la conclusión de las siguientes causas; los cambios climáticos y desastres naturales, carencia de fuentes de empleo, insuficiencia de empresas transformadoras de materia prima, falta de organización de la producción agrícola; y se producen los siguientes efectos; escasos o pérdida de la producción agrícola, migración, existencia de intermediarios, sobreproducción de un mismo producto, pérdida económica; esto se da debido a la falta de conocimiento de la importancia de un estudio exhaustivo de la producción agrícola en la actividad platanera, por parte de las autoridades pertinentes a la Agricultura y por falta de recursos Económicos por parte del Estado. Con el presente trabajo investigativo se pretende la búsqueda de soluciones óptimas de la producción, comercialización y rentabilidad del plátano y tratar de buscar estrategias que beneficien a los productores.

2.4.3 ¿Qué características debe tener las estrategias a implementarse en cuanto a una adecuada y eficiente producción y comercialización que permita elevar el grado de rentabilidad del negocio del plátano.

La producción, comercialización y rentabilidad del plátano debe ser; analítico porque es un proceso de estudio, revisión y análisis de actividades; sistemática porque es planificado y programado bajo una metodología establecida claramente. Las características definidas muestran que la investigación a efectuarse debe regirse a los parámetros adecuados, ya que de esta manera se logrará llegar a la emisión de un informe final bien elaborado con las conclusiones y recomendaciones pertinentes que ayuden a mejorar la forma de producir y comercializar el plátano.

2.5 Encuestas Aplicadas a los Productores, Comerciantes y Consumidores de Plátano del Cantón La Mana.

2.5.1 Encuestas Aplicadas a los Productores

1. ¿En qué Parroquia está ubicada su producción del plátano?

CUADRO N° 4

UBICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Descripción	Frecuencia	%
El Carmen	13	35
El Triunfo	17	46
Pucayacu	5	14
Guasaganda	2	5
Total	37	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

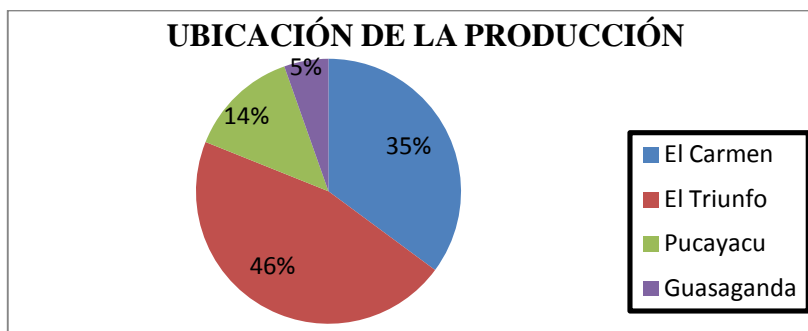


Gráfico N° 8: Ubicación de la producción

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

Como podemos darnos cuenta que el 46% de los encuestados pertenecen a la Parroquia El Triunfo y el 5% pertenece a la Parroquia de Guasaganda, la producción del plátano es porque que es una zona cálida siendo apta para el cultivo del plátano y en Guasaganda porque es una zona fría lo cual no es muy dable para este cultivo de plátano.

2. ¿Cuántas hectáreas tiene cultivado de plátano?

CUADRO N° 5
CANTIDAD DE HECTAREAS

Descripción	Frecuencia	%
1-5 has	35	94
5-10 has	2	6
Mayor de 10 has	0	0
Total	37	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

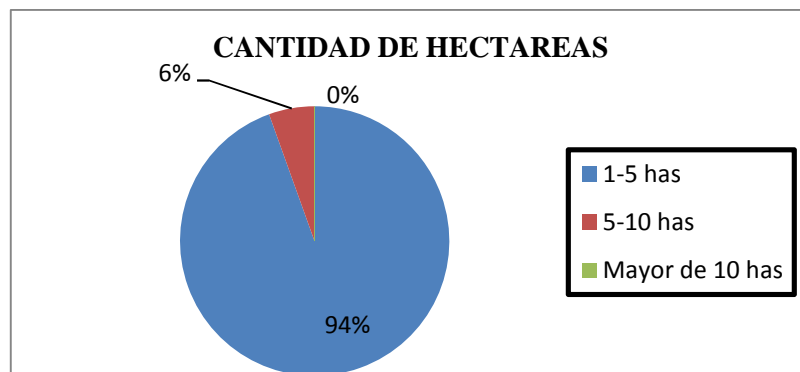


Gráfico N° 9: Cantidad de hectáreas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

Mediante la demostración del gráfico se observa que el 94% de los encuestados cultivan entre 1 a 5 hectáreas y un 6% de 5 a 10 hectáreas y no existen productores que tengan mayor de 10 hectáreas, esto se dio porque la mayoría de las personas tienen una poca extensión de terreno en el cual realizan la actividad agrícola, solo se dedican los pequeños productores realizando su propio trabajo familiar, existen pocos productores con una mayor extensión de terreno lo cual tienen la facilidad de un mayor cuidado de la plantación son quienes exportan por medio de cajas.

3. ¿Qué tipo de plátano usted produce?

CUADRO N° 6
TIPO DE PLÁTANO QUE PRODUCE

Descripción	Frecuencia	%
Dominico	15	41
Hartón	22	59
Barraganete	0	0
Total	37	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

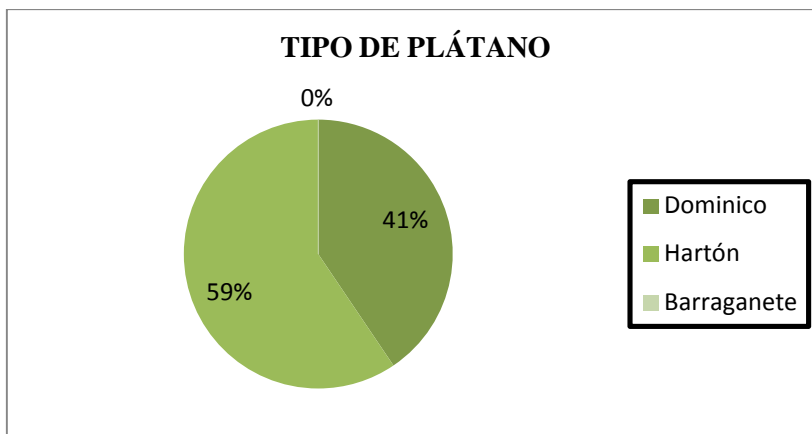


Gráfico N° 10: Tipo de plátano

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

Delas personas encuestadas se observa que el 59% de la producción es el hartón y el 41% del dominico, la producción del plátano hartón en mayor cantidad porque es el más comercializado tanto en el mercado interno y externo también se cultiva el dominico siendo los dos tipos que más se cultivan.

4. ¿Cuántos racimos de Plátano produce por cosecha en cada hectárea?

CUADRO N° 7
CANTIDAD DE PRODUCCIÓN

Descripción	Frecuencia	%
25-50 racimos	18	48
50-75 racimos	11	30
75-100 racimos	7	19
Mayor a 100 racimos	1	3
Total	37	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

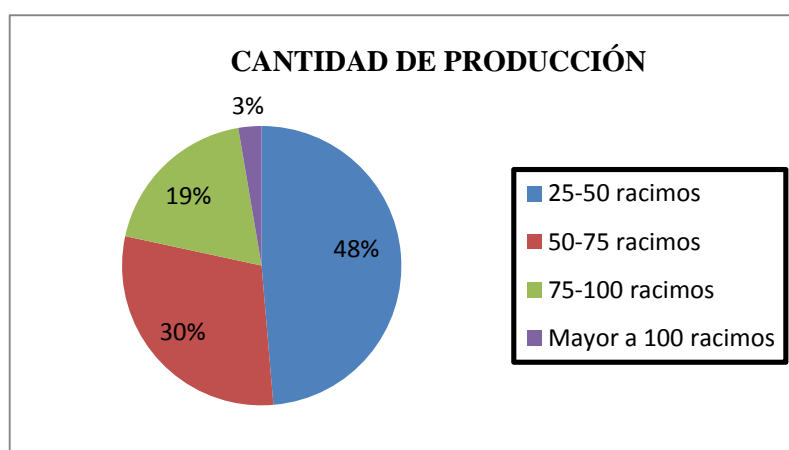


Gráfico N° 11: Cantidad de producción

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos el 48% producen hasta 50 racimos y solo el 3% cosecha mayor a 100 racimos, esto se da porque la mayor parte de productores poseen una pequeña cantidad de terreno cultivado de plátano, también esto depende de las temporadas climáticas de la naturaleza.

5. ¿El terreno donde usted cultiva el plátano es propio?

CUADRO N° 8
RELACIÓN CON EL TERRENO

Descripción	Frecuencia	%
Si	31	84
No	6	16
Total	37	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

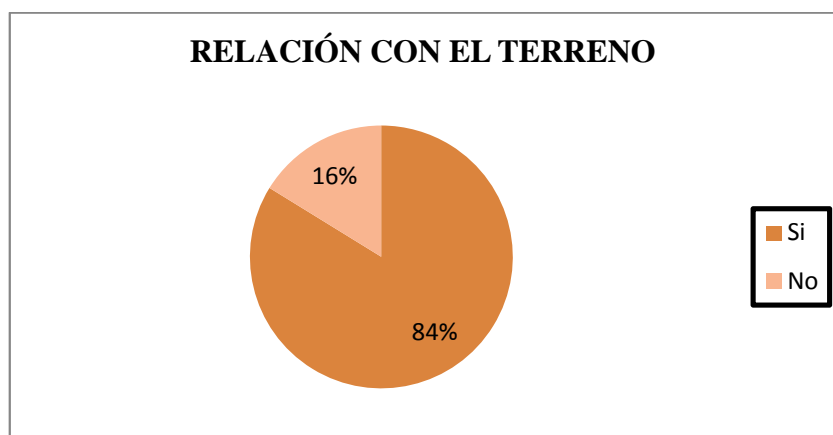


Gráfico N° 12: Relación con el terreno

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

De las encuestas realizadas el 84% mencionó que su terreno es propio y el 16% dijo que es arrendado, la mayoría de productores cultivan en su propio terreno porque de esta manera obtienen mayor rentabilidad y las personas que no poseen un terreno buscan la manera de cultivar arrendando el terreno para ellos la rentabilidad es poca.

6. ¿A que tipo de mercado comercializa el plátano?

CUADRO N° 9
LUGAR DE COMERCIALIZACIÓN

Descripción	Frecuencia	%
Mercado local	4	11
Intermediarios	24	65
Feria	9	24
Total	37	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

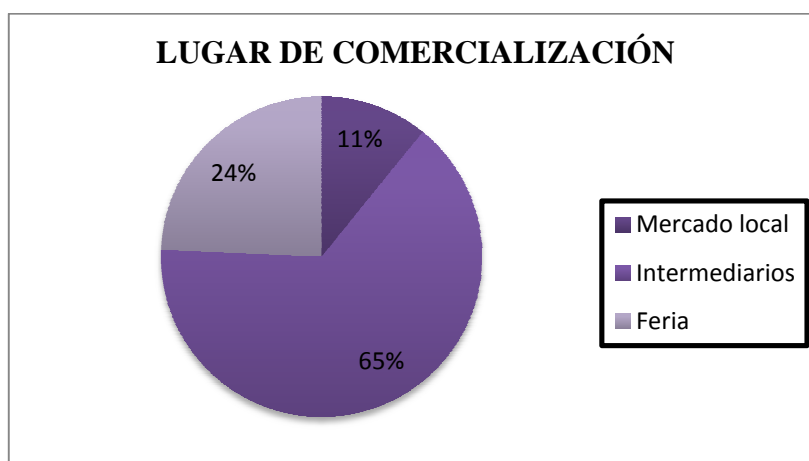


Gráfico N° 13: Lugar de comercialización

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

El 65% de los encuestados manifiestan que venden su producto a los intermediarios y el 11% entregan en el mercado local, los productores entregan su producto a los intermediarios porque es difícil salir a vender a la feria si existen unos pocos que lo venden en la feria para conseguir una mayor rentabilidad.

7. ¿Cómo realiza la venta del plátano?

CUADRO N° 10
TIPO DE VENTA

Descripción	Frecuencia	%
Por cajas de exportación	5	13
Por racimos clasificado	11	30
Por racimos sin clasificar	21	57
Total	37	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

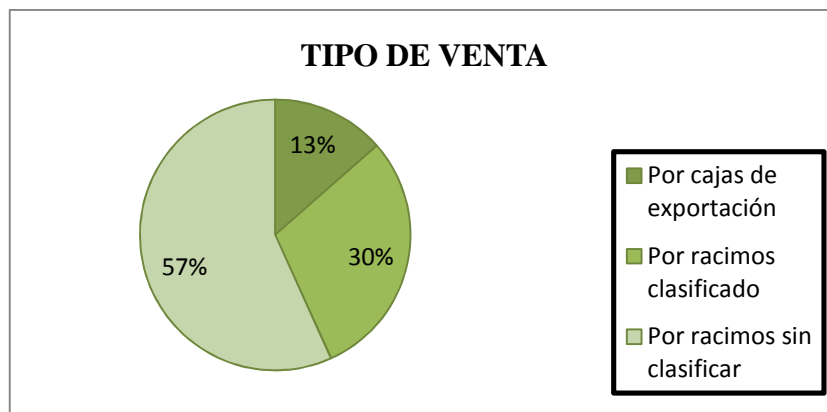


Gráfico N° 14: Tipo de venta

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

Mediante los resultados obtenidos el 57% venden sin clasificar los y el 13% vende en cajas de exportación, la mayoría de productores venden el plátano al barrer es decir (sin clasificar) lo cual es mejor porque permite vender se vende todos los racimos grandes y pequeños, también se vende clasificado pero cuando la producción es de calidad otros productores prefieren hacer su venta en cajas que se obtiene mayor rentabilidad.

8.- ¿Cuál es el precio referencial que usted vende su producto?

CUADRO N° 11
PRECIO DE ENTREGA

Descripción		Frecuencia	%
Cajas	\$3-5	1	3
Cajas	\$6-10	4	11
Clasificado	\$ 2- 4	2	5
Clasificado	\$ 4- 6	9	24
Sin clasificar	\$ 0.50- 1.50	7	19
Sin clasificar	\$ 1.50- 3.00	14	38
Total		37	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

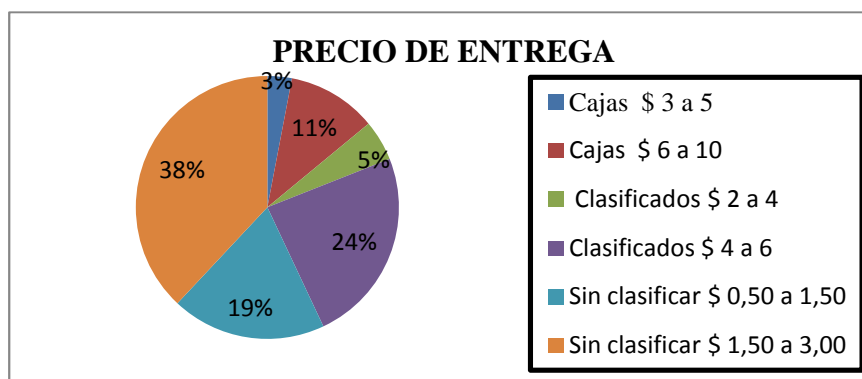


Gráfico N° 15: Precio de entrega

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

Cajas 14% mediante los obtenidos el 11% pertenece a cajas de exportación de \$ 6 a 10 y el 3% dice que venden de 3 a 5 dólares. **Clasificado 29%** mediante los datos obtenidos el 24% dicen que venden entre \$ 4 a 6 dólares y el 5 % mencionó que venden de \$ 2a 4 dólares. **Sin clasificar 57%** según las encuestas realizadas el 38% dice venden sin clasificar de 1,50 a 3 dólares y el 19% venden de 0,50 a 1,50 dólares por racimo, los productores venden a diferentes precios que van de acuerdo al tamaño o la clasificación del racimo del plátano o también dependiendo de la temporada como en el invierno o verano, también se realiza la venta en cajas para exportar el precio de la caja es más alto pero es la fruta de calidad y solo es el hartón.

9. ¿Recibe asistencia técnica para el manejo de su cultivo de plátano?

CUADRO N° 12
ASISTENCIA TÉCNICA

Descripción	Frecuencia	%
Si	10	27
No	27	73
Total	37	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

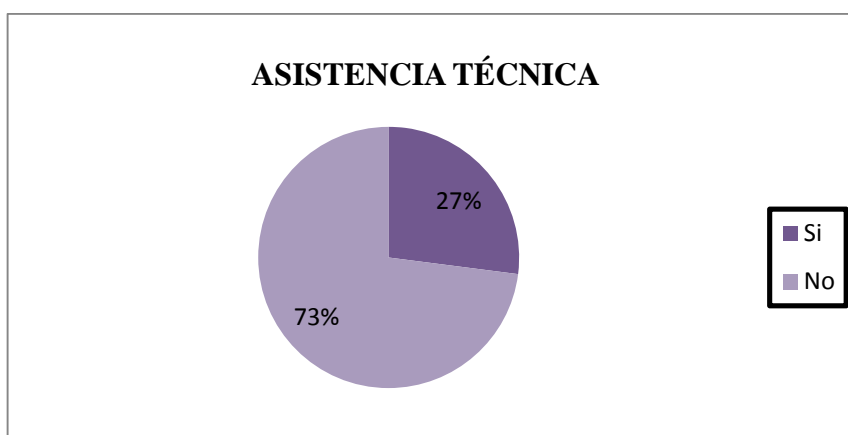


Gráfico N° 16: Asistencia técnica

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

El 73% de los encuestados dicen que no reciben asistencia técnica y solo el 27% dicen que si reciben asistencia técnica, los productores no reciben asistencia técnica para el manejo de su cultivo porque no existe personal asignado por las Instituciones Agrícolas para que los capaciten, por eso los productores se guían por sus propios conocimientos.

10. ¿Su cultivo de plátano le rinde una rentabilidad económica satisfactoria?

CUADRO N° 13
RENTABILIDAD DEL CULTIVO

Descripción	Frecuencia	%
Si	26	70
No	11	30
Total	37	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

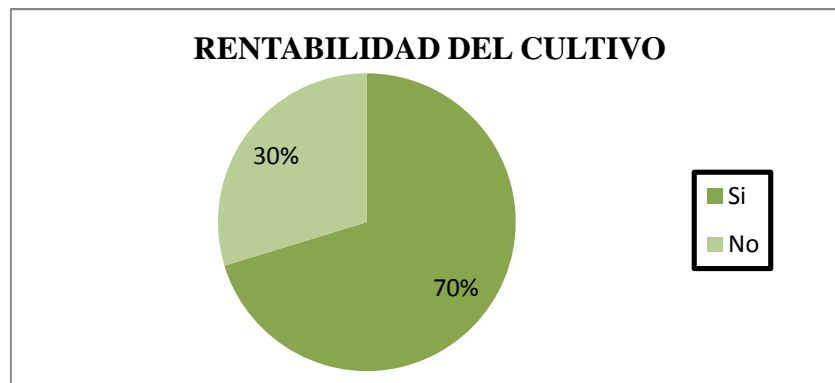


Gráfico N° 17: Rentabilidad del cultivo

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

De las encuestas realizadas a los productores de plátano el 70% dicen que si y un 30% dicen que no, la producción del plátano si es rentable pero solo en la temporada de verano porque la producción se escasea por la sequedad, pero esta rentabilidad es más satisfactoria cuando el terreno es propio del productor lo cual no le genera gastos de arriendo existiendo arrendatarios que cultivan por mantenerse en la agricultura.

2.5.2 Encuestas Aplicadas a los Intermediarios

1. ¿Qué tipo de productos comercializa?

CUADRO N° 14
TIPOS DE PRODUCTOS

Descripción	Frecuencia	%
Plátano	30	100
Banano	0	0
Maqueño	0	0
Total	30	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

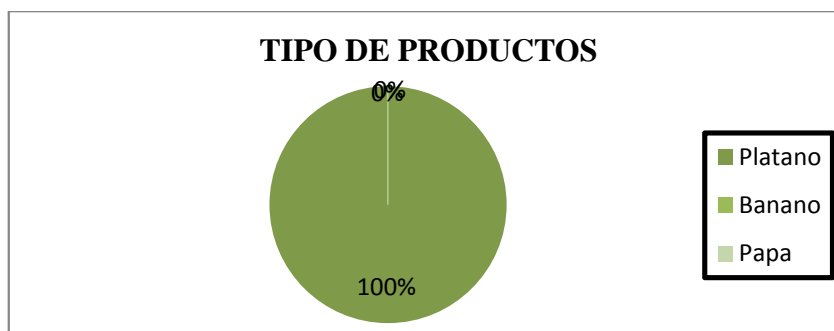


Gráfico N° 18: Tipo de productos

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

El 100% de los censados manifiestan que ellos se dedican al negocio del plátano ya que es un producto muy apetecido en el mercado, todas las personas censadas se dedican a la venta del producto es por lo que se realizó específicamente a los intermediarios del plátano, ellos se dedican a este negocio porque es un producto apetecido en el mercado consumidor para la alimentación, el cual es producido en la zona por ello aprovechan dedicándose a este negocio con el fin de obtener un beneficio económico.

2. ¿Qué cantidad de plátano comercializa durante la semana?

CUADRO N° 15
CANTIDAD DE RACIMOS

Descripción	Frecuencia	%
1 a 50 racimos	3	10
50 a 100 racimos	18	60
100 a 150 racimos	1	3
150 a 200 racimos	1	3
Mayor de 200 racimos	7	24
Total	30	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda..

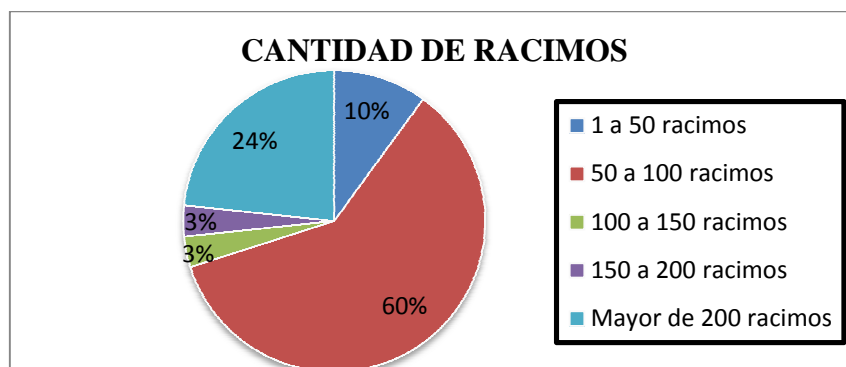


Gráfico N° 19: Cantidad de racimos

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

Mediante los datos obtenidos el 60% de los intermediarios venden entre 50 a 100 racimos a la semana y solo un 3% venden entre 100 a 200 racimos, la venta interna de los racimos de plátano que realizan los intermediarios en nuestro Cantón es por la gran demanda que existe, los señores que comercializan el plátano fuera de nuestro Ciudad venden una cantidad mayor de racimos semanal analizando que la venta del plátano tiene una buena aceptación por los consumidores.

3. ¿Cuál es el tipo de plátano que comercializa con frecuencia?

CUADRO N° 16
TIPO DE PLÁTANO

Descripción	Frecuencia	%
Dominico	14	47
Hartón	16	53
Barraganete	0	0
Total	30	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

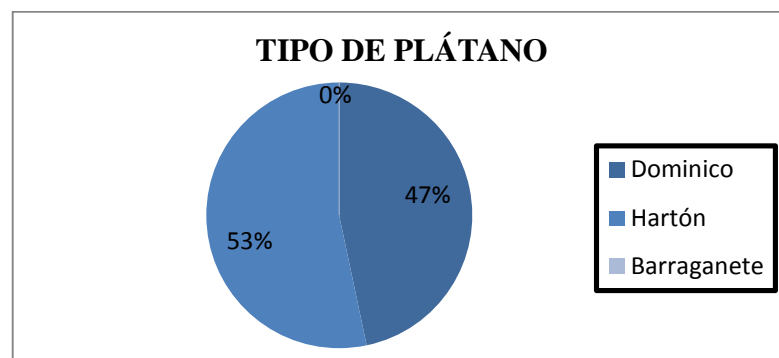


Gráfico N° 20: Tipo de plátano

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

El 53% que pertenece al hartón es el más apetecido en el mercado seguido el dominico con el 47%, el plátano hartón y el dominico son muy apetecidos en el mercado la razón es por su calidad que brinda el producto, siendo adecuada para las distintas preparaciones de las comidas.

4. ¿Cuál es el precio estimado de los racimos?

CUADRO N° 17

PRECIO DE VENTA AL CONSUMIDOR

Descripción		Frecuencia	%
Pequeños	\$ 1-1.50	11	37
Pequeños	\$ 1.75-2.25	19	63
Total		30	100
Medianos	\$ 2.50-3	19	63
Medianos	\$ 3.50-4	11	37
Total		30	100
Grandes	\$ 5-6	21	70
Grandes	\$ 6.50-7.50	9	30
Total		30	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

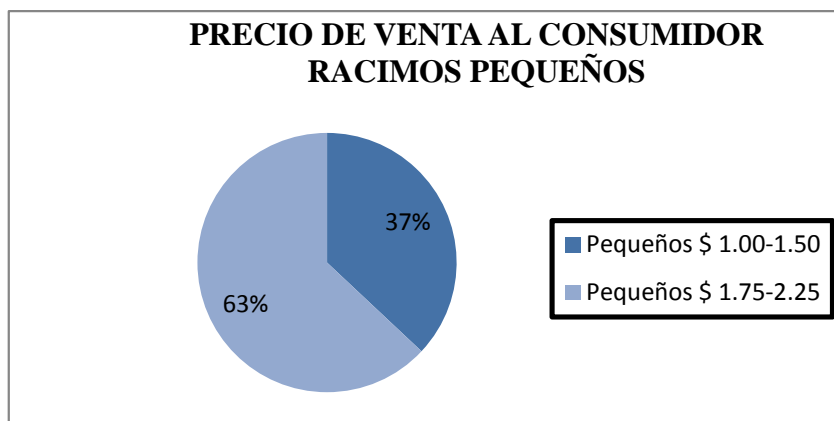


Gráfico N° 21: Precio de venta al consumidor racimos pequeños.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

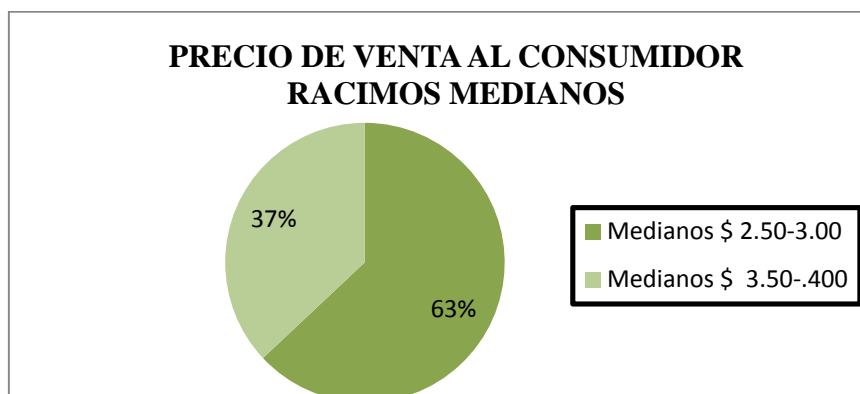


Gráfico N° 22: Precio de venta al consumidor racimos medianos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

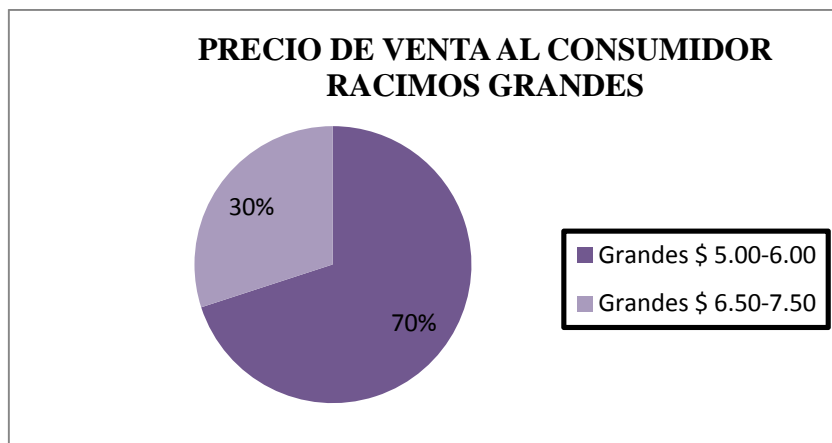


Gráfico N° 23 Precio de venta al consumidor racimos medianos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

- Mediante los resultados obtenidos en las encuestas el 63% dicen que los racimos pequeños los venden a \$ 1,75 a 2,25 y el 37% dicen a \$ 1 a 1,50.
- Mediante los resultados obtenidos en las encuestas el 63% dicen que los racimos medianos los venden a \$ 2,50 a 3 y el 37% dicen de \$ 3,50 a 4.
- Mediante los resultados obtenidos en las encuestas el 70% dicen que los racimos grandes los venden a \$ 5 a 6 y el 30% dicen a \$ 6,50 a 7,50.

Existe diferentes precios es porque los racimos se clasifican en diferentes tamaños por lo que se clasifican los racimos por su tamaño, siendo el precio de acuerdo al tamaño de racimo de plátano pequeño, mediano y grande.

5. ¿Cuáles son los mercados a los que comercializa el plátano?

CUADRO N° 18
TIPOS DE MERCADOS

Descripción	Frecuencia	%
Mayorista	7	23
Minorista	4	13
Consumidor final	19	64
Total	30	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

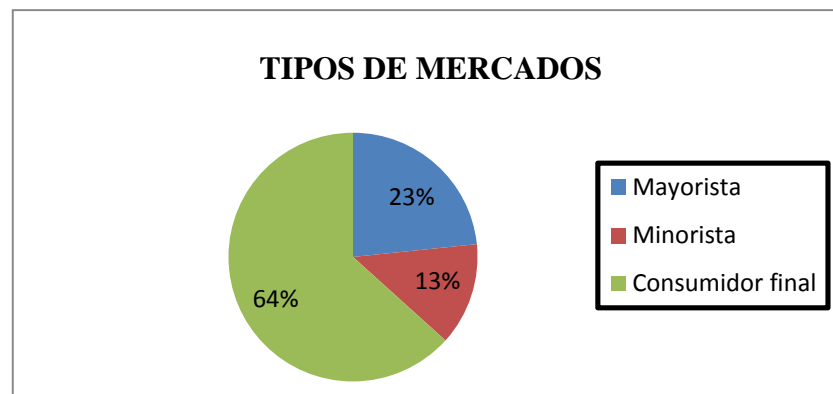


Gráfico N° 24: Tipos de mercados

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

Se puede observar que el 64% pertenece al consumidor final y el 13% a los minoristas, la mayor parte del producto se vende al consumidor final porque lo compran directamente para su consumo el mismo que es muy útil para la preparar las comidas y también se vende a los minoristas que compran para venderlos en tiendas por unidades.

6. ¿Cómo usted accede a la compra del plátano?

CUADRO N° 19
LUGAR DE COMPRA

Descripción	Frecuencia	%
En una finca	19	63
El productor entrega en su negocio	11	37
Total	30	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

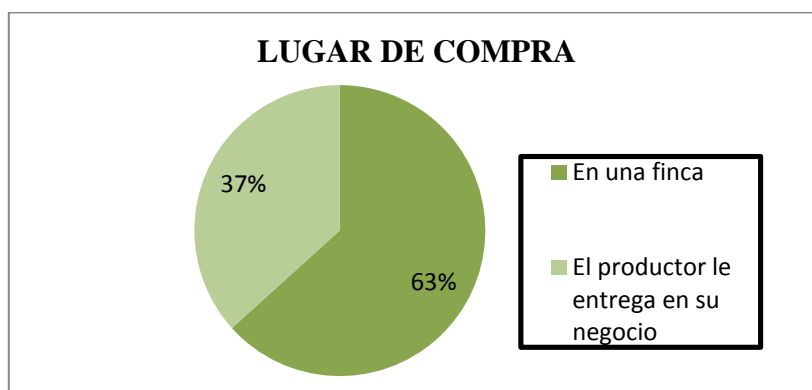


Gráfico N° 25: Lugar de compra

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

Mediante el análisis se observa que el 63% dice que compran en una finca y el 37% mencionó que les entregan en sus negocios, la razón es porque la totalidad de productores no tienen la posibilidad de entregarles su producto en su negocio y también hay comerciantes que compran para comercializar a otras ciudades y unos pocos productores que tienen la facilidad les entregan en sus negocios para obtener una mejor rentabilidad de su producto.

7. ¿Qué tiempo trabaja usted de comerciante de plátano?

CUADRO N° 20
TIEMPO DE PERMANENCIA

Descripción	Frecuencia	%
1-5 años	10	33
6-10 años	8	27
11-15 años	7	23
Mayor de 15 años	5	17
Total	30	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

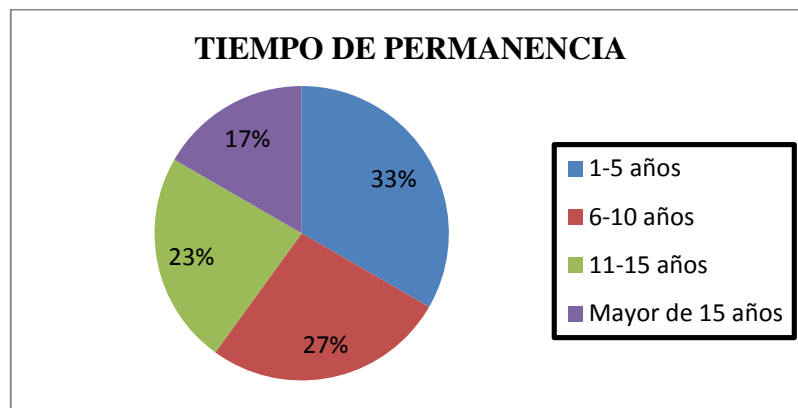


Gráfico N° 26: Tiempo de permanencia

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

Mediante el censo realizado vemos que un 33% permanece entre 1 y 5 años y el 17% mayor de 15 años, los señores comerciantes vienen dedicándose a este negocio varios años porque en estos últimos años la crisis es fatal, dedicándose a este pequeño negocio para obtener un ingreso para su hogar otros trabajan por la enseñanza en su negocio todos con el fin de obtener un beneficio lo cual los ha llevado a permanecer en este negocio.

8. ¿Cuál es la temporada que sube el precio del plátano?

CUADRO N° 21

TEMPORADA DE SUBIDA DE PRECIO

Descripción	Frecuencia	%
Invierno	5	17
Verano	25	83
Total	30	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

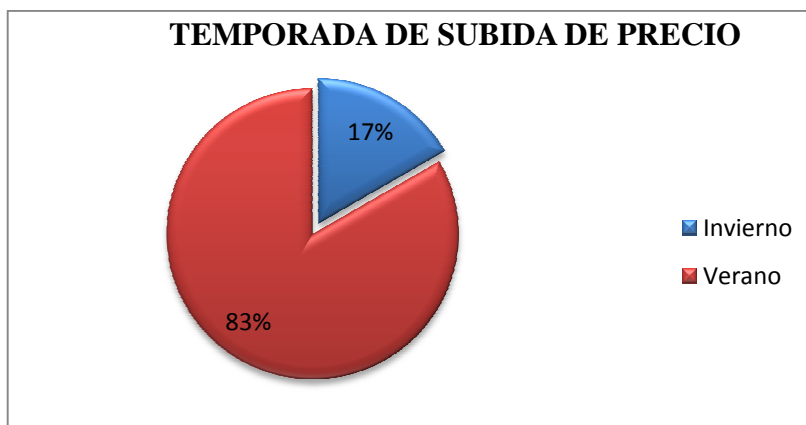


Gráfico N° 27: Temporada de subida de precio

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

El 83% de los censados dicen que sube en el verano y solo un 17% dice que sube en el invierno, la alza de los precios es en la temporada del verano por que existe escases de la producción por la sequía y por la gran demanda que existe de consumidores por ende viene a subir el

9. ¿Qué días son los propicios para vender el plátano?

CUADRO N° 22

DIAS DE FERIA

Descripción	Frecuencia	%
Jueves	7	23
Viernes a Lunes	12	40
Toda la semana	11	37
Total	30	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

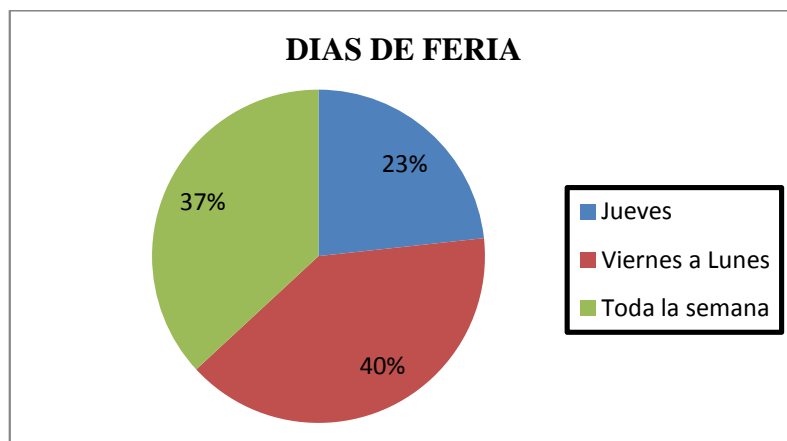


Gráfico N° 28: Días de trabajo

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

Mediante los resultados el 40% vende de viernes a lunes y un 23% solo los jueves, es porque los consumidores acceden a la compra los fines de semana para adquirirlo el plátano fresco en el mercado se realiza la venta del plátano los días jueves es en la feria de Pucayacu porque allí es el único día de feria.

10. ¿Los clientes están de acuerdo con el precio que pagan por la compra de cada racimo de plátano?

CUADRO N° 23
SATISFACCIÓN DE PRECIOS

Descripción	Frecuencia	%
Si	21	70
No	9	30
Total	30	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

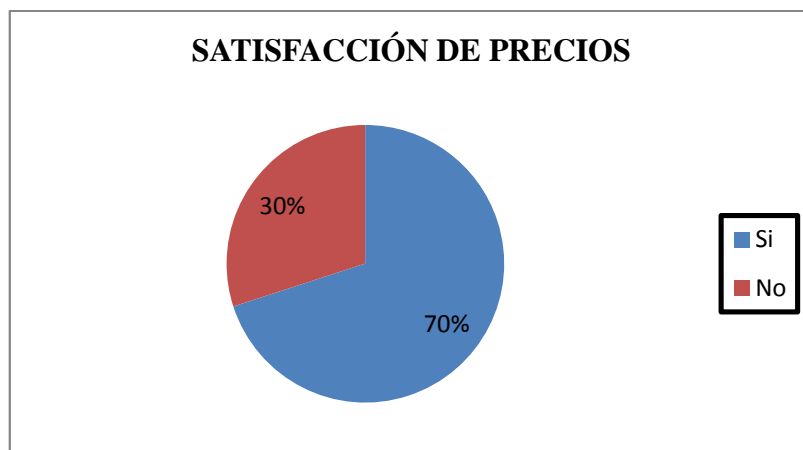


Gráfico N° 29: Satisfacción de precios

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

Podemos observar que el 70% dicen que sí piden que les bajen los precios y un 30% que no discuten los precios, porque la crisis nos afecta a todos y no se cuenta con la capacidad adquisitiva para pagar precios muy altos por lo cual siempre optan por conseguir a un menor precio establecido en el mercado.

2.5.3 Encuestas Aplicadas a los Consumidores

1. ¿Usted adquiere productos agrícolas?

CUADRO N° 24
ADQUISICIÓN DE PRODUCTOS

Descripción	Frecuencia	%
Si	345	100
No	0	0
Total	345	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

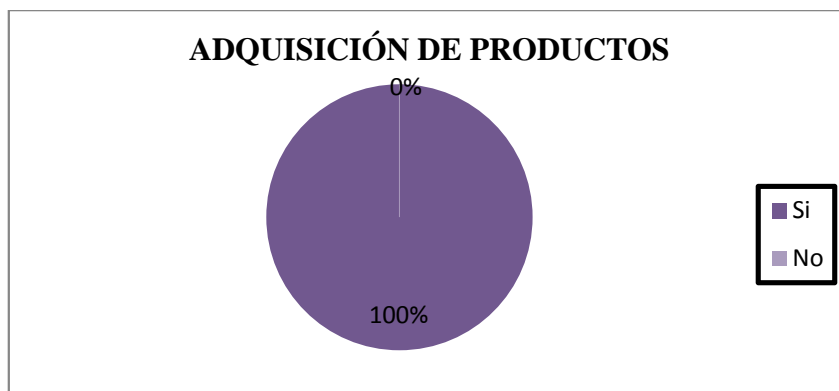


Gráfico N° 30: Adquisición de productos

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

De las 345 personas encuestadas el 100% dicen que si adquieren productos agrícolas, se consumen porque son los alimentos básicos para la alimentación diaria de cada individuo.

2. ¿De los siguientes tipos de productos cuáles consume con frecuencia?

CUADRO N° 25
TIPO DE PRODUCTO

Descripción	Frecuencia	%
Yuca	52	15
Plátano	256	74
Papa	37	11
Total	345	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

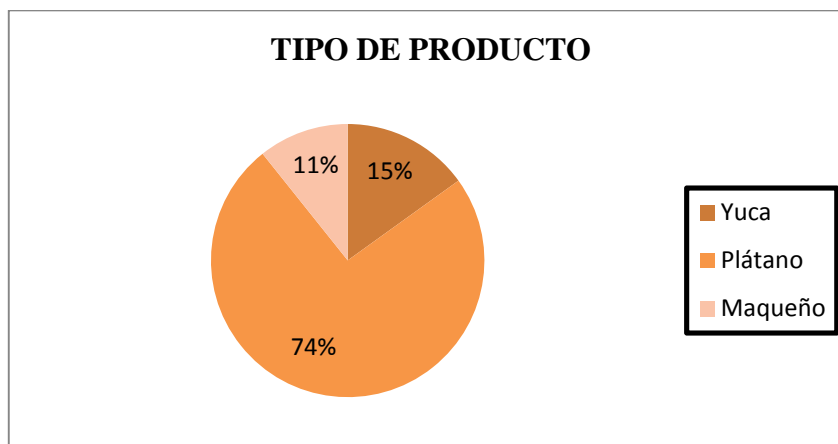


Gráfico N° 31: Tipo de producto

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

De los datos obtenidos el 74% de las personas encuestadas mencionaron que consumen con más frecuencia el plátano y el 11% consume maqueño, los consumidores adquieren el plátano porque es un producto muy habitual y sano para el consumo aprovechando que se produce en nuestra zona.

3. ¿Cuál es el lugar donde adquiere con mayor frecuencia el plátano?

CUADRO N° 26
LUGAR DE ADQUISICIÓN

Descripción	Frecuencia	%
Tiendas	64	18,55
Feria	202	58,55
Mercado local	79	22,89
Total	345	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

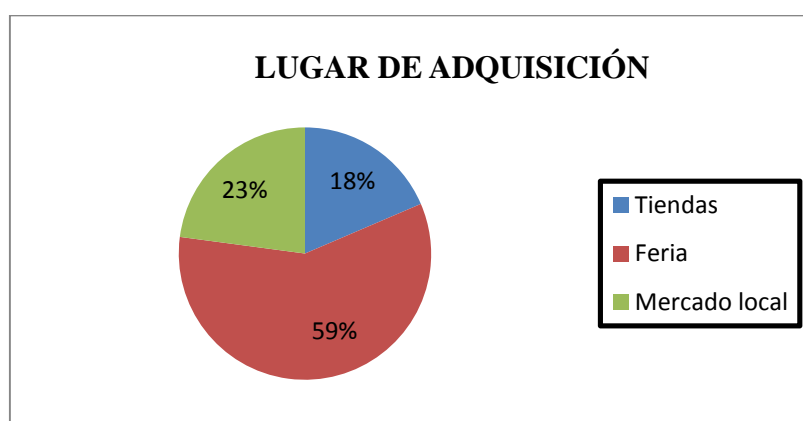


Gráfico N° 32: Lugar de adquisición

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

De 345 encuestados el 59% manifiestan que compran en ferias y el 18% en tiendas, los consumidores concurren a la compra del plátano en las ferias los fines de semana porque lo adquiere a un precio menor y una parte lo compran en el mercado, también es adquirido en tiendas porque la cantidad de personas que consuman el plátano en la familia son pocas por ello deciden comprar las unidades necesarias.

4. ¿Qué tipo de plátano usted consume?

CUADRO N° 27
TIPO DE PLÁTANO

Descripción	Frecuencia	%
Dominico	139	40
Hartón	181	53
Barraganete	25	7
Total	345	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

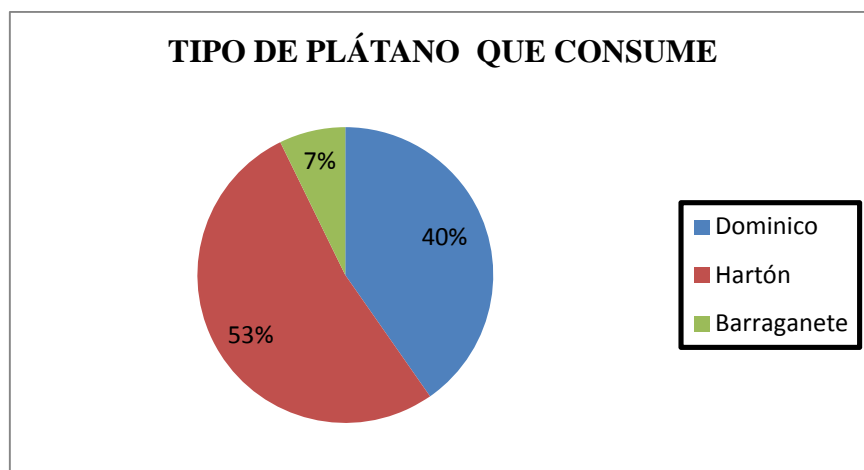


Gráfico N° 33: Tipo de plátano que consume

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

De 345 encuestas realizadas el 53% mencionó que prefieren el hartón el 40% el dominico y el 7% el barraganete, se consume el hartón porque es más suave y más propicio para las comidas el dominico también es muy apetecido por los consumidores para sus comidas.

5. ¿Qué tamaño de racimo de plátano usted compra?

CUADRO N° 28
TAMAÑO DE RACIMO

Descripción	Frecuencia	%
Pequeños	56	16
Medianos	185	54
Grandes	104	30
Total	345	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

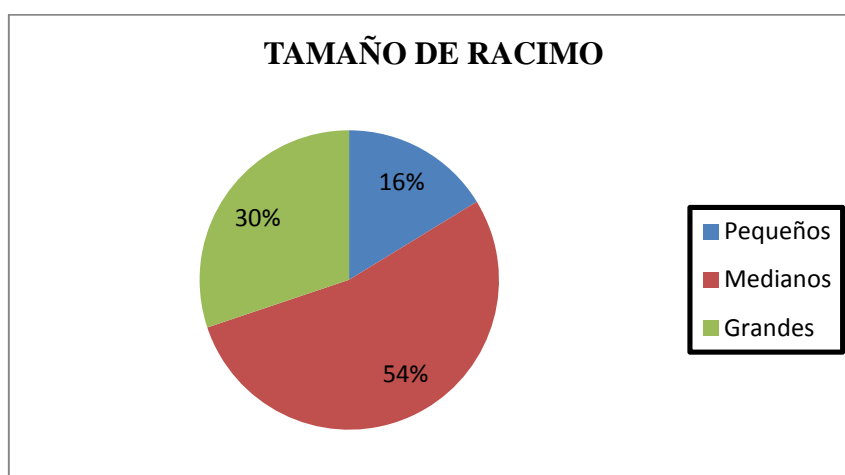


Gráfico N° 34: Tamaño de racimo

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

El 54% prefieren comprar racimos medianos y el 16% racimos pequeños, se adquieren los racimos medianos porque es un racimo normal para cubrir su consumo otros consumidores adquieren los racimos pequeños porque el costo es menor y no les alcanza sus ingresos para adquirir más grandes racimos también esto depende de acuerdo al número de integrantes en su familia.

6. ¿Con que frecuencia usted consume el plátano?

CUADRO N° 29
FRECUENCIA DE CONSUMO

Descripción	Frecuencia	%
Diario	118	34
Semanal	188	55
Mensual	39	11
Total	345	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

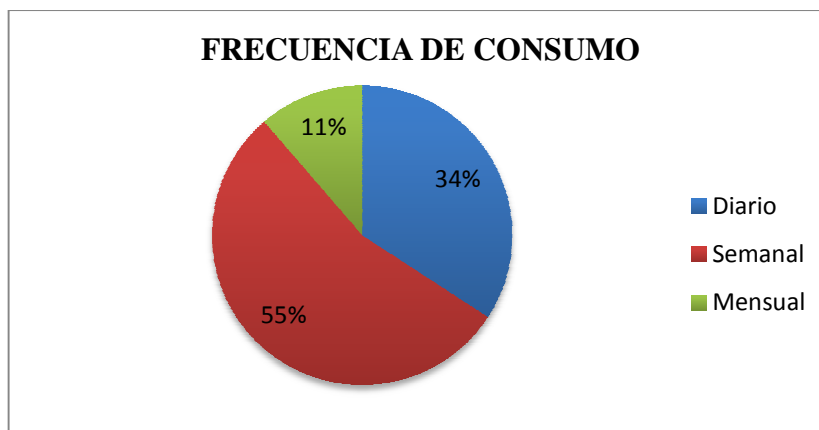


Gráfico N° 35: Frecuencia de consumo

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

De las personas encuestadas el 55% consume el plátano semanal y el 11% mensual, el plátano es consumido semanalmente porque es un producto apetecido y muy utilizado para la alimentación en diferentes preparaciones, una pequeña cantidad de personas lo consumen mensual porque no les apetece consumirlo frecuentemente.

7. ¿Qué cantidad de plátano adquiere para su consumo familiar?

CUADRO N° 30
CANTIDAD DE ADQUISICIÓN

Descripción	Frecuencia	%
1-2 racimos	273	79
Mayor a 3 racimos	72	21
Total	345	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

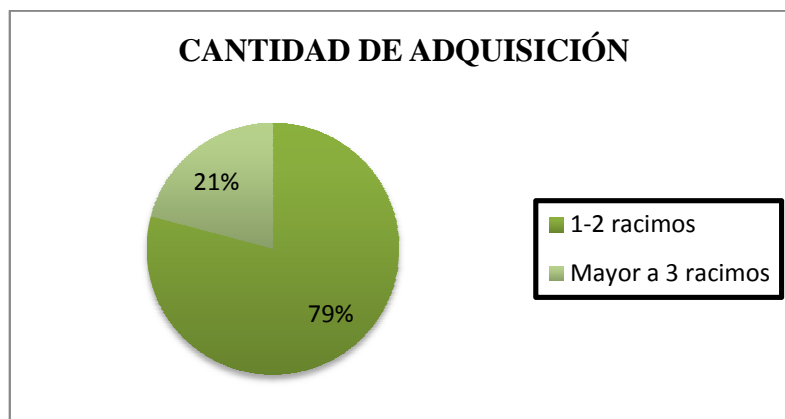


Gráfico N° 36: Cantidad de adquisición

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

Como podemos observar el 79% adquiere entre 1 a 2 racimos y el 21% consume mayor a 3 racimos, las personas compran de uno o dos racimos lo que es para su consumo semanal también hay personas que tienen sus pequeñas tiendas y venden por unidades y los restaurantes que compran una cantidad mayor de racimos dependiendo del negocio.

8. ¿Cuál es el precio que usted paga por cada racimo de plátano?

CUADRO N° 31
PRECIO DE ADQUISICIÓN

Descripción	Frecuencia	%
\$ 1-\$ 2	29	8
\$ 3-\$ 4	197	57
\$ 5- \$ 7	106	31
Mayor a 7	13	4
Total	345	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

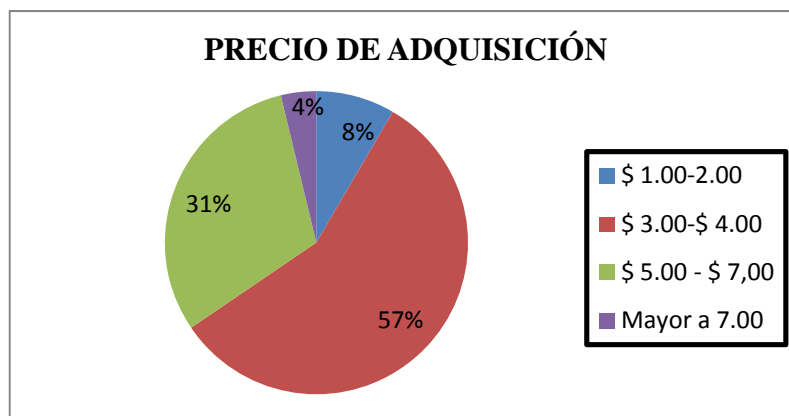


Gráfico N° 37: Precio de adquisición

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

Se observa que el 57% pagan de \$ 3 a 4 y el 4% dicen que pagan mayor a \$ 7, el consumidor pagan diferentes precios es porque existen diferentes tamaños de racimos y formas de vender los racimos.

9. ¿Al momento de comprar el plátano en que se fija?

CUADRO N° 32
CONVENIENCIA DE ADQUISICIÓN

Descripción	Frecuencia	%
Calidad	138	40
Precio	154	45
Cantidad	53	15
Total	345	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

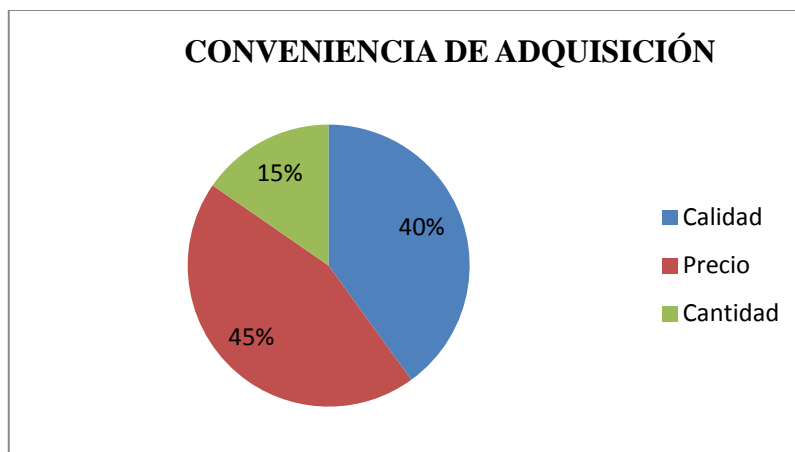


Gráfico N° 38: Conveniencia de adquisición

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

De los datos obtenidos de las 345 encuestas realizadas el 45% dice que por el precio 15% dice que por cantidad, los consumidores al momento de adquirir el plátano lo primero que toman en cuenta es el precio porque depende del dinero que tengan para comprar el racimo y otros lo compran por la cantidad es decir en el número de unidades de cada racimo.

10. ¿Estaría usted dispuesto a comprar plátano con estándares de calidad superiores a los del mercado?

CUADRO N° 33
ESTANDARES DE CALIDAD

Descripción	Frecuencia	%
Si	150	43
No	195	57
Total	345	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

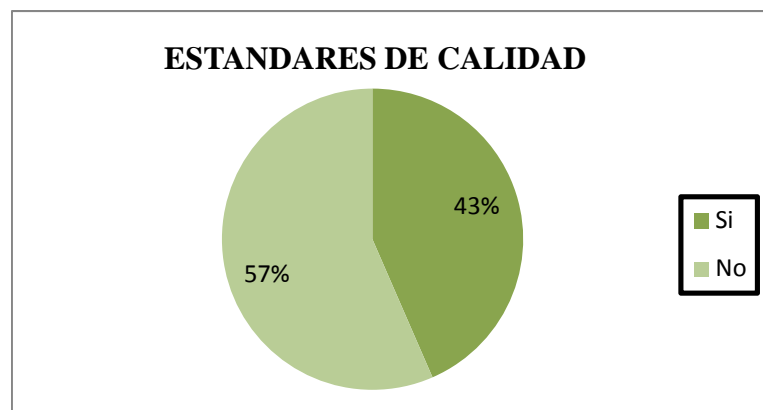


Gráfico N° 39: Estándares de calidad

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Análisis e Interpretación:

El 53% de los encuestados no están de acuerdo en comprar el plátano con estándares de calidad y el 43% si están de acuerdo adquirir con estándares de calidad en el producto, no es necesario consumir plátano con estándares de calidad siempre debemos consumir lo natural porque el precio va hacer superior por eso prefieren comprar naturalmente como se produce, también esto depende del poder adquisitivo de cada persona por tener mejor el acceso dentro de los comisariatos.

2.6 Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

- ❖ Después de haber analizado los resultados de cada una de las preguntas llevadas a cabo en los cuestionarios dirigidos a los productores, intermediarios y consumidores del plátano en el cantón La Maná, se llega a la conclusión que La Maná cuenta con la apertura climática y propicia en la producción del plátano, tomando en cuenta la amplia distribución en las zonas de la Parroquia del Triunfo y el Carmen, destacándose dentro de la Provincia de Cotopaxi las cuales pueden calificarse como las potenciales zonas de producción.
- ❖ Los productores de plátano en su mayoría entregan la producción a intermediarios al precio que les ofrece, sin tomar en cuenta el trabajo proporcionado al cultivo del plátano donde influyen en el precio ocasionando poca rentabilidad en sus ingresos.
- ❖ Los productores siembran en mayor cantidad el plátano hartón por la preferencia que tiene en los mercados locales e internacionales, otro aspecto importante para optar por cultivar este tipo de plátano es que se lo exporta en cajas a un mayor precio permitiendo recuperar dicha inversión y por ende obtener una rentabilidad mayor.
- ❖ Los productores pequeños de plátano han mencionado que no utilizan lo que es la ayuda técnica por falta de dinero ya que la producción les proporciona poca rentabilidad solo para cubrir sus necesidades primarias.

Recomendaciones

- ❖ Es recomendable a los productores agropecuarios del cantón formen una cadena productiva aprovechando que nuestro cantón cuenta con el clima apropiado y tierras fértiles, estos vínculos permiten fortalecer los procesos de producción y comercialización, la actual competencia en los mercados, tanto nacional como internacional, de esta manera ayuda cada vez hacer mas eficientes y eficaces en el desarrollo de las actividades productivas, lo cual solo es posible lograr teniendo acceso al desarrollo tecnológico, al financiamiento apropiado, la organización de carácter empresarial y la utilización adecuada de los recursos naturales.

- ❖ Se recomienda un trabajo eficiente por parte de las autoridades que permitan mejorar los canales de comercialización para que de esta manera el productor logre obtener mejores beneficios, y no lleguen a la decepción de abandonar su cultivo por ello es necesario planificación de la producción.

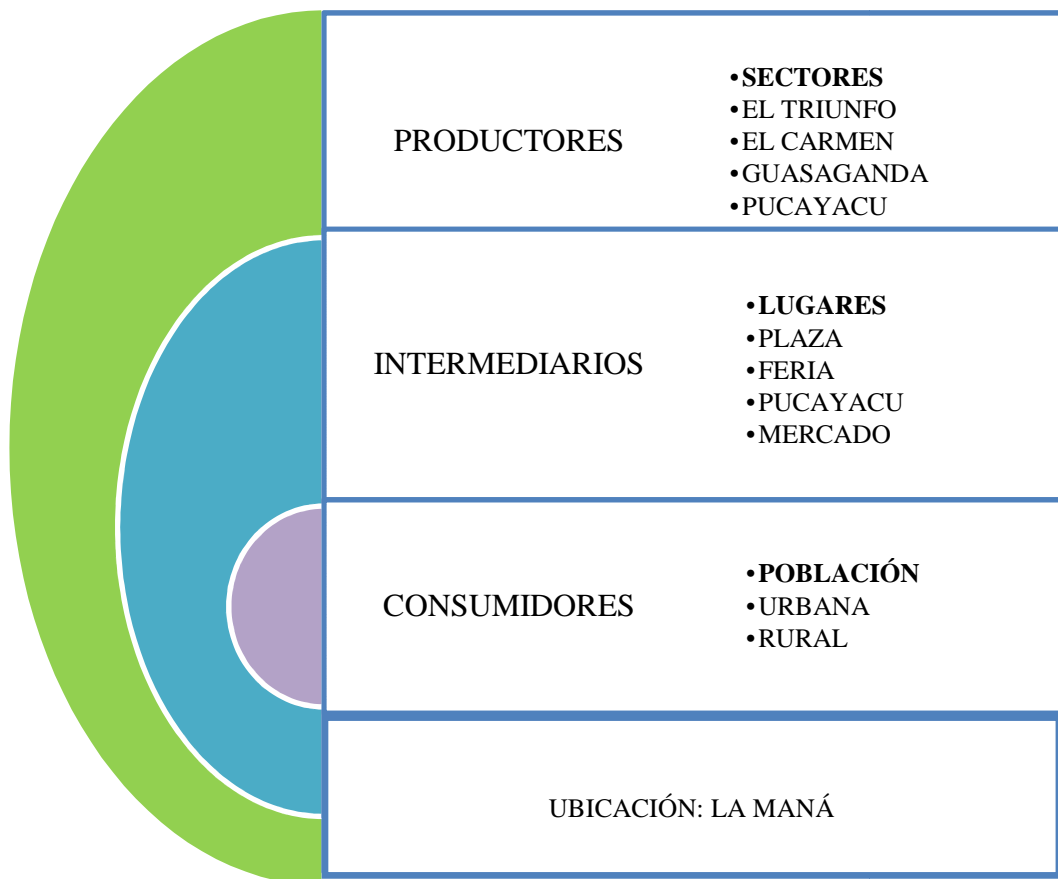
- ❖ Debería existir Industrias locales para brindar una mejor fuente de ingreso a los productores e intermediarios de tal manera que les permita satisfacer sus necesidades, es de vital importancia un manejo adecuado al momento de trasladarlo de la finca al mercado en este sentido es importante la presentación dela fruta que este fresco, entero, sano, de color uniforme, bien formado conforme sea la variedad.

- ❖ Se recomienda a los señores productores capacitarse en el manejo del cultivo de plátano, las plantas necesitan mantenimiento de prácticas agrícolas para lograr incluso mayores niveles de productividad probablemente la fertilización y el control de plagas y enfermedades en sus huertas para determinarlas medidas específicas a instrumentar en el terreno para lograr niveles aceptables de productividad y rentabilidad.

2.7 Diseño de la propuesta

2.7.1 Datos informativos

“Producción, Comercialización y Rentabilidad del Plátano (*Musa Sapientum*) y su relación con la Economía del Cantón La Maná y su zona de influencia, año 2011”



Fuente: Datos Investigativos.

Gráfico N° 40:

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

2.7.2 Justificación

El presente trabajo se justifica mediante un estudio de la Producción, Comercialización y Rentabilidad del plátano (*musa sapientum*) y su relación con la Economía del Cantón La Maná y su zona de influencia, año 2011, porque se puso en práctica los conocimientos, técnicas adquiridos durante el proceso de formación universitaria.

Los resultados de esta investigación fueron implantados a los productores involucrados ya que tendrán la plena seguridad y credibilidad de la investigación, la misma que sirvió para la elaboración de esta Tesis en cuanto a la producción comercialización y rentabilidad del plátano en el cantón La Maná.

Los métodos, técnicas y procedimientos que se utilizaron en la investigación son: encuestas a los productores, consumidores e intermediarios, los datos recopilados en el proceso investigativo sirven de aporte para futuras investigaciones.

La indagación es diferente porque este análisis se efectuó por primera vez al productor para recabar información efectiva que permitió conocer exactamente la producción, comercialización y la rentabilidad del plátano en La Maná.

La realización del análisis es fue factible desde el punto de vista Económico, Financiero y Humano, ya que todo esto fue cubierto por el estudiante involucrado en la elaboración del proyecto para conocer la cantidad de la producción comercialización y rentabilidad del plátano en la zona.

La elaboración de este proyecto se tuvo como beneficiarios a los productores, comerciantes, consumidores, Instituciones Agrícolas, ya que con la investigación del mismo se estaría creando nuevas fuentes de comercialización, lo cual incrementaría la producción y de esta manera se ayudaría a contribuir con la Economía del Cantón.

2.7.3 Objetivos

2.7.3.1 Objetivo General

- ❖ Realizar un análisis de la producción, comercialización y rentabilidad del plátano, para mejorar la Economía de los involucrados en el cantón La Maná año 2011.

2.7.3.2 Objetivos Específicos

- ❖ Elaborar Estados Financieros de la producción para conocer el costo de inversión y por medio de los índices financieros para determinar la rentabilidad de la producción del plátano.
- ❖ Analizar los flujos de producción del cultivo de plátano, canales de distribución existentes y sugerir que permitan llegar a los nuevos mercados.
- ❖ Determinar las principales debilidades y amenazas de la producción del plátano para recomendar sugerencias que permitan mejorar la economía, del Cantón.

2.7 Descripción de la propuesta

Para lograr mayor efectividad en el desarrollo de la planeación de una propuesta alternativa a realizar de un estudio de la producción, comercialización y rentabilidad del plátano en el Cantón La Maná, el mismo que se realizara con el objetivo de conocer la cantidad de producción del plátano de igual manera conocer si les proporciona una rentabilidad satisfactoria recolectando toda la información y analizarla para aportar recomendaciones que permitan disminuir los problemas o causas.

Sistemática que se aplicará en el desarrollo del Capítulo III.

Nº	CONTENIDO	PÁGINA
3.1	Antecedentes	102
3.1.1	Análisis FODA (Pequeño Productor).	102
3.1.2	Análisis FODA (Mediano Productor).	103
3.1.3	Análisis FODA (Grande Productor).	104
3.1.4	Análisis FODA de los tres productores.	105
3.2	Flujo de Estados Financieros	106
3.2.1	FINCA 1	107
3.2.1.1	Estado de Situación Inicial	107
3.2.1.2	Costo de Producción	108
3.2.1.3	Estado de Pérdidas y Ganancias	111
3.2.1.4	Balance General	112
3.2.1.5	Índices Financieros	113
3.2.1.6	Flujo de Caja	115
3.2.1.7	Indicadores Financieros	116
3.2.1.7.1	Valor Actual Neto	117
3.2.1.7.2	Tasa Interna de Retorno	118
3.2.1.8	Informe de Rentabilidad	120
3.2.1.9	Flujo de Producción	121
3.2.1.10	Distribución del Terreno	122
3.2.1.11	Flujo de Comercialización	123

N°	CONTENIDO	PÁGINA
3.2.2	FINCA 2	124
3.2.2.1	Estado de Situación Inicial	124
3.2.2.2	Costo de Producción	125
3.2.2.3	Estado de Pérdidas y Ganancias	129
3.2.2.4	Balance General	130
3.2.2.5	Índices Financieros	131
3.2.2.6	Flujo de Caja	133
3.2.2.7	Indicadores Financieros	134
3.2.2.7.1	Valor Actual Neto	134
3.2.2.7.2	Tasa Interna de Retorno	135
3.2.2.8	Informe de Rentabilidad	136
3.2.2.9	Flujo de Producción	138
3.2.2.9.1	Actividades del flujo de producción	139
3.2.2.10	Distribución del Terreno	140
3.2.2.11	Flujo de Comercialización	141
3.2.3	FINCA 3	142
3.2.3.1	Estado de Situación Inicial	142
3.2.3.2	Costo de Producción	143
3.2.3.3	Estado de Pérdidas y Ganancias	147
3.2.3.4	Balance General	148
3.2.3.5	Índices Financieros	149
3.2.3.6	Flujo de Caja	151
3.2.3.7	Indicadores Financieros	152
3.2.3.7.1	Valor Actual Neto	152
3.2.3.7.2	Tasa Interna de Retorno	153
3.2.3.8	Análisis Global	154
3.2.3.9	Flujo de Producción	156
3.2.3.10	Distribución del Terreno	157
3.2.3.11	Flujo de Comercialización	158
3.3	Rentabilidad de los Tres Productores	159
3.3.3	Análisis de la Rentabilidad de los Tres Productores	160
3.4	Impacto de la Economía en el Cantón La Maná	161

CAPÍTULO III

APLICACIÓN DE LA PROPUESTA

3.1 Antecedentes

3.1.1 Análisis del Entorno Interno y Externo del Pequeño Productor

El Sr Gregorio Briones es un pequeño productor de plátano quien se dedica a esta actividad más de 20 años como trabajo familiar la producción esta ubicada en el recinto Estero Hondo.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Experiencia en la producción del plátano. ❖ La época de siembra y cosecha de plátano se da en todo el Año. ❖ Terrenos propios y fértiles. ❖ Ferias organizadas semanalmente que favorecen el mercado interno. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ El mercado no esta saturado. ❖ Organizaciones Nacionales e Internacionales que apoyen técnicamente y financieramente. ❖ Cooperación Internacional para realizar investigación agraria MAGAP. ❖ Crecimiento del consumo interno del plátano.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Deterioro de cultivos por la afectación de plagas y enfermedades. ❖ Fuerte influencia de los intermediarios. ❖ No contar con transporte propio para el traslado de nuestro producto hasta el lugar de comercialización. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Falta de canales de distribución apropiados. ❖ Política laboral inestable en el Sector Agrario. ❖ Recursos mínimos para el mantenimiento de carreteras. ❖ Inestabilidad climatológica y presencia del fenómeno del niño.
<p>Observación: Desconocimiento de un estudio total de la producción de plátano en su localidad dando como resultado en el entorno interno debilidades y amenazas, las mismas que mediante sugerencias se las puede transformar en fortalezas.</p>	

Cuadro: 34

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

3.1.2 Análisis del Entorno Interno y Externo del Mediano Productor

La finca del Sr. Sixto Cedeño esta ubicada en el recinto Estero Hondo con una producción de 3 hectáreas cultivadas de plátano para lo cual se ha considerado como un mediano productor quien se dedica a esta actividad más de 10 años cultivando el plátano de una buena calidad cual le permite comercializarlo a intermediarios del sector y también realiza la comercialización de cajas para exportación.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Tierras propias y fértiles ❖ Productos previamente tratados para su comercialización en cajas ❖ La época de siembra y cosecha de plátano se da en todo el Año. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ La Competitividad Externa ❖ Cooperación Nacional para realizar investigación agraria (MAGAP) ❖ Crecimiento del consumo interno del plátano.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Bajo nivel de organización de los pequeños productores ❖ No consta en con un manual contable administrativo, el cual sirva de registro para todos los procesos cotidianos realizados por la finca. ❖ Fuerte influencia de los intermediarios. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Fuerte competencia a nivel nacional y a nivel internacional ❖ Inestabilidad climatológica y presencia del fenómeno del niño. ❖ El costo elevado de los insumos y mano de obra.
<p>Observación: Desconocimiento de un estudio total de la producción de plátano en su localidad dando como resultado en el entorno interno debilidades y amenazas, las mismas que mediante sugerencias se las puede transformar en fortalezas.</p>	

Cuadro: 35

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

3.1.3 Análisis del Entorno Interno y Externo del Grande Productor

La producción de plátano del Sr. Segundo Martínez esta ubicada en el recinto El Triunfo perteneciente a la Colonia Chipe Hamburgo con una producción de 8 hectáreas cultivadas de plátano dedicadas a la exportación de cajas de tal manera que se considera un productor grande quien ha venido dedicándose a este cultivo varios años con el esmero de producir un producto de calidad lo cual permita comercializarlo a otro país sin inconvenientes.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Capacidad para acceder a amplios mercados ❖ Tiene gran aceptación a nivel internacional por considerarse como un complemento nutricional. ❖ Tierras propias y fértiles. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Incremento de demanda mundial de productos agrícolas. ❖ Cooperación Nacional para realizar investigación agraria (MAGAP). ❖ Apoyo incondicional por parte del Gobierno al agricultor, charlas y capacitaciones.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ❖ No contar con transporte propio para el traslado de nuestro producto hasta el lugar de comercialización. ❖ No se utiliza un adecuado registro contable. ❖ Carencia de programas de capacitación integral para la producción. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Fuerte competencia a nivel nacional y a nivel internacional. ❖ Inestabilidad climatológica y presencia del fenómeno del niño. ❖ Conflictos entre países que repercute considerablemente la demanda de nuestro producto a nuestros mayores consumidores.
<p>Observación: Desconocimiento de un estudio total de la producción de plátano en su localidad dando como resultado en el entorno interno debilidades y amenazas, las mismas que mediante sugerencias se las puede transformar en fortalezas.</p>	

Cuadro: 36

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

3.1.4 Análisis del FODA de los tres productores

De acuerdo al Análisis FODA de los productores, en lo que corresponde a Factores Internos, se tiene que el presente proyecto de factibilidad tiene debilidades, de las cuales solamente una se puede considerar de mayor cuidado y es la que corresponde a “No contar con transporte propio para el traslado de nuestro producto lo cual no podríamos acceder”, ya que como son personas de bajos recursos económicos no podrían invertir un gran valor de nuestro presupuesto, con respecto a las demás debilidades se las puede mejorar, con trabajo, esfuerzo y Presupuesto para convertirlas en fortalezas.

Dentro de los Factores Externos tenemos a las Amenazas, las cuales lamentablemente no las podremos evitar pero si podemos tratar de minimizarlas para que no nos afecten en gran proporción. Dentro de estas amenazas la que se considera de mayor cuidado es la que corresponde a “Factores Externos como sequías, inundaciones”, las cuales pueden afectar a los habitantes de la parroquia.

3.2 Flujo de Estados Financieros

FLUJO DE ESTADOS FINANCIEROS

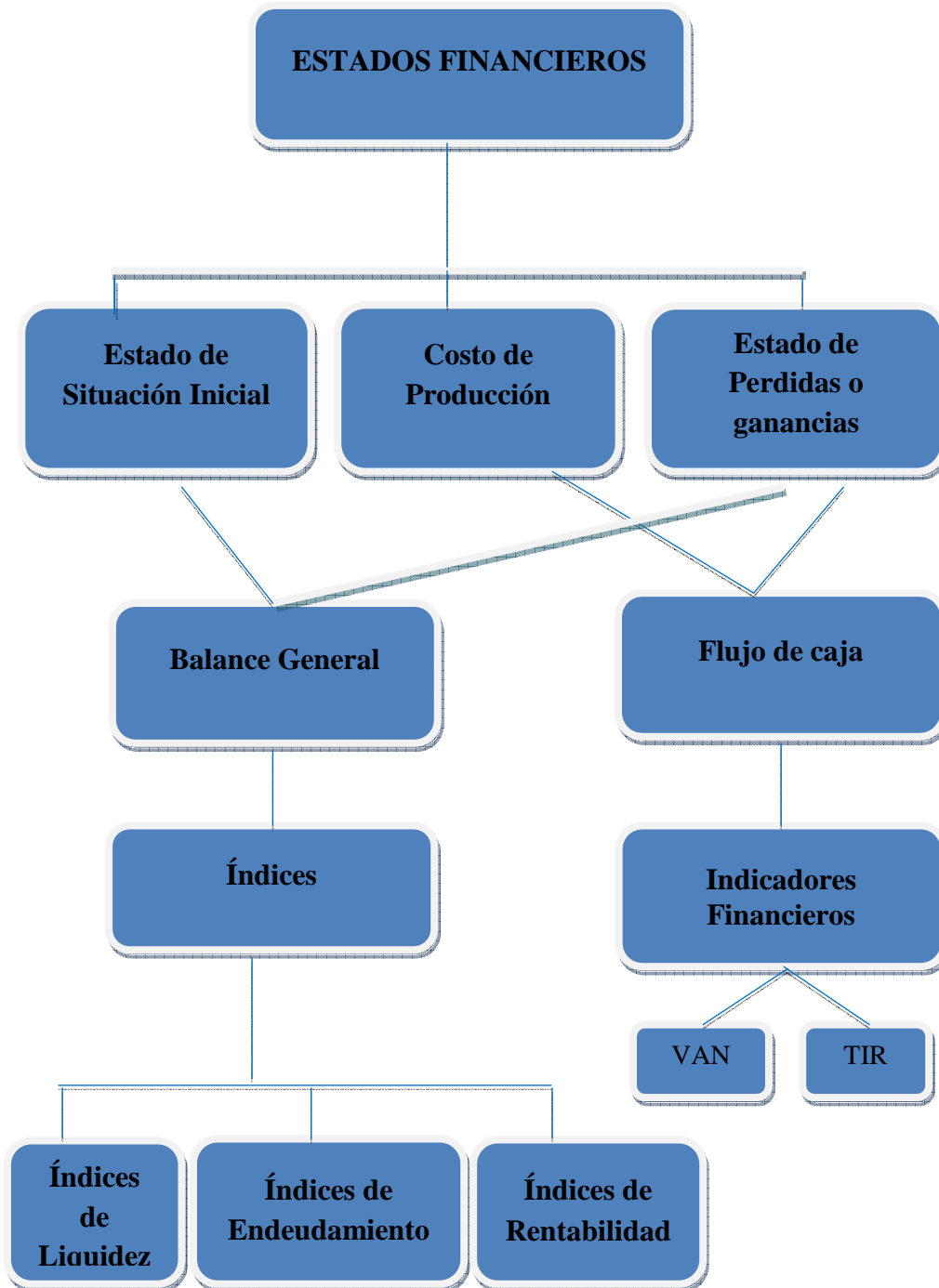


Gráfico N° 41

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

3.2.1 Finca del Sr Gregorio Briones (Pequeño Productor).

3.2.1.1 Estado de Situación Inicial

Finca del Sr Gregorio Briones
Estado de Situación Inicial
Al 01 de enero del 2011

Activo		
Activo corriente		
Caja		300,00
Inventarios		437,00
Hartón	150	
Dominico	150	
Inventario de Materiales	137,00	
Total de activo corriente		737,00
Activo no corriente		
Propiedad, planta equipo		
Terreno		5.000,00
Muebles y equipos de oficina	200	180,00
Depreciación	20	
Ganado equino		200,00
Total de activos		6.117,00
Total de activos		6.117,00
Pasivo		
Pasivo corriente		
Cuentas por pagar		280,00
Total pasivos		280,00
Patrimonio		
Capital		5.837,00
Total patrimonio		5.837,00
Total pasivo + patrimonio		6.117,00

Propietario

Contador

3.2.1.2 Costo de Producción

Finca del Sr Gregorio Briones
Costo de Producción
Del 1 de Enero al 31 de diciembre del 2011

Costo de Producción en el primer año.

Inventario Inicial de Materiales	137,00
(+) Compras de Materiales	18,00
(-) Inventario Final de Materiales	103,00
MATERIALES UTILIZADOS	52,00
(+)Materia prima (plantas) e Insumos	753,57
(+) Mano de Obra Directa	370,00
(+) Costos Indirectos de Producción	5,85
Mano de obra de Producción en proceso	190,00
COSTO DE PRODUCCIÓN	1.371,42
(/) NÚMERO DE RACIMOS COSECHADOS	1200unidades
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN	1,14

Costo de Producción en el segundo año.

Inventario Inicial de Materiales	103,00
(+) Compras de Materiales	124,00
(-) Inventario Final de Materiales	23,00
MATERIALES UTILIZADOS	204,00
(+) Mano de Obra Directa	800,00
(+) Materiales o insumos	354,00
(+) Costos Indirectos de Producción	5,85
COSTO DE PRODUCCIÓN	1.363,85
(/) NÚMERO DE RACIMOS COSECHADOS	1200 unidades
(/) Incremento de racimos el 10% en la producción	120
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN	1,03

Propietario

Contador

Nota: Se elabora dos Costos de Producción por la razón que en el segundo año ya no se compra la semilla y la producción se mantiene. **Ver Anexo adjuntos**

ANEXO 1

INVENTARIOS

Inventario Inicial del primer año			
CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	COSTO TOTAL
Bomba CP3	1	76	76
Machetes	3	5	15
Barras	2	15	30
Escarbadora manual	2	8	16
Total de Inventario			137
Compras del primer año			
Baldes	2	5	10
Podón	2	4	8
Total de Inventario			18
Inventario Final del primer año			
Bomba CP3	1	76	76
Podón	1	4	4
Barras	1	15	15
Escarbadora manual	1	8	8
Total de Inventario			103
Inventario Inicial del segundo año(Inicial del segundo año)			
Compras del segundo año			
Bomba CP3	1	76	76
Machetes	6	5	30
Baldes	2	5	10
Lima	4	2	8
Total de Inventario			124
Inventario Final del segundo año			
Machetes	2	5	10
Escarbadora manual	1	8	8
Baldes	2	5	5
Total de Inventario			23

Cuadro: 37

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

COSTOS INDIRECTOS

Predios Urbanos 5,85

ANEXO 2

MANO DE OBRA DIRECTA

CONCEPTOS	PRIMERA SIEMBRA (0 - 12				GAST 3	SEGUNDO AÑO	
	UNID	CAN	PREC.	SUB-		CAN	TOTAL
Limpieza terreno	Jornal	5	10,00	50,00			
Transporte cepa	Jornal	1	10,00	10,00			
Apertura hoyos	Jornal	2	10,00	20,00			
Siembra	Jornal	2	10,00	20,00			
Deshierbe manual	Jornal	8	10,00	80,00		10	100
Aplic fertilizantes	Jornal	2	10,00	20,00		2	20
Deshije	Jornal	2	10,00	20,00		4	40
Deshoje	Jornal	7	10,00	70,00		6	60
Apuntalamiento	Jornal	4	10,00	40,00	30,00	12	120
Cosecha	Jornal	1	10,00	10,00	40,00	10	100
Trasporte de los	Barqu	1	20,00	20,00	80,00	10	200
Destronque o destalle	Jornal	1	10,00	10,00	40,00	16	160
TOTAL				370,00	190,0		800,00

Cuadro: 38

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

MATERIA PRIMA E INSUMOS

CONCEPT	SIEMBRA				TOTAL	SEGUNDO AÑO
	UNID.	CANT.	PREC.	SUB-		
MATERIALES E INSUMOS						
Semillas	Cepas	1200	0,25	300		
Gramoxone	Litro	1	5,00	5,00		5,00
Quemax	Litro	1	5,50	5,50		5,50
Mocap	Saco	1	4,00	4,00		4,00
Urea	Saco	1	33,00	33,00		33,00
Abono completo	Kg	1	6,50	6,07		6,50
Cujes		800	0,50	400,00		300
TOTAL				753,57	453,57	354,00

Cuadro: 39

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

DEPRECIACIÓN

CONCEPT	CAN	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL	VIDA UTIL	DEP. ANUA	DEP. ACUMU	VALOR RESIDUA
Terrenos	1 ha	7.000,00	5.000,00				5.000,00
Sub-total			5.000,00		-		5.000,00
Mesa	1	56	56	10	5,6	56	28
Escritorio	120		120	10	12	120	60
Sillas plásticas	3	8	24	10	2,4	24	12
Sub-total			5.200,00		20	80	-
Caballo	1	200	200	0			200
TOTAL			5.400,00	0	20	80	5.300,00

Cuadro: 40

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

3.2.1.3 Estado de Pérdidas y Ganancias

Finca del Sr Gregorio Briones
Estado de Pérdidas y Ganancias
Del 1 de Enero al 31 de diciembre del 2011

Estado de Pérdidas y Ganancias en el primer año.

VENTAS		2.400,00
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN		1.371,42
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		1.028,58
(-) GASTOS OPERACIONALES		60,00
Gastos Administrativos		20,00
Depreciación Muebles de Oficina	20,00	
Gastos de ventas		40,00
Gastos Publicidad	40,00	
(=) UTILIDAD NETA		968,58

Estado de Pérdidas y Ganancias en el segundo año.

VENTAS		2.640,00
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN		1.363,85
(-) GASTOS OPERACIONALES		64,00
Gastos Administrativos		20,00
Depreciación Muebles de Oficina	20,00	
Gastos de ventas		44,00
Gastos publicidad	44,00	
(=) UTILIDAD NETA		1.212,15

Propietario

Contador

Nota: Se elabora dos Estados de Resultados la razón es porque en el primer año se hace dos cosechas y en el segundo año se cosecha cada 22 días en todo el año.

3.2.1.4 Balance General

Finca del Sr Gregorio Briones
Balance General
Del 1 de Enero al 31 de diciembre del 2011

ACTIVO CORRIENTE

Caja		1.270,00
Inventarios		1.063,00
Plátano hartón	500,00	
Plátano dominico	460,00	
Inventario Materiales	103,00	

Total de activo corriente **2.333,00**

ACTIVO CORRIENTE

PROPIEDAD, PLANTA EQUIPO

Terreno		5.000,00
Muebles y equipos de oficina	200,00	180,00
(-) Depreciación de equipos de oficina	20,00	
Ganado equino		200,00

TOTAL DE ACTIVOS **7.713,00**

PASIVO

Cuentas por pagar		537,42
Sueldos por Pagar		190,00
Otras cuentas por pagar		180,00
TOTAL PASIVO		907,42

PATRIMONIO

Capital		5.837,00
Utilidad o perdida Neta del Ejercicio		968,58

TOTAL PATRIMONIO **6.805,58**

TOTAL PASIVO + PATRIM **7.713,00**

Propietario

Contador

3.2.1.5 Índices Financieros

3.2.1.5.1 Índices de liquidez

La razón corriente por cada dólar de deuda a corto plazo se posee \$ 2,57 para pagar cubrir con mis obligaciones por medio de mis activos corrientes, porque los activos son altos por el valor de terreno que es propio.

Razón corriente	Activo corriente	2333,15	2,57 veces
	----- veces Pasivo corriente	907,42	

El capital de trabajo una vez que el productor cancele el total de sus obligaciones corrientes, le queda un saldo de \$ 1.425,73 para efectuar gastos corrientes o inversiones inmediatas que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica.

Capital de trabajo	Activo corriente - Pasivo corriente	2333,15 -907,42	1.425,73
---------------------------	-------------------------------------	-----------------	-----------------

Prueba acida podemos observar si la empresa tuviera la necesidad de atender todas sus obligaciones corrientes no seria necesario liquidar o vender sus inventarios, la empresa posee \$ 1.40 en activos disponibles y exigibles para cancelar por cada dólar de deuda a corto plazo.

Prueba acida	Activo corriente – inventarios	2333,15- 1063,00	1.40 veces
	----- veces Pasivo corriente	907,42	

3.2.1.5.2 Índices de endeudamiento

El endeudamientosobre activos es del 11,76 % lo cual pertenece a pagos a los trabajadores y proveedores por la produccion en proceso y cuenta con un 88,24 % de activos es decir no esta en un nivel de riesgo de endeudamiento de su produccion de platano.

Endeudamiento sobre activos	Total pasivo	907,42	11,76
	----- % Total activo	7.713,00	

Estructura del capital (deuda patrimonio) es del 13,33 % lo cual pertenece a pagos a los trabajadores y proveedores por la producción en proceso y cuenta con un 86,67 % de activos es decir no está en un nivel de riesgo de endeudamiento de su patrimonio.

Estructura del capital	Total pasivo	907,42	13,33
	----- % Patrimonio	6.805,58	

3.2.1.5.3 Índices de rentabilidad

Rentabilidad del patrimonio por cada dólar que los dueños de la producción mantienen en patrimonio ganan un margen de rentabilidad 14,23 %.

Rentabilidad del patrimonio	Utilidad neta	968,58	14,23
	----- % Patrimonio	6.805,58	

ROE Rentabilidad del capital este índice indica que se obtiene una rentabilidad del 16,59 % centavos por cada dólar del capital invertido.

Capital Social (ROE)	Utilidad neta	968,58	16,59
	----- % Capital social	5.837,00	

3.2.1.5.4 Índices de productividad

Margen de utilidad bruta indica la ganancia del productor en relación con las ventas después de deducir los costos de producción. Por cada dólar de ventas se obtiene una ganancia bruta de 42,86 % de rentabilidad en relación con la inversión.

Margen bruto de utilidad	Utilidad bruta	1.028,58	42,86
	----- % Ventas netas	----- 2.400	

Margen neto de utilidad por cada dólar de ventas existe una ganancia de 40,36 %. Indica las ganancias en relación con las ventas, deducido los costos de producción de los racimos vendidos, impuestos, depreciaciones y un porcentaje de imprevistos.

Margen neto Utilidad	Utilidad neta	968,58	40,36
	----- % Ventas netas	----- 2.400	

3.2.1.6 Flujo de Caja

Finca del Sr Gregorio Briones
Flujo de Caja
Del 1 de Enero al 31 de diciembre del 2011

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos					
Ventas	1.440,00	2.640,00	2.904,00	3.194,40	3.513,84
Ventas de racimos proceso de cosecha	960,00				
Total de ingreso	2.400,00	2.640,00	2.904,00	3.194,40	3.513,84
Egresos					
Pago de jornales	370,00	1.040,00	1.144,00	1.258,40	1.384,24
Materiales e insumos	453,57	354,00	389,40	428,34	471,17
Costos Indirectos	5,85	5,85	6,44	7,08	7,79
Compras de herramientas	18,00	124,00	136,40	150,04	165,04
Gasto Venta	40,00	44,00	48,40	53,24	58,56
Costos de racimos proceso de cosecha	190,00				
Total de egreso	1.097,42	1.587,85	1.744,64	1.917,10	2.106,80
Flujo de caja	1.322,58	1.072,15	1.179,36	1.297,30	1.427,04

Cuadro N° 41

Fuente: Estados Financieros

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Propietario

Contador

3.2.1.7 Indicadores Financieros

3.2.1.7.1 Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto se obtiene de la diferencia entre los flujos descontados y la inversión, donde su resultado es aceptable si es superior a cero, indicando que el proyecto es aceptable. Para el presente ejercicio se toma en cuenta Tasa Mínima de rendimiento en la actualidad corresponde a 10% (inflación del productor 4,16%; inflación del consumidor 5,53%). El Valor Actual Neto se presenta positivo con un valor de 1.920,52 dólares calificando a la producción como aceptable; el periodo de recuperación de la inversión para la producción del plátano es a los 5 años.

CÁLCULO DEL VAN

$$\text{VAN}(10\%) = -6.117,00 + \frac{1.322,58}{1,1} + \frac{1.072,15}{(1,1)^2} + \frac{1.179,36}{(1,1)^3} + \frac{1.297,30}{(1,1)^4} + \frac{1.427,04}{(1,1)^5} = \mathbf{1.920,52}$$

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO DE CAJA	% APLICADO	FACTOR (1+i)	VAN POR AÑO
	-6.117,00		-----	-----	-6.117,00
2010	-----	1.322,58	10%	1,1	1.202,35
2011	-----	1.072,15	10%	1,21	886,07
2012	-----	1.179,36	10%	1,331	886,07
2013	-----	1.297,30	10%	1,4641	886,07
2014	5.300,00	1.427,04	10%	1,61051	4.176,96
VAN DEL PROYECTO					1.920,52

Cuadro N° 42

Fuente: Estados Financieros

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

PERIODO DE RECUPERACIÓN

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO DE CAJA	F. C ACTUALIZADO	F.C A ACUMULADO
	-6.117,00			
2010	-----	1.322,58	1.202,35	1.202,35
2011	-----	1.072,15	886,07	2.088,42
2012	-----	1.179,36	886,07	2.974,49
2013	-----	1.297,30	886,07	3.860,56
2014	5.300,00	1.427,04	4.176,96	8.037,52

Cuadro N° 43

Fuente: Estados Financieros

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

3.2.1.7.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La regla de la TIR manifiesta que un proyecto es aceptable si su TIR es superior al rendimiento requerido de la Tasa Mínima de Rendimiento, al analizar los flujos de caja que arroja el proyecto para el periodo de evaluación se obtiene una TIR de 18,5 %, la cual es mayor a la (TMAR) correspondiente al 10%; por lo tanto se puede concluir que la producción de plátano es poca rentable en nuestro Cantón.

CÁLCULO DEL TIR

AÑO			FLUJO DE CAJA
0	-6.117,00		-6.117,00
1	1.322,58		1.322,58
2	1.072,15		1.072,15
3	1.179,36		1.179,36
4	1.297,30		1.297,30
5	1.427,04	5.300,00	6.727,04
TIR			18,5%

Cuadro N° 44

Fuente: Estados Financieros

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

3.2.1.8 Informe de Rentabilidad

Sr Gregorio Briones

Presente

De mi consideración

En la finca de Sr Gregorio Briones Ubicada en el Recinto Estero Hondo se recabo la información necesaria para la elaboración de los Estados Financieros que se detallaron anteriormente, dando como resultado lo siguiente.

El empezó con una inversión de 6.117,00 dólares para realizar su actividad, también utilizando costos directos e indirectos en su producción platanera, la misma que se elaboró costos de producción para conocer cuanto le cuesta producir cada racimo de plátano, existen dos costos porque en el primer año como recién se inicia la actividad se obtiene mayores gastos y en el segundo ya se estabiliza la producción por ende solo se hace el mantenimiento respectivo.

En el primer año se obtiene poca rentabilidad porque aun nos queda producción en proceso, en el segundo año viene a incrementar aproximadamente en un 10 % ya que las plantas de plátano van aumentando y por ende se realizan los cortes aproximadamente a los 22 días de acuerdo a la temporada.

De la misma manera se realizó los estados de pérdidas o ganancia del productor dando como resultado una utilidad de 968,58 dólares en la primera en el primer año, esta ganancia es variable por las temporadas de invierno y verano que suele fluctuar el precio.

Al finalizar al año se ejecutó un balance de los bienes y valores económicos llegando a tener el siguiente valor 7.713,00 dólares dando como resultado un incremento de acuerdo a la inversión al inicio del año.

También se efectuó el análisis de los Indicadores Financieros dando como resultado un VAN por año de 1.920,52 dólares calificando a la producción como poca aceptable, de la mismo modo una TIR del 18.5 %, concluyendo que no se tiene perdida pero es una actividad q la realizan no por la ganancia mas bien es por la tradición de cultivar el plátano, teniendo como resultado un tiempo de recuperación de la inversión a los 5 años, mediante los índices financieros presentados se observa tener una rentabilidad del patrimonio del Sr Gregorio en un 14,23 % de su capital.

Los estados anteriormente anotados que acercan a la Agronomía a la construcción de una mirada compleja pueden posibilitar un replanteamiento del hacer recomendaciones a los agricultores de su viabilidad dentro de la lógica operativa del agricultor. Pero es indispensable que reconozcan los límites de todos los procesos del conocer en los productores, de forma que se asuma el trabajo no como una necesidad sino como un trabajo que brinde beneficios económicos.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Lucia Briones', with a horizontal line drawn through the text.

Briones Solís Lucia Hermelinda.

Att.
La investigadora

3.2.1.9 Flujo de Producción

Actividades de producción para el cultivo de plátano

1. **Preparación del terreno.-** Fertilizar el suelo.
2. **Transporte de la semilla.-** Traslada las cepas hasta el lugar donde se pueda acceder para la siembra.
3. **Desinfección de la semilla.-** Se cura la semilla con furadam para que no le afecte los hongos.
4. **Siembra.-** Se coloca el colín en un hueco luego se lo tapa con tierra.
5. **Limpieza de plantas y suelo.-** Se debe controlar la maleza que se encuentran en la parte del cultivo.
6. **Fumigación.-** Se fumiga para evitar los montes o yerbas pequeñas en el terreno.
7. **Deschante o deshije.-** Se sacan los hijos de la mata.
8. **Deshoje.-** Es descartar las hojas que no sirven.
9. **Apuntalado.-** Se coloca una base de caña brava.
10. **Corte.-** La cosecha es la actividad de recolectar los racimos que han completado su madurez.
11. **Destalle.-** Se corta el tallo y dejar limpio sus nuevos hijos.
12. **Traslado del racimo.-** Cargar los racimos hasta el lugar del proceso o la entrega al intermediario.

FLUJO DE PRODUCCIÓN

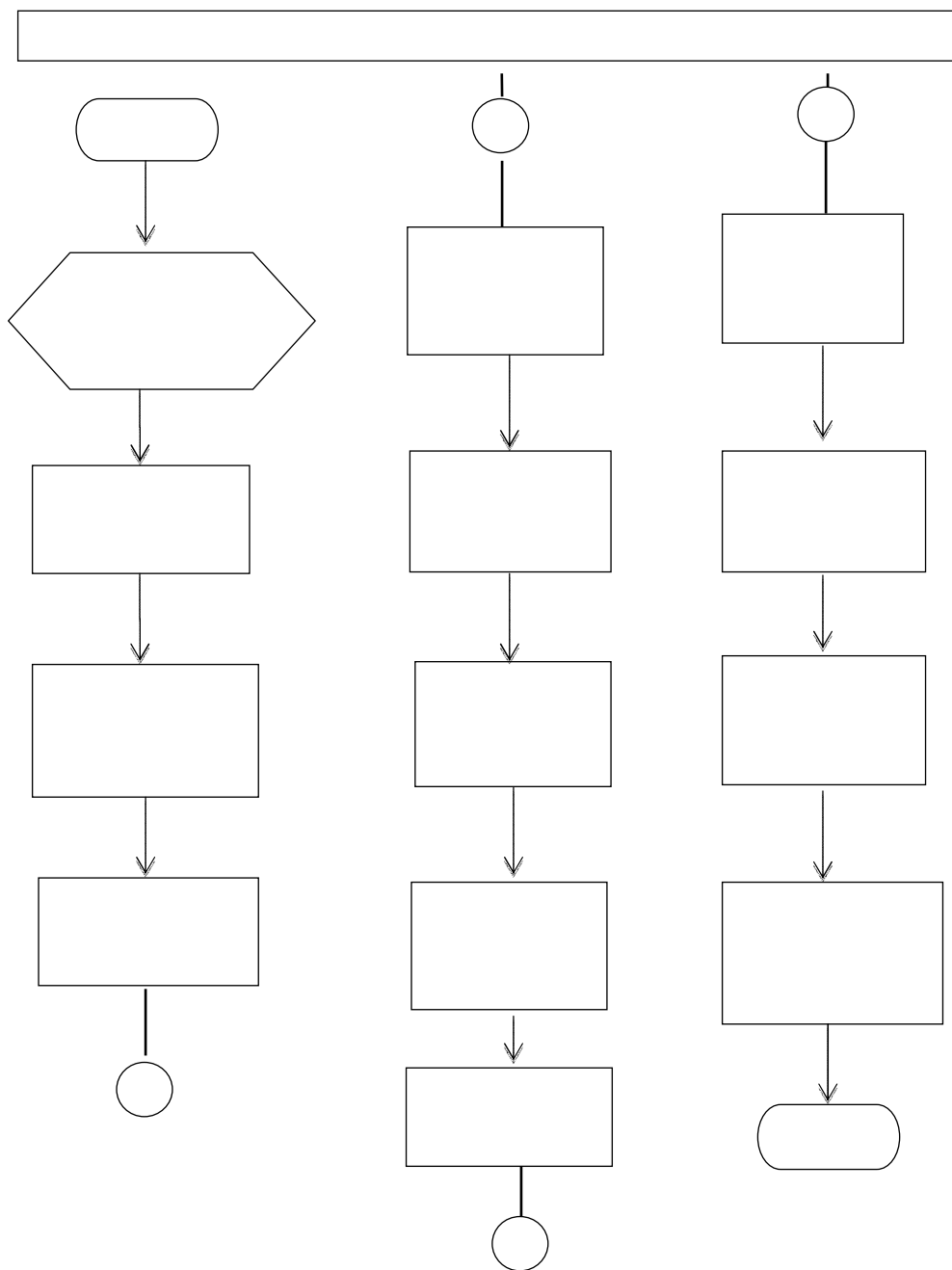


Gráfico N° 42

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Fuente: Sr Gregorio Briones

3. 2.1.10 Distribución del Terreno

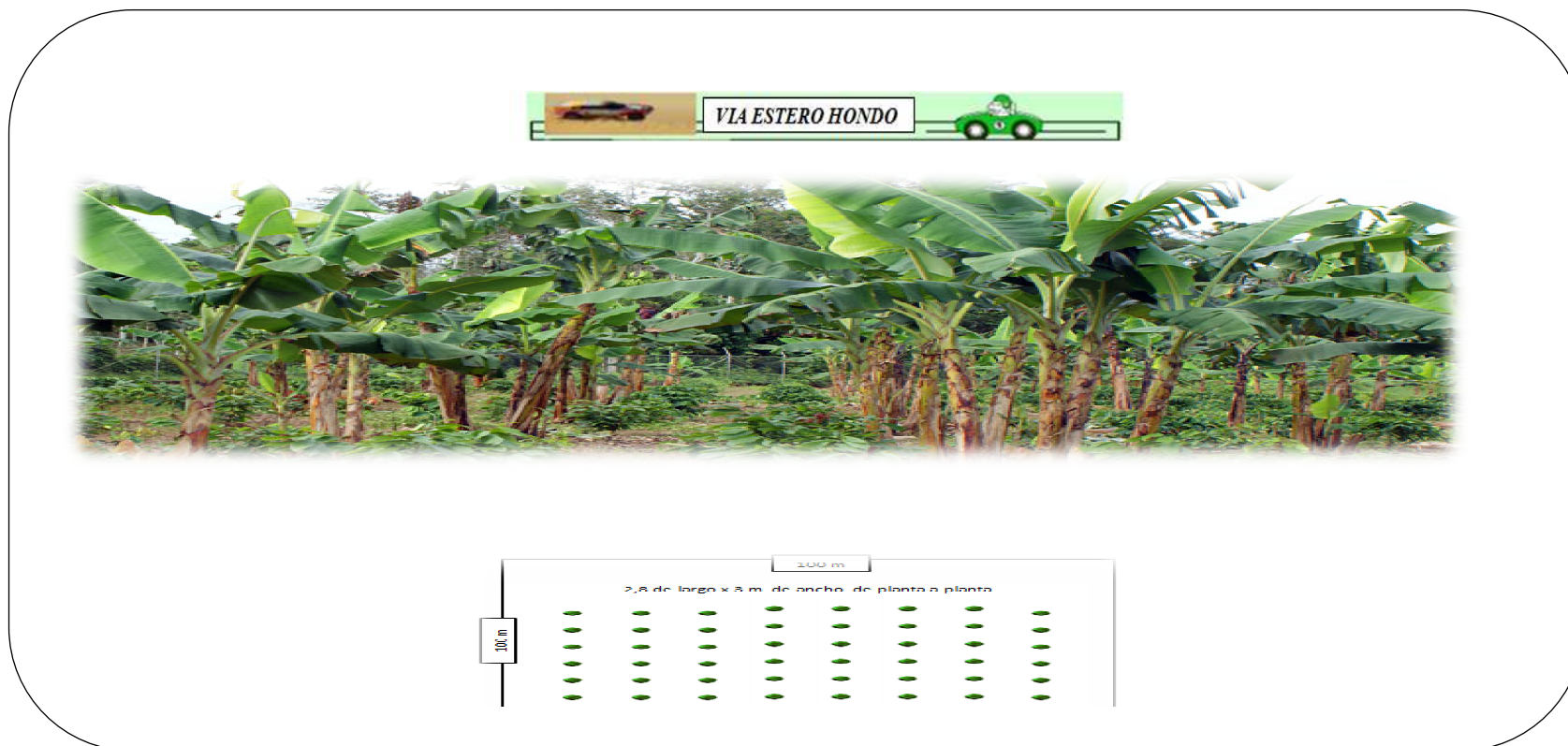


Gráfico N° 43

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Fuente: Producción del Sr Gregorio Briones vía Estero Hondo

3.2.1.11 Flujo de Comercialización



Gráfico N° 44
Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.
Fuente: Sr Gregorio Briones

3.2.2 Finca d el Sr Sixto Cedeño (Mediano Productor).

3.2.2.1 Estado de Situación Inicial

**Finca del Sr Sixto Cedeño
Estado de Situación Inicial
Del 01 de enero del 2011**

Activo		
Activo corriente		
Caja		1.000,00
Inventario		1285,50
Plátano hartón	600,00	
Plátano dominico	300,00	
Inventario de materiales	385,5	
Total Activo corriente		2285,50
Activo no corriente		
Propiedad, planta equipo		
Terreno		15.000
Muebles y equipos de oficina	394,5	355,05
Depreciación	39,45	
Ganado equino		480
Total activos		18.120,55
Pasivo		
Cuentas por pagar		350,00
Total pasivos		350,00
Patrimonio		
Capital		17.770,55
Total patrimonio		17.770,55
Total pasivo + patrimonio		18.120,55

Propietario

Contador

3.2.2.2 Costo de Producción

Finca del Sr Sixto Cedeño
Costo de Producción
Del 1 de Enero al 31 de diciembre del 2011

Costo de Producción en el primer año

Inventario inicial de materiales	385,5
(+) Compras de materiales	480
(-) Inventario final de materiales	29,5
Materiales Utilizados	536
(+) Materia prima (plantas) e insumos	2.822,00
(+) Mano de obra directa	1.720,00
(+) Costos indirectos de producción	179,3
Producción en proceso	855,25
(=) Costo de Producción Total	6.112,55
(/) Números de racimos cosechados	2400
(/) Números de racimos en proceso de cosecha	1200
Total racimos	3600
(=) Costo de unitario de producción de racimos	1,70

Costo de Producción en el segundo año.

Inventario inicial de materiales	329
(+) Compras de materiales	288
(-) Inventario final de materiales	120,5
Materiales Utilizados	496,5
(+) Mano de obra directa	3.000,00
(+) Materiales o insumos	1.100,00
(+) Costos indirectos de producción	817,8
(=) Costo de Producción Anual	5.414,30
(/) Números de racimos cosechados	3.600,00
(/) Incremento de racimos el 10% en la producción	360
(=) Costo de unitario de producción de racimos	1,37

Propietario

Contador

Nota: Se elabora dos Costos de Producción por la razón que en el segundo año ya no se compra la semilla y la producción se mantiene. **Ver anexos adjuntos.**

ANEXO 1

INVENTARIOS

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	COSTO TOTAL
Inventario Inicial del primer año			
Tinas plástico	1	120.00	120.00
Bomba CP3	2	80.00	160.00
Machetes	5	5.50	27.50
Limas	5	2.00	10.00
Podón	1	4.00	4.00
Barras	2	15.00	30.00
Escarbadora manual	3	8.00	24.00
Baldes	2	5.00	10.00
Sub-total			385.50
Compras en el primer año			
Bomba CP3	1	80.00	80.00
Limas	10	2.25	13.50
Machetes	5	5.50	27.50
Podón	3	4.00	12.00
Baldes	4	5.00	20.00
Brochas	6	2.00	6.00
Curvos	5	3.50	10.50
Sub-total			480.00
Inventario Final del primer año(Inicial del segundo año)			
Tinas plástico	1	120.00	120.00
Cunas	2	15.00	30.00
Platos	2	8.50	17.00
Balanza	1	120.00	120.00
Podón	1	4.50	4.50
Barras	2	15.00	30.00
Escarbadora manual	1	8.00	8.00
Sub-total			329.5
Compras del segundo año			
Machetes	4	4.80	19.20
Machetes	5	6.00	30.00
Bomba CP3	3	80.00	180.00
Limas	10	2.00	20.00
Podón	1	4.00	4.00
Barras	1	15.00	15.00
Escarbadora manual	1	8.00	8.00
Baldes	2	3.15	6.30
Brochas	1	2.00	2.00
Curvos	1	3.50	3.50
Sub-total			288.00
Inventario final del segundo año			
Bomba CP3	1	80.00	80.00
Machetes	1	6.00	6.00
Podón	1	4.00	4.00
Barras	2	15.00	30.00
Sub-total			120.00

Cuadro: 45

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

ANEXO 2

MANO DE OBRA DIRECTA

PRIMER AÑO					3	SEGUNDO AÑO	
CONCEPT	UNID	CAN	PRE.	TOTAL		CANT	TOTAL
Limpieza de terreno	Jornal	24	10	240			
Transporte de cepas	Jornal	2	20	40			
Desinfecc. cepas	Jornal	2	10	20			
Apertura de hoyos	Jornal	12	10	120			
Siembra de cepas	Jornal	8	10	80			
Deshierbe manual	Jornal	36	10	360		24	240
Control de plagas y	Jornal	4	10	40		2	20
Aplicación de Fert.	Jornal	12	10	120		8	80
Deshije	Jornal	3	10	30		4	40
Deshoje	Jornal	28	10	280		40	400
Apuntalamiento	Jornal	8	10	80	90	24	240
Enfunde y cintas	Jornal	16	10	160		40	400
Cosecha	Jornal	2	10	20	80	28	280
Arrumadores	Jornal	5	10	50	200	50	500
Transporte de los	Jornal	2	10	20	80	12	120
Proceso de	Jornal	4	10	40	160	40	400
Destronque	Jornal	2	10	20	80	28	280
TOTAL				1.720,00	690,0		3.000,00

Cuadro: 46

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

MATERIA PRIMA E INSUMOS

CONCEPT.	PRIMERA SIEMBRA				SEGUNDO AÑO	
	UNID.	CANT.	PREC.	SUB-	CAN	SEGUNDO
MATERIALES E INSUMOS PARA ATENCIÓN A LA PLANTACIÓN						
Semillas	Cepas	3600	0,25	900,00		
Gramoxone	Litro	4	5,50	22,00		
Quemax			5,00		10	50,00
Furadánliq.	Litro	3	4,00	12,00	3	12,00
Abono foliar	Kg.	3	12,00	36,00	3	36,00
Urea	Saco	3	34,00	102,00	3	102,00
Cujes	m	3500	0,50	1.750,00	1800	900,00
TOTAL				2.822,00		1.100,00

Cuadro: 47

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

ANEXO 3

COSTOS INDIRECTOS

PRIMER				3		SEGUNDA		
DETALLE	CA	P/U	TOTAL	CAN	TOTAL	CAN	P/U	TOTAL
Fletes traída de	1	7	7,00	4	28,00	16	7,00	112,00
Fletes carga de	1	18	18,00	4	72,00	16	18,00	288,00
Fundas	15	5,75	86,25			18	5,75	103,50
Deja	1	1,75	1,75	2	3,50	8	1,75	14,00
Alumbre	1	2	2,00	4	8,00	16	2,00	32,00
Cintas	8	2,75	22,00			12	2,75	33,00
Goma	1	6	6,00			3	6,00	18,00
Jabón macho	1	0,5	0,50	1	0,50	3	0,50	1,50
Jabón macho	1	0,75	0,75	1	0,75			
Sub-total			144,25		112,75			591,00
Otros gastos								
Consumo de	1	3	3,00		9,00	9	4,00	36,00
Consumo de	1	14,5	14,50		43,5	9	9,25	173,25
Predios	1	5,85x3	17,55			1	5,85	17,55
Sub-total			35,05		52,50			225,9
TOTAL COSTO IND.			179,30		165,25			817,8

Cuadro: 48

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

DEPRECIACIÓN

CONCEPTO	CA NT.	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL	VID A UTIL	DEP. ANUAL	DEP. ACUMUL.	VALOR RESIDUAL
CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES							
Terrenos	3 has.	5.000,00	15.000,00	-	-	-	15.000,00
Mesas de trabajo	1	47,25	94,50	10	9,45	94,50	47,25
computadora	1	300	300	3	30	300	
Sub-total			395,5		39,55	395,5	197,75
GANADO EQUINO							
Mular	1	480	480	-	-	-	480
TOTAL			21.335,50		39,55	395,5	15.527,75

Cuadro: 49

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

3.2.2.3 Estado de Pérdidas y Ganancias

Finca del Sr Sixto Cedeño
Estado de Perdidas y Ganancias
Del 1 de Enero al 31 de diciembre del 2011

Estado de Pérdidas y Ganancias en el primer año.

VENTAS		8.650,00
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN		6.112,55
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		2.537,45
(-) GASTOS OPERACIONALES		99,45
Gastos Administrativos		39,45
Depreciación Muebles de Oficina	39,45	
Gastos Venta		60,00
Gasto de publicidad	60,00	
(=) UTILIDAD NETA		2.438,00

Estado de Pérdidas y Ganancias en el segundo año.

VENTAS		9.560,00
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN		5.414,30
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		4.145,70
(-) GASTOS OPERACIONALES		105,45
Gastos Administrativos		39,45
Depreciación Muebles de Oficina	39,45	
Gastos Venta		
Gastos de publicidad	66,00	66,00
(=) UTILIDAD NETA		4.040,25

Propietario

Contador

3.2.2.4 Balance General

Finca del Sr Sixto Cedeño
Balance General
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2011

Activo		
Activo corriente		
Caja		4.060,70
Inventario		3.129,50
Plátano hartón	1.866,67	
Plátano dominico	933,33	
Inventario de materiales	329,50	
Total activo corriente		7.190,20
Activo no corriente		
Propiedad, planta equipo		
Terreno		15.000,00
Muebles y equipos de oficina	394,95	355,05
(-) Depreciación	35,45	
Ganado equino		480,00
Total activos		23.025,25
Pasivo		
Sueldos por pagar		690,00
Cuentas por pagar		165,25
Otras cuentas por pagar		1.922,00
Total pasivos		2.777,25
Patrimonio		
Capital		17.770,55
Utilidad o pérdida del ejercicio		2.438,00
Total patrimonio		20.208,55
Total pasivo + patrimonio		23.025,25

Propietario

Contador

3.2.2.5 Índices Financieros

3.2.2.5.1 Índices Liquidez

La razón corriente por cada dólar de deuda a corto plazo se posee \$ 2,59 veces para pagar cubrir con mis obligaciones por medio de mis activos corrientes, porque los activos son altos por el valor de terreno que es propio.

Razón corriente	Activo corriente	7.190,20	2,59 veces
	----- veces Pasivo corriente	----- 2.777,25	

El capital de trabajo una vez que el productor cancele el total de sus obligaciones corrientes, le queda un saldo de \$ 4.412,95 para efectuar gastos corrientes o inversiones inmediatas que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica.

Capital de trabajo	Activo corriente - Pasivo corriente	7.190,20- 2.777,25	4.412,95
---------------------------	--	--------------------	-----------------

Prueba acida podemos observar si la empresa tuviera la necesidad de atender todas sus obligaciones corrientes no seria necesario liquidar o vender sus inventarios, la empresa posee \$ 1.46 veces en activos disponibles y exigibles para cancelar por cada dólar de deuda a corto plazo.

Prueba acida	Activo corr – inventarios	7.190,20– 3.129,50 ----- 2.777,25	1.46 veces
	----- veces Pasivo corriente		

3.2.2.5.2 Índices Endeudamiento

El endeudamiento es del 12,06 % lo cual pertenece a pagos a los trabajadores y proveedores por la producción en proceso y cuenta con un 87,94% de activos es decir no esta en un nivel de riesgo de endeudamiento de su producción de platano.

Endeudamiento sobre activos totales	Total pasivo	2.777,25	12,06
	----- % Total activo	----- 23.025,25	

Estructura del capital (deuda patrimonio) es del 13,74 % lo cual pertenece a pagos a los trabajadores y proveedores por la producción en proceso y cuenta con un 86,26 % de activos es decir no esta en un nivel de riesgo de endeudamiento de su patrimonio.

Estructura del capital	Total pasivo	2.777,25	13,74
	----- % Patrimonio	----- 20.208,55	

3.2.2.5.3 Índices Rentabilidad

Rentabilidad del patrimonio por cada dólar que los dueños de la producción mantienen en patrimonio ganan un margen de rentabilidad 12,06 %.

Rentabilidad del patrimonio	Utilidad neta	2.438,00	12,06
	----- % Patrimonio	----- 20.208,55	

ROE Rentabilidad del capital este índice indica que se obtiene una rentabilidad del 13,27 % centavos por cada dólar del capital invertido.

Capital Social (ROE)	Utilidad neta	2.438,00	13,27
	----- % Capital social	----- 17.770,55	

3.2.2.5.4 Índices Productividad

Margen de utilidad bruta indica la ganancia del productor en relación con las ventas después de deducir los costos de producción. Por cada dólar de ventas se obtiene una ganancia bruta de 29,33 % de rentabilidad en relación con la inversión.

Margen bruto de utilidad	Utilidad bruta	2.537,45	29,33
	----- % Ventas netas	8.650	

Margen neto de utilidad por cada dólar de ventas existe una ganancia de 28,18 %. Indica las ganancias en relación con las ventas, deducido los costos de producción de los racimos vendidos, impuestos, depreciaciones y un porcentaje de imprevistos.

Margen neto Utilidad	Utilidad neta	2.438,00	28,18
	----- % Ventas netas	8.650	

3.2.2.6 Flujo De Caja

Finca del Sr Sixto Cedeño

Flujo de Caja

Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2011

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos					
Ventas	5.850,00	9.560,00	0.516,00	11.567,60	12.724,36
Ventas de racimos en proceso	2.800,00				
Total de ingresos	8.650,00	9.560,00	10.516,00	11.567,60	12.724,36
Egresos					
Pago de jornales	1.720,00	3.000,00	.300,00	3.630,00	3.993,00
Materiales e insumo	1.922,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00	1.464,10
Costos Indirectos	179,30	817,80	899,58	989,54	1.088,49
Compras de herramientas	480,00	288,00	316,80	348,48	383,33
Gastos de ventas	60,00	66,00	72,60	79,86	87,85
Costo de racimos	855,25				
Total de egreso	5.296,55	5.410,80	5.951,88	6.547,07	7.201,78
Flujo de caja	3.433,45	4.288,20	4.717,12	5.188,72	5.5707,59

Cuadro: 50

Fuente: Estados Financieros.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

3.2.2.7 Indicadores Financieros

3.2.2.7.1 Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto se obtiene de la diferencia entre los flujos descontados y la inversión, donde su resultado es aceptable si es superior a cero, indicando que el proyecto es aceptable. Para el presente ejercicio se toma en cuenta Tasa Mínima de rendimiento en la actualidad corresponde a 10% (inflación del productor 4,16%; inflación del consumidor 5,53%). El Valor Actual Neto se presenta positivo con un valor de 8.285,91 dólares calificando a la producción como aceptable; el periodo de recuperación de la inversión para la producción del plátano es a los 5 años.

CÁLCULO DEL VAN

$$\text{VAN}(10\%) = -18.121,45 + \frac{3.433,45}{1.1} + \frac{4.288,20}{(1.1)^2} + \frac{4.717,02}{(1.1)^3} + \frac{5.188,72}{(1.1)^4} + \frac{5.707,75}{(1.1)^5} = \mathbf{8.818,15}$$

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO DE CAJA	% APLICADO	FACTOR (1+i)	VAN POR AÑO
	-18.120,55		-----	-----	-18.120,55
2011	-----	3.433,45	10%	1,1	3.121,32
2012	-----	4.288,20	10%	1,21	3.543,97
2013	-----	4.717,02	10%	1,331	3.543,97
2014	-----	5.188,72	10%	1,4641	3.543,97
2015	15527,75	5.707,59	10%	1,61051	13.185,48
VAN DEL PROYECTO				8.818,15	

Cuadro: 51

Fuente: Estados Financieros.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO DE CAJA	F. C ACTUALIZADO	F.C A ACUMULADO
	-18.120,55			
2011	-----		3.121,32	3.121,32
2012	-----		3.543,97	6.665,29
2013	-----		3.543,97	10.209,25
2014	-----		3.543,97	13.753,22
2015	15527,75		13.185,48	26.938,70

Cuadro: 52

Fuente: Estados Financieros.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

3.2.2.7.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La regla de la TIR manifiesta que un proyecto es aceptable si su TIR es superior al rendimiento requerido de la (TMAR) Tasa Mínima de Rendimiento, al analizar los flujos de caja que arroja el proyecto para el periodo de evaluación se obtiene una TIR de 22,7 %, la cual es mayor a la (TMAR) correspondiente al 10%; por lo tanto se puede concluir que la producción de plátano si es rentable en nuestro Cantón.

Cálculo del TIR

AÑO			FLUJO DE CAJA
0	-18.120,55		-18.120,55
1	3.433,45		3.433,45
2	4.288,20		4.288,20
3	4.717,02		4.717,02
4	5.188,72		5.188,72
5	5.707,59	15527,75	21.235,34
TIR			22,7%

Cuadro: 53

Fuente: Estados Financieros.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

3.2.2.8 Informe de Rentabilidad

Sr Sixto Cedeño

Presente

De mi consideración

En la finca del Sr Sixto Cedeño Ubicada en el Recinto Estero Hondo se recabo la información necesaria para la elaboración de los Estados Financieros que se detallaron anteriormente, dando como resultado lo siguiente.

El empezó con una inversión de 18.120,55 dólares para realizar su actividad, también utilizando costos directos e indirectos en su producción platanera, la misma que se elaboró costos de producción para conocer cuanto le cuesta producir cada racimo de plátano, existen dos costos porque en el primer año como recién se inicia la actividad se obtiene mayores gastos y en el segundo ya se estabiliza la producción por ende solo se hace el mantenimiento respectivo.

En el primer año se obtiene poca rentabilidad porque aun nos queda producción en proceso, en el segundo año viene a incrementar aproximadamente en un 10 % ya que las plantas de plátano van aumentando y por ende se realizan los cortes aproximadamente a los 22 días de acuerdo a la temporada

De la misma manera se ejecutó los estados de pérdidas o ganancia del productor dando como resultado una utilidad de 2.438,00 dólares en la primera en el primer año, esta ganancia es variable por las temporadas de invierno y verano que suele fluctuar el precio. Al finalizar al año se efectuó un balance de los bienes y valores económicos llegando a tener el siguiente valor 23.025,25 dólares dando como resultado un incremento de acuerdo a la inversión al inicio del año.

También se realizó el análisis de los Indicadores Financieros dando como resultado un VAN por año de 8.818,15 dólares calificando a la producción como poca aceptable, de la mismo modo una TIR del 22,7 %, concluyendo que no se tiene perdida pero es una actividad q la realizan no por la ganancia mas bien es por la tradición de cultivar el plátano, teniendo como resultado un tiempo de recuperación de la inversión a los 5 años, mediante los índices financieros presentados se observa tener una rentabilidad del patrimonio del Sr Sixto en un 12,06 % de su capital.

Los estados anteriormente anotados que acercan a la Agronomía a la construcción de una mirada compleja pueden posibilitar un replanteamiento del hacer recomendaciones a los agricultores de su viabilidad dentro de la lógica operativa del agricultor. Pero es indispensable que reconozcan los límites de todos los procesos del conocer en los productores, de forma que se asuma el trabajo no como una necesidad sino como un trabajo que brinde beneficios económicos.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Lucia Briones', with a large, stylized initial 'L' and 'B'.

Briones Solís Lucia Hermelinda.

Att.
La investigadora

3.2.2.9 Flujo de Producción

3.2.2.9.1 Actividades de producción para el cultivo de plátano

1. **Preparación del terreno.-** Fertilizar el suelo.
2. **Transporte de la semilla.-** Traslada las cepas hasta el lugar donde se pueda acceder para la siembra.
3. **Desinfección de la semilla.-** Se cura la semilla con furadam para que no le afecte los hongos.
4. **Siembra.-** Se coloca el colín en un hueco luego se lo tapa con tierra para
5. **Limpieza de plantas y suelo.-** Se debe controlar la maleza que se encuentran en la parte del cultivo.
6. **Fumigación.-** Se fumiga para evitar los montes o yerbas pequeñas en el terreno.
7. **Deschante o deshije.-** Se sacan los hijos de la mata
8. **Deshoje.-** Es descartar las hojas que no sirven
9. **Apuntalado.-** Se coloca una base de caña brava.
10. **Enfundado del racimo.-** Se coloca una funda al racimo para que no se exponga a cicatrices o impurezas.
11. **Registro de racimos.-** Anotar los racimos que se enfundan en esa semana para saber la cantidad a cosechar.
12. **Corte.-** La cosecha es la actividad de recolectar los racimos que han completado su madurez.
13. **Destalle.-** Se corta el tallo y dejar limpio sus nuevos hijos.
14. **Traslado del racimo.-** Cargar los racimos hasta el lugar del proceso o la entrega al intermediario.
15. **Retiro de fundas.-** Es quitar la funda para poder desmanar.
16. **Despunte de los dedos.-** Sacar los piquitos negros
17. **Desmano de racimos.-** Sacar los gajos o manos.
18. **Entrega.-** Venta de los racimos al intermediario.
19. **Lavado.-** Es lavar los dedos para que no vayan impurezas.
20. **Clasificado.-** Es colocar los dedos de plátanos de calidad.
21. **Pesado.-** Colocar las libras de acuerdo al tipo de caja.

FLUJO DE PRODUCCIÓN

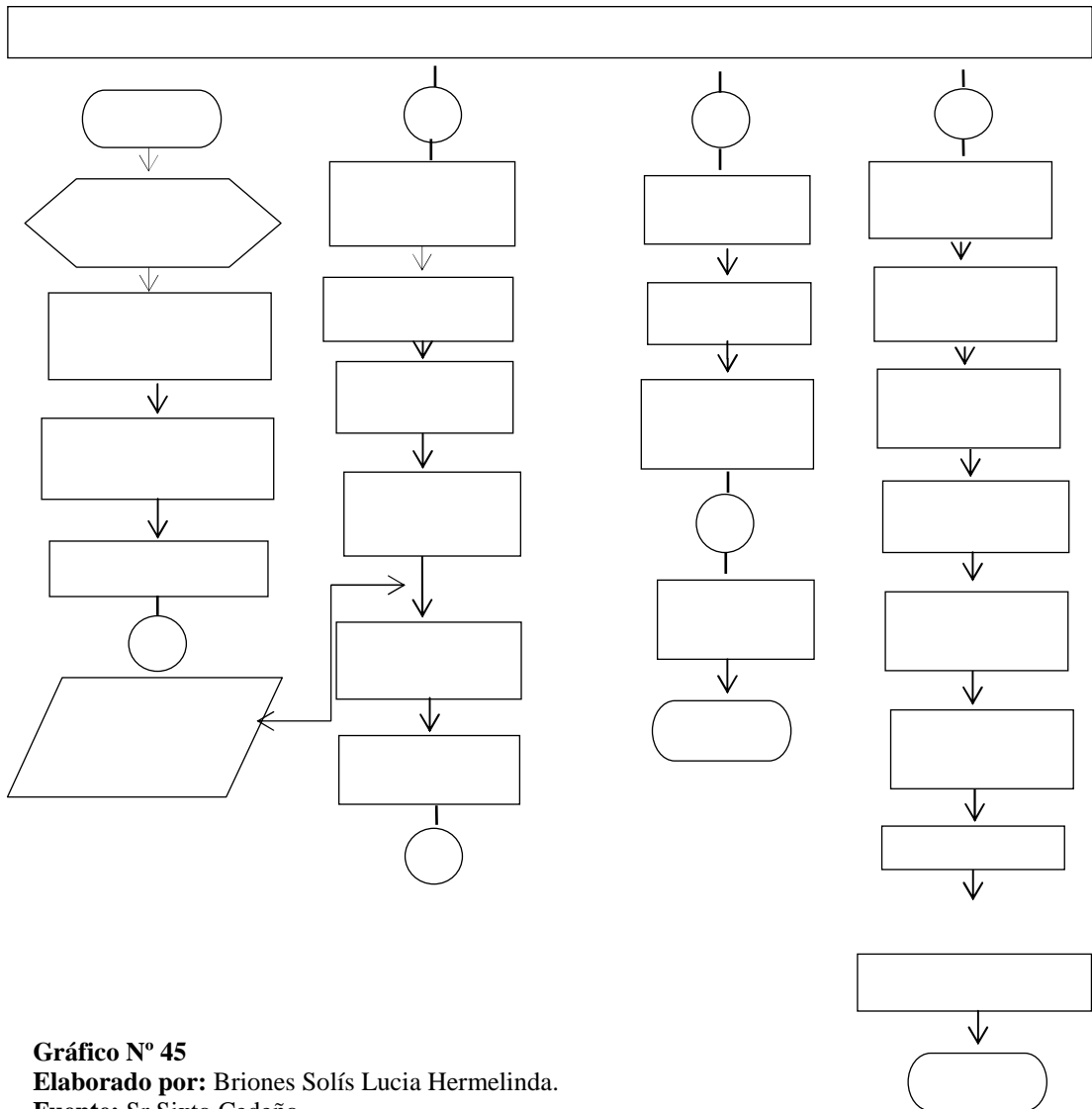
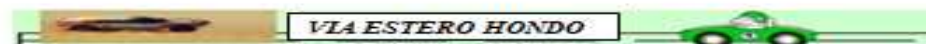


Gráfico N° 45

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Fuente: Sr Sixto Cedeño.

3.2.2.10 Distribución de Terreno



En esta finca existe dos maneras de distribuir la producción la distancia de cada mata en el monocultivo es de 2.8 x 3 m; y en la producción que es para cajas es de 2.8 m x 2.8 m de mata a mata.



Gráfico N° 46

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Fuente: Producción del Sr Sixto Cedeño, vía Estero Hondo, Cantón La Maná, Provincia de Cotopaxi.

3.2.2.11 Flujo de Comercialización



Gráfico N° 47
Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.
Fuente: Sr Sixto Cedeño.

3.2.3 Finca del Sr Segundo Martínez (Grande Productor).

3.2.3.1 Estado De Situación Inicial

**Finca del Sr Segundo Martínez
Estado de Situación Inicial
Del 01 de enero del 2011**

Activo		
Activo corriente		
Caja		6.000,00
Bancos		5.000,00
Inventario		2.914,00
Plátano hartón	2.400,00	
Inventario de materiales	514,00	
Total Activo corriente		13.914,00
Activo no corriente		
Propiedad, planta equipo		
Terreno		40.000,00
Bodega	800,00	
Depreciación de bodega	40,00	
Empacadora	1.500,00	1.425,00
Depreciación de empacadora	75,00	
Tanques y pozos	630,00	598,50
Depreciación de tanques y pozo	31,50	
Vehículo	8.500,00	6.800,00
Depreciación de vehículo	1.700,00	
Muebles y equipos de oficina	902,00	811,80
Depreciación de muebles y equipos	90,2	
Total activos		64.309,30
Pasivo		
Cuentas por pagar		8.000,00
Total pasivos		8.000,00
Capital		56.309,30
Total pasivo + patrimonio		64.309,30

Propietario

Contador

3.2.3.2 Costo De Producción

Finca del Sr Segundo Martínez
Costo de Producción
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2011

Costo de Producción en el primer año.

Inventario Inicial de Materiales	514
(+) Compras de Materiales	551
(-) Inventario Final de Materiales	299,5
Materiales Utilizados	765,5
(+)Materia prima (plantas) e Insumos	8.440,50
(+) Mano de Obra Directa	4.510,00
(+) Costos Indirectos de Producción	1.819,53
Producción en proceso	1.407,42
(=) Costo de Producción Total	16.942,95
(/) Números de racimos cosechados	6400
(/) Números de racimos en proceso de cosecha	3200
Total racimos	9600
Costo de unitario de producción de racimos	1,76

Costo de Producción en el segundo año.

Inventario Inicial de Materiales	299,5
(+) Compras de Materiales	327,7
(-) Inventario Final de Materiales	307,2
Materiales Utilizados	320
(+) Mano de Obra Directa	7.930,00
(+) Materiales o insumos	6.040,50
(+) Costos Indirectos de Producción	2.064,30
(=) Costo de Producción Anual	16.354,80
(/) Números de racimos cosechados	9.600
(/) Incremento de racimos el 10% en la producción	960
Total de racimos	10.560
Costo de unitario de producción de racimos	1,55

Propietario

Contador

ANEXO 1
INVENTARIOS

Inventario inicial del primer año			
DETALLE	CANT	PRECIO	TOTAL
Bomba de agua	1	225	225
Bomba CP3	2	60	120
Carretilla	1	55	55
Palas	3	7	21
Baldes	2	3	6
Machetes	6	5,5	33
Podón	2	4	8
Barras	2	15	30
Escarbadora manual	2	8	16
Sub-total			514
Compras del primer año			
Cunas	5	15	75
Platos	4	8,5	34
Balanza	1	120	120
Carretilla	1	55	55
Palas	3	7	21
Baldes	5	3	15
Machetes	20	5,5	110
Podón	3	4	12
Limas	12	2,25	27
Escarbadora manual	2	8	16
Escaleras de	4	10	40
Brochas	4	2,25	9
Curvos	5	3,6	18
Sub-total			551
Inventario final del primer año (inicial segundo año)			
Cunas	5	15	75
Platos	3	8,35	25,05
Balanza	1	120	120
Carretilla	1	55	55
Podón	2	4,2	8,4
Escarbadora manual	2	8	16
Sub-total			299,5
Compras del segundo año			
Baldes	5	3	15
Machetes	23	5,5	126,5
Podón	3	4	12
Limas	12	2,25	27
Brochas	8	1,15	9,2
Curvos	5	3,6	18
Bomba CP3	2	60	120
Sub-total			327,7
Inventario final del primer año			
Bomba de agua	1	225	225
Carretilla	1	55	55
Podón	1	4,2	4,2
Barras	1	15	15
Escarbadora manual	1	8	8
Sub-total			307,2

Cuadro: 54

Fuente: Datos Investigativos

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

ANEXO 2

MANO DE OBRA DIRECTA

PRIMERA					Tres	SEGUNDO AÑO	
CONCEPTO	UNID	CAN	PREC.	SUB-TOTAL		CAN	TOTAL
			UNIT.				
Limpieza de terreno	Jornal	64	10	640,00			
Transporte de cepas	Jornal	5	20	100,00			
Desinfección de	Jornal	5	10	50,00			
Apertura de hoyos	Jornal	32	10	320,00			
Siembra de cepas	Jornal	20	10	200,00			
Deshierbe manual	Jornal	96	10	960,00		72	720,00
Control insectos /	Jornal	5	10	50,00		5	50,00
Control	Jornal	4	10	40,00		4	40,00
Aplicación de	Jornal	32	10	320,00		32	320,00
Deshije	Jornal	8	10	80,00		32	320,00
Deshoje	Jornal	70	10	700,00		120	1.200,00
Enfunde y cintas	Jornal	64	10	640,00		192	1.920,00
Apuntalamiento	Jornal	21	10	210,00	240,00	96	960,00
Corte	Jornal	2	10	20,00	80,00	32	320,00
Transporte de los	Jornal	8	10	80,00	320,00	128	1.280,00
Proceso de	Jornal	6	10	60,00	240,00	48	480,00
Destronque	Jornal	4	10	40,00	160,00	32	320,00
TOTAL				4.510,00	1.040,00		7.930,00

Cuadro: 55

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

MATERIA PRIMA E INSUMOS

PRIMER AÑO					SEGUNDO AÑO	
CONCEPT	UNID.	CANT.	PREC.	TOTAL	CANT.	TOTAL
MATERIALES E INSUMOS PARA ATENCIÓN A LA PLANTACIÓN						
Semillas	Cepas	9.600	0,25	2.400,00		
Gramoxone 14X2	Litro	24	5,00	120,00	24	120,00
Quemax	Litro	12	5,50	66,00	12	66,00
Furadán	Kg.	8	4,00	32,00	8	32,00
Cepemetrina	Litro	8	9,00	72,00	8	72,00
Calitmorth	Litro	4	24,00	96,00	4	96,00
Sico	Litro	2,5	40,00	100,00	2,5	100,00
Til	Litro	3,5	27,00	94,50	3,5	94,50
Tega	Litro	1,5	160,00	240,00	1,5	240,00
Abono foliar	Kg.	8	12,00	96,00	8	96,00
Muriato	Saco	8	45,00	360,00	8	360,00
Urea	Saco	8	33,00	264,00	8	264,00
Cujes		9.000	0,50	4.500,00	9.000	4.500
TOTAL				8.440,50		6.040,50

Cuadro: 56

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

ANEXO 3
COSTOS INDIRECTOS

PRIMER AÑO				3 MESES		SEGUNDO AÑO		
DETALLE	CANT	P/U	TOTAL	CANT	TOTAL	CANT	P/U	TOTAL
Alumbre	3	2,00	6,00	12	24,00	16	7,00	112,00
Deja	1	1,75	1,75	4	7,00	16	18,00	288,00
Jabón macho	1	0,50	0,50	3	1,50	18	5,75	103,50
Combustible	52	10,00	520,00	12	120,00	8	1,75	14,00
Gasolina x ga	1	1,48	1,48	4	5,92	16	2,00	32,00
Cintas 1X8	8	2,50	20,00		-	8	2,75	22,00
Fundas	100	6,00	600,00		-	100	6,00	600,00
Goma	1	5,00	5,00	1	5,00	6	5,00	30,00
Sub-total			1.154,73		163,42			1.201,50
Mano de Obra Indirecta								
AsisteTécnica	12	50,00	600,00	3	150,00	12	50,00	600,00
Sub-total			600,00		150,00			600,00
Otros gastos								
Luz	1 mes	18,00	18,00	3	54,00	9	24,00	216,00
Predios Urb	1 año	5,85x8	46,80			8	5,85	46,80
Sub-total			64,80		54,00			262,80
TOTAL COSTO IND.			1.819,53		367,42			2.064,30

Cuadro: 57

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

DEPRECIACIÓN

CONCEPTO	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL	VIDA UTIL	DEP. ANUAL	DEP. ACUMUL.	VALOR RESIDUAL
CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES							
Terrenos	8	5.000,00					40.000,00
Empacadora	1			20	75,00	1.500,00	375,00
Bodega	1	800,00	800,00	20	40,00	800,00	200,00
Pozo de Agua	1	630,00	630,00	20	31,50	630,00	157,50
Sub-total			2.930,00		146,50	2.930,00	40.732,50
MUEBLES Y ENSERES							
Escritorio	1,00	120,00	120,00	10	12,00	60,00	60,00
Sillas plástic	4,00	8,00	32,00	10	3,20	16,00	16,00
Computadora	1,00	550,00	550,00	3	55,00	275,00	
Impresora	1,00	200,00	200,00	3	20,00	100,00	
Sub-total			902,00		90,20	451,00	451,00
VEHICULO							
Vehículo	1	8.500,00	8.500,00	5	1.700,00	8.500,00	-
TOTAL					1.936,70	11.881,00	40.808,50

Cuadro: 58

Fuente: Datos Investigativos.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

3.2.3.3 Estado De Perdidas y Ganancia

Finca del Sr Segundo Martínez
Estado de Perdidas y Ganancias
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2011

Estado De Perdidas Y Ganancia en el primer año.

VENTAS		28.180,00
Ingreso de plátano	27.430,00	
Ingreso de colines	750,00	
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN		16.942,95
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		11.237,05
(-) GASTOS OPERACIONALES		2.036,70
Gastos Administrativos		1.936,70
Depreciación	1.936,70	
Gasto de venta		100,00
Gastos publicidad	100,00	
(=) UTILIDAD NETA		9.200,35

Estado De Perdidas Y Ganancia en el segundo año

VENTAS		30.925,00
Ingreso de plátano	30.175,00	
Ingreso de colines	750,00	
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN		16.354,80
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		14.570,20
(-) GASTOS OPERACIONALES		2.046,70
Gastos Administrativos		1.936,70
Depreciación	1.936,70	
Gastos Venta		110,00
Gasto de publicidad	110,00	
(=) UTILIDAD NETA		12.523,50

Propietario

Contador

Nota: Se elabora dos Estados de Resultados la razón es porque en el primer año se hace dos cosechas y en el segundo año se cosecha cada 22 días en todo el año.

3.2.3.4 Balance General

Finca del Sr Segundo Martínez
Balance General
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2011

Activo		
Activo corriente		
Caja		9.357,68
Bancos		7.655,59
Inventario		9.444,50
Plátano hartón	9.145,00	
Inventario de materiales	299,50	
Total activo corriente		26.457,77
Activo no corriente		
Propiedad, planta		
Terreno		40.000,00
Bodega	800,00	760,00
Depreciación de bodega	40,00	
Empacadora	1.500,00	1.425,00
Depreciación de empacadora	75,00	
Tanques y pozos	630,00	598,50
Depreciación de tanques y pozo	31,50	
Vehículo	8.500,00	6.800,00
Depreciación de vehículo	1.700,00	
Muebles y equipos de oficina	902,00	811,80
Depreciación de muebles y	90,20	
Total activos		76.853,07
Pasivo		
Sueldos por pagar		1.040,00
Cuentas por pagar		367,42
Otras cuentas por pagar		9.936,00
Total pasivos		11.343,42
Patrimonio		
Capital		56.309,30
Utilidad o pérdida del ejercicio		9.200,35
Total patrimonio		65.509,65
Total pasivo + patrimonio		76.853,07

Propietario

Contador

3.2.3.5 Índices Financieros

3.2.3.5.1 Índices Liquidez

La razón corriente por cada dólar de deuda a corto plazo se posee \$ 2,33 veces para pagar cubrir con mis obligaciones por medio de mis activos corrientes, porque los activos son altos por el valor de terreno que es propio.

Razón corriente	Activo corriente	26.457,77	2,33 veces
	----- veces Pasivo corriente	----- 11.343,42	

El capital de trabajo una vez que el productor cancele el total de sus obligaciones corrientes, le queda un saldo de \$ 15.114,35 para efectuar gastos corrientes o inversiones inmediatas que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica.

Capital de trabajo	Activo corriente - Pasivo corriente	26.457,77 - 11.343,42	15.114,35
---------------------------	--	--------------------------	------------------

Prueba acida podemos observar si la empresa tuviera la necesidad de atender todas sus obligaciones corrientes no sería necesario liquidar o vender sus inventarios, la empresa posee \$ 1,50 veces en activos disponibles y exigibles para cancelar por cada dólar de deuda a corto plazo.

Prueba acida	Activo corriente – inventario	26.457,77 - 9.444,50	1,50 veces
	----- veces Pasivo corriente	----- 11.343,42	

3.2.3.5.2 Índices Endeudamiento

El endeudamiento es del 14,76 % lo cual pertenece a pagos a los trabajadores y proveedores por la producción en proceso y cuenta con un 85,24 % de activos es decir no esta en un nivel de riesgo de endeudamiento de su producción de platano.

Endeudamiento sobre activos totales	Total pasivo	11.343,42	14,76
	----- % Total activo	----- 76.853,07	

Estructura del capital (deuda patrimonio) es del 17,32 % lo cual pertenece a pagos a los trabajadores y proveedores por la producción en proceso y cuenta con un 82,68 % de activos es decir no esta en un nivel de riesgo de endeudamiento de su patrimonio.

Estructura del capital	Total pasivo	11.343,42	17,32
	----- % Patrimonio	----- 65.509,65	

3.2.3.5.3 Índices Rentabilidad

Rentabilidad del patrimonio por cada dólar que los dueños de la producción mantienen en patrimonio ganan un margen de rentabilidad 14,04 %.

Rentabilidad del patrimonio	Utilidad neta	9.200,35	14,04
	----- % Patrimonio	----- 65.509,65	

ROE Rentabilidad del capital este índice indica que se obtiene una rentabilidad del 16,34 % centavos por cada dólar del capital invertido.

Capital Social (ROE)	Utilidad neta	9.200,35	16,34
	----- % Capital social	----- 56.309,30	

3.2.3.5.4 Índices de Productividad

Margen de utilidad bruta indica la ganancia del productor en relación con las ventas después de deducir los costos de producción. Por cada dólar de ventas se obtiene una ganancia bruta de 39,88 % de rentabilidad en relación con la inversión.

Margen bruto de utilidad	Utilidad bruta	11.237,05	39,88
	----- % Ventas netas	----- 28.180,00	

Margen neto de utilidad por cada dólar de ventas existe una ganancia de 32,65 %. Indica las ganancias en relación con las ventas, deducido los costos de producción de los racimos vendidos, impuestos, depreciaciones y un porcentaje de imprevistos.

Margen neto utilidad	Utilidad neta	9.200,35	32,65
	----- % Ventas netas	----- 28.180,00	

3.2.3.6 Flujo De Caja

Finca del Sr Segundo Martínez Flujo de Caja Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2011

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos					
Ventas	19.035,00	30.925,00	34.017,50	37.419,25	41.161,18
Racimos en proceso	9145				
Total de ingresos	28.180,00	30.925,00	34.017,50	37.419,25	41.161,18
Egresos					
Pago de jornales	4.510	7.930,00	8.723,00	9.595,30	10.554,83
Materiales e insumos	6.040,50	6.040,50	6.644,55	7.309,00	8.039,90
Costos Indirectos	1.819,53	2.064,30	2.270,73	2.497,80	2.747,58
Herramientas	551,00	327,70	360,47	396,52	436,17
Impuesto	548,60	603,50	663,85	730,24	803,26
Gastos de ventas	100,00	110,00	121,00	133,10	146,41
Racimos en proceso	1.407,42				
Total de egreso	14.977,05	17.076,00	18.783,60	20.661,96	22.728,15
Flujo de caja	13.202,95	13.849,00	15.233,90	16.757,29	18.433,03

Cuadro: 59

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

3.2.3.7 Indicadores Financieros

3.2.3.7.1 Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto se obtiene de la diferencia entre los flujos descontados y la inversión, donde su resultado es aceptable si es superior a cero, indicando que el proyecto es aceptable. Para el presente ejercicio se toma en cuenta Tasa Mínima de rendimiento en la actualidad corresponde a 10% (inflación del productor 4,16%; inflación del consumidor 5,53%).

El Valor Actual Neto se presenta positivo con un valor de 18.814,07 calificando a la producción como aceptable; el periodo de recuperación de la inversión para la producción del plátano es a los 5 años. Mediante estos indicadores podemos entender que la producción del plátano no proporciona una utilidad aceptable los productores se dedican a esta actividad por tradición mas no por ganancia.

CÁLCULO DEL VAN

$$\text{VAN}(10\%) = -64.309,30 + \frac{13.202,95}{1,1} + \frac{13.849,00}{(1,1)^2} + \frac{15.233,90}{(1,1)^3} + \frac{16.757,29}{(1,1)^4} + \frac{18.433,03}{(1,1)^5} = \mathbf{18.814,07}$$

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO DE CAJA	% APLICADO	FACTOR (1+i)	VAN POR AÑO
	-64.309,30		-----	-----	-64.309,30
2011	-----	13.202,95	10%	1,1	12.002,68
2012	-----	13.849,00	10%	1,21	11.445,45
2013	-----	15.233,90	10%	1,331	11.445,45
2014	-----	16.757,29	10%	1,4641	11.445,45
2015	40.808,50	18.433,03	10%	1,61051	36.784,33
VAN DEL PROYECTO			18.814,07		

Cuadro: 60

Fuente: Estados Financieros.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

PERÍODO DE RECUPERACIÓN

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO DE CAJA	F. C ACTUALIZADO	F.C A ACUMULADO
	-64.309,30			
2011	-----	13.202,95	12.002,68	12.002,68
2012	-----	13.849,00	11.445,45	23.448,14
2013	-----	15.233,90	11.445,45	34.893,59
2014	-----	16.757,29	11.445,45	46.339,05
2015	40.808,50		36.784,33	83.123,37

Cuadro: 61

Fuente: Estados Financieros.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

3.2.3.7.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La regla de la TIR manifiesta que un proyecto es aceptable si su TIR es superior al rendimiento requerido de la (TMAR) Tasa Mínima de Rendimiento, al analizar los flujos de caja que arroja el proyecto para el periodo de evaluación se obtiene una TIR de 18,3%, la cual es mayor a la (TMAR) correspondiente al 10%; por lo tanto se puede concluir que la producción de plátano si es rentable en nuestro Cantón.

CÁLCULO DE LA TIR

AÑO			FLUJO DE CAJA
0	-64.309,30		-64.309,30
1	13.202,95		13.202,95
2	13.849,00		13.849,00
3	15.233,90		15.233,90
4	16.757,29		16.757,29
5	18.433,03	40.808,50	59.241,53
TIR			18,3%

Cuadro: 62

Fuente: Estados Financieros.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

3.2.3.8 Informe de Rentabilidad

Sr Segundo Martínez

Presente

De mis consideraciones

En la Finca del Sr Segundo Martínez ubicada en Rct. El Triunfo del Cantón La Maná se llevo a cabo la investigación presentada anteriormente, llegando al siguiente resumen de la actividad de dicho productor.

Se recabo la información necesaria para la elaboración de los Estados Financieros que se detallaron anteriormente, dando como resultado lo siguiente.

El empezó con una inversión de 64.309,30 dólares para realizar su actividad, también utilizando costos directos e indirectos en su producción platanera, la misma que se elaboró costos de producción para conocer cuanto le cuesta producir cada racimo de plátano, existen dos costos porque en el primer año como recién se inicia la actividad se obtiene mayores gastos y en el segundo ya se estabiliza la producción por ende solo se hace el mantenimiento respectivo.

En el primer año se obtiene poca rentabilidad porque aun nos queda producción en proceso, en el segundo año viene a incrementar aproximadamente en un 10 % ya que las plantas de plátano van aumentando y por ende se realizan los cortes aproximadamente a los 22 días de acuerdo a la temporada

De la misma manera se realizo los estados de pérdidas o ganancia del productor dando como resultado una utilidad de 9.200,35 dólares en la primera en el primer año, esta ganancia es variable por las temporadas de invierno y verano que suele fluctuar el precio.

Al finalizar al año se realizó un balance de los bienes y valores económicos llegando a tener el siguiente valor 76.853,07 dólares dando como resultado un incremento de acuerdo a la inversión al inicio del año.

También se realizó el análisis de los Indicadores Financieros dando como resultado un VAN por año de 18.814,07 dólares calificando a la producción como poca aceptable, de la mismo modo una TIR del 18,3%, concluyendo que no se tiene perdida pero es una actividad q la realizan no por la ganancia mas bien es por la tradición de cultivar el plátano, teniendo como resultado un tiempo de recuperación de la inversión a los 5 años, mediante los índices financieros presentados se observa tener una rentabilidad del patrimonio del Sr Segundo en un 14,04 % de su capital.

Los estados anteriormente anotados que acercan a la Agronomía a la construcción de una mirada compleja pueden posibilitar un replanteamiento del hacer recomendaciones a los agricultores de su viabilidad dentro de la lógica operativa del agricultor. Pero es indispensable que reconozcan los límites de todos los procesos del conocer en los productores, de forma que se asuma el trabajo no como una necesidad sino como un trabajo que brinde beneficios económicos.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Lucia Briones', with a large, stylized flourish above it.

Briones Solís Lucia Hermelinda.

Att.
La investigadora

3.2.3.9 Flujo de Producción

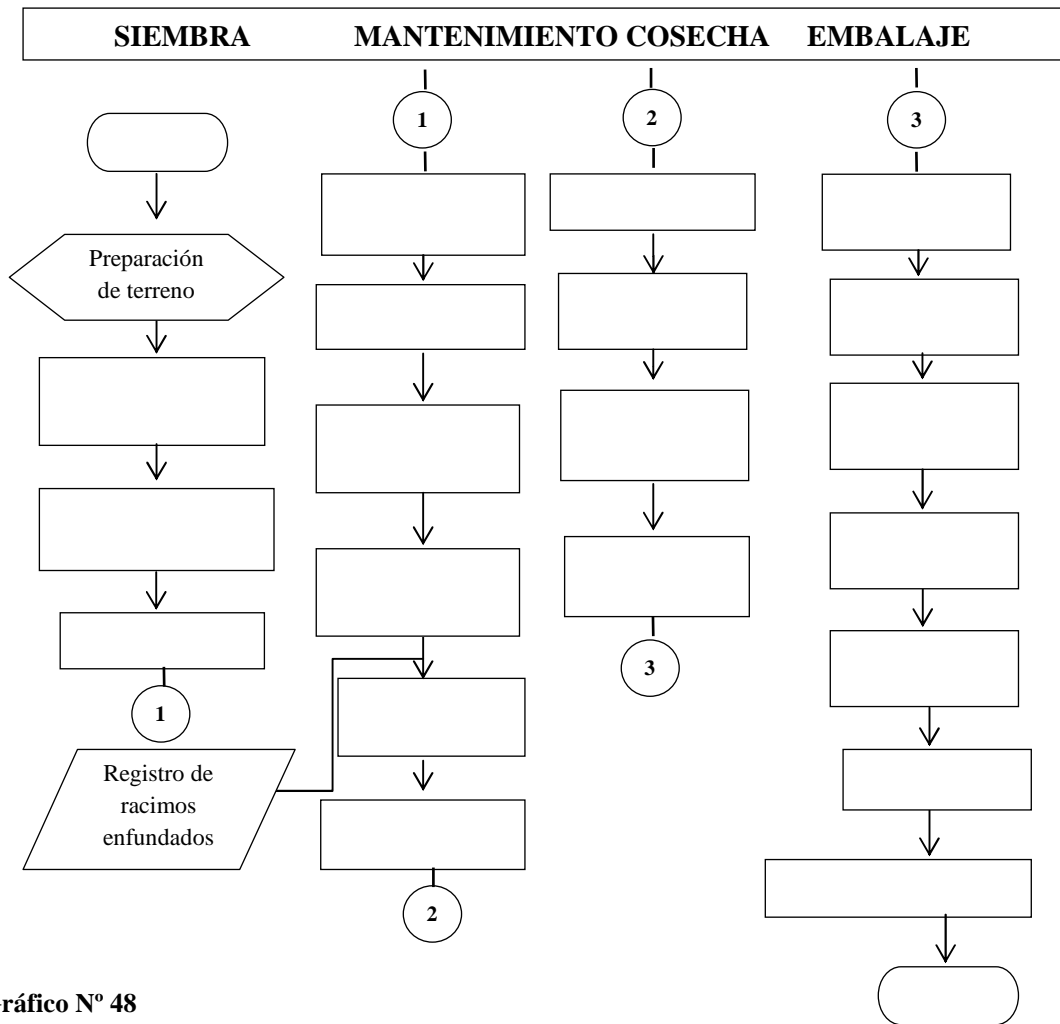


Gráfico N° 48

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Fuente: Sr Segundo Martínez.

3.2.3.10 Distribución del Terreno



Gráfico N° 49

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Fuente: Producción del Sr Segundo Martínez, vía El Triunfo Colonia Chipe Hamburgo, Cantón La Maná, Provincia de Cotopaxi.

3.2.3.11 Flujo de Comercialización



Gráfico N° 50
Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.
Fuente: Sr Segundo Martínez.

3.3 Rentabilidad de los Tres Productores

RENTABILIDAD DE LOS TRES PRODUCTORES

Índices de Liquidez			
Productores	Pequeño	Mediano	Grande
1.-Razon corriente	2,57 veces	2,59	2,33
2.-Capital de trabajo	1.425,73	4.412,95	15.114,35
3.-Prueba acida	1,40 veces	1,46	1,50
Índices de Endeudamiento			
1.-Endeudamiento sobre activos totales	11,76	12,06	14,76
2.-Estructura de patrimonio	13,33	13,74	17,32
Índices de Rentabilidad			
1.- Rentabilidad del patrimonio	14,23	12,06	14,04
2.-Capital Social (ROE)	16,59	13,72	16,34
Índices de Productividad			
1.- Margen bruto de utilidad	42,86	29,33	39,88
2.- Margen neto Utilidad	40,36	28,18	32,65
Indicadores de Financieros			
VAN	1.920,52	8.818,15	18.814,07
TIR	18,5 %	22,7 %	18,3 %

Cuadro: 63

Fuente: Estados Financieros.

Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda.

Propietario

Contador

3.3.1 Interpretación de la Rentabilidad de los Tres Productores.

Mediante este cuadro se observa que la razón de liquidez de los productores si les permite cubrir con sus obligaciones, encontrando con un menor porcentaje al productor mediano el motivo es porque tiene un nivel de endeudamiento mas alto que el pequeño y el grande; luego de haber proyectado el Flujo Económico Financiero de la Producción del plátano se pudo determinar que el Valor Actual Neto del productor pequeño con \$ 1.920,52 dólares, el mediano \$ 8.818,15 dólares y el grande \$ 18.814,07 dólares, lo que permitió identificar que el productor mediano tiene un valor neto mayor que el productor grande y con el valor de la TIR que también permitió fundamentar lo fructífero de la producción, del plátano la relevancia de los Índices de la Rentabilidad del pequeño productor como margen neto se obtiene un porcentaje de 0,40 ctvs por cada dólar de ingreso en las ventas, en el productor mediano 0,28 ctvs y en el grande 0,33 ctvs que se considera relativamente con un margen neto adecuado para el sector.

3.4 Impacto de la Economía en el Cantón La Maná

El sector agrícola ha tenido y tiene gran importancia en el desarrollo del Cantón La Maná, se muestra como el más importante de la Economía Nacional.

El sector agrícola de la Población Económicamente Activa lo que ha permitido que la producción agropecuaria obtenga resultados favorables proporcionando empleo en el sector rural, sin embargo, en este sector de hogares pobres del cantón La Maná, provincia de Cotopaxi, esta actividad genera una gran ocupación de personal porque se realiza una estructura organizacional apropiada donde se desarrollan los procesos de selección , clasificación y empaque para obtener un producto de calidad y pueda ser comercializado sin inconvenientes, es un importante generador de empleos directos en el campo y empleos indirectos.

La población total del cantón La Maná es de 38.876 habitantes, de acuerdo a cifras proyectadas por el último Censo de Población y Vivienda de esta población el 50 % se localiza en el sector rural. Tomando en cuenta la pobreza por Necesidades Básicas insatisfechas-NBI, en el cantón esta alcanza un porcentaje del 74.1 %, en las parroquias rurales es del 91%. Existe en el cantón un 13,2 % de analfabetismo. La tasa de desempleo bruta es del 62 %, 24.103,12; la PEA es de 38%, 14.772,88 **Fuente: INEC, proyección de población, año 2010.**

AÑOS	POBLACIÓN
2010	38876
2011	39576
2012	40275
2013	40075
2014	41674
2015	42374

Tomando en cuenta la pobreza por Necesidades Básicas insatisfechas-NBI, en el Cantón alcanza un porcentaje del 74.1 %. Los habitantes del Cantón La Maná, Provincia del Cotopaxi, en su mayoría se dedican al comercio y a la agricultura; permitiendo a la generación de riqueza.

Desde el punto de vista social, la generación de fuentes de empleos que crea la producción del plátano contribuye a aplacar el desempleo que existe en el Cantón La Maná. La producción de plátano es dedicada por 820 productores aproximadamente que se dedican a esta actividad con el propósito de obtener un beneficio para sustentar sus gastos y cubrir sus necesidades.

El productor pequeño con la utilidad que adquiere invierte en el Cantón efectuando sus compras de productos de primera necesidad.

El productor mediano obtiene rentabilidad superior porque realiza la venta por cajas y también por racimos él de esta ganancia y de otros ingresos de su finca cubre sus necesidades y sus ahorros los ha invertido en una mini tienda ubicada en el Recinto Estero Hondo.

El productor grande adquiere una mayor rentabilidad porque comercializa por cajas de calidad para la exportación, sus ingresos le permiten cubrir sus gastos y sus necesidades y el sobrante lo ahorra en el banco.

El impacto que da esta producción es la Agrupación de productores de La Colonia Chipe Hamburgo para la exportación del plátano por medio de cajas, lo cual es una gran ayuda ya que esa producción es enviada a otro país y permite que los pequeños productores que venden por racimos puedan comercializar dentro del Cantón y del País sin que se de una sobre producción del producto a pesar que en La Mana existe una gran demanda del mismo, este cultivo genera gran parte de la Economía del Cantón y de La Provincia.

La Maná está representada por cuatro parroquias rurales definidas de acuerdo a su extensión que son: El Carmen con el 35%, El Triunfo con el 46%, Pucayacu con el 14% y Guasaganda con el 5% respectivamente.

4 Conclusiones y Recomendaciones

4.1 Conclusiones

Como resultado de la Investigación de la Producción, Comercialización y Rentabilidad del Plátano y tomando en cuenta varios aspectos a lo largo del desarrollo del presente trabajo se pone a consideración las siguientes conclusiones:

- ❖ La producción, comercialización y rentabilidad del plátano desempeña un papel trascendental en nuestro Cantón, proporcionando una economía estable, ya que permite generar las fuentes de ingreso que el hombre necesita para solventar su familia mediante los conceptos de las categorías fundamentales ayudando a formar un mejor criterio acerca de las condiciones en las que ha venido operando, como se ha desempeñado y que resultados ha alcanzado, pero esta información generada permite visualizar de mejor manera a futuro definiendo las medidas a tomar y el curso de acción a seguir.
- ❖ Mediante la investigación el Cantón La Maná es una zona muy productora de plátano existiendo un gran número de productores ellos planifican la producción, bajo criterios de planificación regional ya que existe un mercado potencial, que está dispuesto a adquirir y comercializar todos los productos agropecuarios.
- ❖ Con respecto a la comercialización una vez realizado el análisis se puede determinar que esta actividad es rentable siempre que apliquen técnicas específicas para el desarrollo del cultivo, las mismas que permitan satisfacer las exigencias del mercado, los ingresos que se obtienen por la venta del plátano podrían ser mayores si se buscan nuevos mercados.

- ❖ Los Estados financieros que se usaron para evaluar el proyecto demostraron que es rentablemente la producción, presenta un VAN y una TIR positivo de los tres productores; siendo mayor a (10%), concluyendo de esta manera que la producción es poca rentable, pero manteniéndose al precio de \$2 dólares caso contrario se tendría pérdidas, lo cual hace que el cultivo de plátano se considera viable.

4.2 Recomendaciones

- ❖ Todo tipo de negocio independientemente de la actividad que realicen deberían apoyar sus operaciones bajo criterios de conceptos, ya que les permitiría disponer de información muy útil al momento de controlar las labores que realizan y quien las ejecuta y además sustenta la toma de decisiones mas acertadas.
- ❖ Recomiendo a los productores plataneros que aprovechen que nuestro Cantón cuenta con el clima apropiado y tierras fértiles, estos vínculos permiten fortalecer los procesos de producción y comercialización, la actual competencia en los mercados, nacionales e internacionales, limitándose en la utilización adecuada de las tierras.
- ❖ En la comercialización es importante que el productor en asociación con otros agricultores, busquen canales de negociación directos para evitar la intermediación, para que de esta manera le permitan obtener mejores ingresos y así poder superar las condiciones actuales de vida.
- ❖ Recomiendo a los productores aplicar las sugerencias de esta investigación que servirá para mejorar su actividad tanto económica como productiva, deben empezar a manejar sus negocios con procedimientos contables que se ajusten a sus necesidades, en cuanto a su producción de sus puntos fuertes y débiles de las condiciones en las que se encuentra, conocer cuanto han invertido y cuanto perciben por su actividad, es una herramienta muy útil para poder determinar la rentabilidad.

Referencias Bibliográficas

LIBROS

- ❖ ÁGUEDA, Esteban; MADARIAGA, Jesús. *Principios de marketing*. Tercera edición. España Madrid: Esic editorial. 2008, 816p. ISBN: 978-84-7356-572-1.
- ❖ BALLESTERO, Enrique. *Economía de la empresa agraria y alimentaria*. Segunda edición. [s.l.], Ediciones Mundi- prensa Bilbao, 2000,395p. ISBN: 84-7114-863-3.
- ❖ BERNANKE, Ben; FRANK Robert. *Microeconomía*. Tercera edición. España Madrid: Editorial Amelia Nieva, 2007,496p. ISBN: 9780073312567-1.
- ❖ BUSTELO, Francisco, *Historia económica: introducción a la historia económica mundial*. Primera edición. España Madrid: complutence: 2001, 382, p. ISBN: 84-7491-515-5.
- ❖ CALDENTEY, Pedro; TOMÁS, Albert. *Comercialización de productos agrarios*. Quinta edición. España Madrid: Agrícola Española S.A, 2004, 354p. ISBN: 84-85441-74-5.
- ❖ CALVA, José; ALVARES, Adolfo. *Desarrollo agropecuario, forestal y pesquero*. Novena edición. México: Grafica UV. 2007,382p. ISBN: 9703235417.
- ❖ DE SANTA OLALLA, Francisco. *Agricultura y desertificación*. Tercera edición. España Madrid: Mandí Prensa: 2001, 341p. ISBN: 84-7114-966-4.
- ❖ DOMÍNGUEZ, Jaime. Reimpresión con el boletín B-10. Decima octava edición. México: ediciones fiscales Isef S.A.2004, p. ISBN: 970-676-579-4.
- ❖ FAGA, Héctor; RAMOS, Mariano. *Cómo conocer y manejar sus costos para tomar decisiones rentables*. Segunda edición. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A, 2006, 116p. ISBN: 950-641-470-X.

- ❖ FERNÁNDEZ, Óscar. La situación legal de desempleo. Quinta edición. España Barcelona: Graficas Summa S.A.: 2005, 924, p. ISBN: 84-8317-463-4.
- ❖ FOTI, María; ROMANZ, Marcela. *Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios*. Segunda edición. Argentina: Santander S.R.L, 2007,127p.ISBN 978-987-9184-54-7.
- ❖ GONZALES, Isabel. *Gestión del Comercio Exterior*. Cuarta edición. España Madrid: Esic Editorial. 2009, 348p. ISBN: 978-84-7356-606-3.
- ❖ GOXENS, Antonio; GOXENS Ángeles. *Enciclopedia practica de contabilidad*. Primera edición. ESPAÑA: REPROVAL S.L, 2006, 832p. ISBN: 84494-06943.
- ❖ GUAJARDO, Gerardo; ANDRADE, Nora. *Contabilidad financiera*. Quinta edición. China: Mc Graw Hill/ Interamericana Editores, S.A DE C.V, 2008,556p. ISBN: 978-970-10-6621-8.
- ❖ HORNGREN, Charles; FOSTER, George. *Contabilidad de costos: un enfoque gerencial*. Décima segunda edición. México Juárez: Pearson educación: 2007, 868p. ISBN: 978-970-26-0761-8.
- ❖ JONES, Charles. *Macroeconomía*. Barcelona España. Copyright W.W Norton Company: 2009, 640p. ISBN: 978 8495348 357.
- ❖ KOTLER, Philip; ARMISTRONG, Gary; CAMARA, Dionisio; CRUZ, Ignacio. *Marketing*. Décima edición. España: Pearson Educación, S, A, 2004,792p. ISBN: 84-205-4198-2.
- ❖ LAMB, Charles; HAIR, Joseph; CARL, Daniel. *Variables del marketing*. Sexta edición. España. Internacional Thomson S.A, 2002,751p. ISBN: 970-686-199-8.

- ❖ LARRAÍN, Felipe. SACHAS Jeffrey, Macroeconomía en la economía global. Primera edición. Argentina Buenos Aires: Pearson educación: 2002, 756, p. ISBN: 987-9460-68-5

- ❖ LIDON, Jesús. Conceptos Básicos De Economía. Primera Edición. España Valencia: Servicios de Publicación. Camino de Vera, 2004. 289 p. ISBN: 84-7721-632.

- ❖ LONGENECKER, Justin; PETTY, William. *Gestión Empresarial*. 14 Edición. México. Cengagelearning S.A, 2010,719p. ISBN. 10-970-830-065-9.

- ❖ MOCHON, Francisco. *Principios de Economía*. Tercera edición. España Madrid: Mc GRAW-HILL INTERAMERICANA España S.A, 2006, 370p. ISBN: 84-481-4656-5.

- ❖ NEVADO, Domingo. *Como gestionar el binomio Rentabilidad Productiva*. Primera edición. España: WoltersKluwer S.A, 2007, 111p. ISBN: 978-84-936028-0-2.

- ❖ PARKIN, Michael, Economía. Sexta edición. México México D.F.: Pearson educación: 2004, 936, p. ISBN: 970-.26-0443-5.

- ❖ PASTOR, Alfredo. La ciencia humilde: economía para ciudadanos. Segunda edición. España Barcelona: Graficas Summa S.A.: 2009, 299, p. ISBN: 978-84-8432-925-1.

- ❖ PASCHOAL, José. *Introducción a la Economía*. Quinta edición. México: Alfa omega grupo editor S.A de C.V: 2008, 866p. ISBN: 978-970-1510582; ISBN: 970-15-1058-5.

- ❖ PLANAS, Manuel. Gestión práctica de la seguridad social. Cuartan edición. España Barcelona: Wolterkluwer S.A.:2007, 1223, p. ISBN: 978-84-8235-585-6.

- ❖ REYES, Agustín. *Administración moderna* .Primera edición. México: LIMUSA S.A, 2004, 465p. ISBN: 968-18-4214-6.

- ❖ RODRIGUEZ, Joaquín. *Administración moderna de personal*. Séptima edición. Cengage Learning Editores S.A.2007, 704p. ISBN: 139789970 686476-5, ISBN: 10970686476-8.

- ❖ ROUCO, Antonio; MARTINEZ, Antonio. *Introducción a la economía agraria*. Segunda edición. España Murcia: Servicio de publicaciones S.A, 2002, 308p. ISBN: 84-7684-858-7.

- ❖ ROSAS, María. *Derecho Agrario*. Tercera edición. México. D.F: UniSon Rosales. 2006, 124p. IBSN: 970-689-291-5.

- ❖ RUBIO, Pedro. *Instituto Europeo de Gestión Empresarial*. Primera edición. Madrid España: Ediciones Granica S.A. 2007, 203p. ISBN: 84-689-7602-4.

- ❖ SAPAG, Nassir. *Proyectos de inversión formulación y evaluación*. Primera edición. México: [s.n], 2006, 253p. ISBN: 970-26-0964-x.

- ❖ SERRANO, Arturo. *Economía de la Empresa Agroalimentaria*. Tercera edición. España. Mandí prensa, 2008,384p. ISBN: 978 958 648 515-9.

- ❖ SINISTERRA, Gonzales; POLANCO Enrique. *Contabilidad administrativa*. Segunda edición. Bogotá. Ecoe Editores, 2007,258p. ISBN: 978958 648 515 - 9.

- ❖ ZAPATA, Pedro. *Contabilidad general*. Quinta edición. Colombia: Copiright, 2007, 495p. ISBN: 978970106789-5.

- ❖ ZORRILLA, Santiago. *Como aprender Economía conceptos básicos*. Primera edición. México: LIMUSA, S.A DE C.V, 2004, 203p. ISBN: 968-18-1612-9.

TEXTOS ELECTRÓNICOS

- ❖ ACHING GUZMAN, Cesar. Introducción a los Índices Financieros [en línea]. [s.l.]:[s.n], 2012, [ref. 26 de noviembre del 2012]. Disponible en WEB:<http://www.monografias.com/trabajo28/ratios-financieros/ratiosfinancieros.slh>.
- ❖ Concejo Estatal del Plátano. *Diagnóstico de la Cadena Productiva del plátano en el Estado de Colima* [en línea]. [s.l.]:[s.n], 2005, [ref. 13 de mayo del 2011]. Disponible en WEB: <http://www.colimaproduce/diagnostcoplatano.pdf>.
- ❖ Direccion Provincial Agropecuaria de Cotopaxi La Maná Platano [en línea]. [s.l.]:[s.n] , 2011, [ref. 10 de enero del 2012]. Disponible en WEB: http://eltelegrafo.com.ec/index.php?option=com_zoo&task...id
- ❖ SANDERS, Ariel; RAMÍREZ, Angélica; MORAZÁN, Lilian. *Desarrollo Socioeconómico y Ambiente Escuela Agrícola Panamericana Zamorano*[en línea].Honduras 2006, [ref. 8 de diciembre del 2011]. Disponible en WEB: <http://es.scribd.com/doc/74146695/Honduras-cadenas>

INFORMES.

- ❖ POMAREDA, Carlos. *Los pequeños productores y su participación en las agro exportaciones en Centroamérica*. Primera edición. Costa Rica. Sede Central del IICA, 2001,22p. Sede Central del IICA.
- ❖ SÁNCHEZ, Ángel. *La Producción Agraria y la Biodiversidad en la Normativa Agraria de la Comunidad Autónoma de la Rioja*. REDUR n° 1. España: Servicio de publicaciones S.A, 2003, 358p.

- ❖ TOMMASINO, Humberto; BRUNO, Yanil. “Propuesta de definición de productor familiar discutida y acordada por la sección Nacional de la Reunión Especializada de la Agricultura Familiar (REAF)” Montevideo. Primera edición. N° 09/07. (Mayo 2007).17p.

TESIS

- ❖ ABRIL MARTINEZ, Tania Elizabeth; ALCIVAR SALAZAR, Grace Patricia. “Análisis de los factores económicos que influyen en la producción, comercialización y rentabilidad del plátano en la zona de Quevedo”. Director: SAMBRANO Marco, Universidad Técnica Estatal de Quevedo (UTEQ), Escuela de Gestión Administrativa de Empresas Agropecuarias. Quevedo-Los Ríos, 2007,105p.
- ❖ AGUILAR JARAMILLO, Ivonne Andrea; ALARCÓN AVELLAN, Jacqueline del Pilar; TULIO MEGIA Marco. “*Proyecto de Producción de masa verde para exportación al mercado de inmigrantes Ecuatorianos*”. Director: MEJÍA Marco. Universidad Técnica de Manabí. Ecuador, 2006.
- ❖ LOACHAMÍN HUERTAS, Pablo. “La certificación de calidad en la pequeña empresa agrícola del ecuador”. Directora: GARCÍA Daisy, Universidad Técnica Particular de Loja (UTPL), Escuela de Administración de Empresas. Loja Ecuador, 2008, p.119.
- ❖ ROVAYO Juan. “*Propuesta de un Sistema de Comercialización del Plátano en Manabí*”. Director: MEJÍA Marco. Universidad Técnica de Manabí. Ecuador, 2008.
- ❖ URIBE RUIZ, Maritza Guadalupe, “*Proyecto para la producción y exportación de platanitos snack al mercado mexicano*”. Director: VALLE Enrique. Escuela Politécnica del Ejército Departamento de Ciencias Económicas Administrativas y del Comercio. México, 2008.

5 Anexos

ENCUESTA

ANEXO 1



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI EXTENSIÓN LA MANÁ

“Proyecto de tesis”: Producción, Comercialización y Rentabilidad del plátano y su relación con la Economía del Cantón La Maná y su zona de influencia, 2011.

Encuesta dirigida a los Consumidores de plátano.

Identidad del Encuestado.

Genero

Edad

Nº de miembros

Lugar

El objetivo del trabajo es recabar información para lo cual necesitamos conocer su opinión sobre la producción, comercialización y rentabilidad del plátano y temáticas importantes que serán de gran utilidad para el análisis de mercado y diseño técnico comercial del estudio.

CUESTIONARIO

1. ¿Usted adquiere productos agrícolas?

Si

No

2. ¿De los siguientes tipos de productos cuáles consume con frecuencia?

Yuca

Plátano

Papá

3. ¿Cuál es el lugar donde adquiere con mayor frecuencia el plátano?

Tiendas
Feria
Mercado local

4. ¿Qué tipo de plátano usted consume?

Hartón
Dominico
Barraganete

5. ¿Qué tamaño de racimo de plátano usted compra?

Pequeños
Medianos
Grandes

6. ¿Con que frecuencia usted consume el plátano?

Diario
Semanal
Mensual

7. ¿Qué cantidad de plátano adquiere para su consumo familiar?

1-2 racimos
Mayor a 3 racimos

8. ¿Cuál es el precio que usted paga por cada racimo de plátano?

\$ 1.00-2.00
\$ 3.00-\$ 4.00
\$ 5.00 - \$ 7,00
Mayor a 7.00

9. ¿Al momento de comprar o adquirir el plátano en que se fija?

Calidad
Precio
Cantidad

10. ¿Estaría usted dispuesto a comprar plátano con estándares de calidad superiores a los del mercado?

Sí
No

Gracias por su colaboración.



ANEXO 2
ENCUESTA
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
EXTENSIÓN LA MANÁ

“Proyecto de tesis”: Producción, Comercialización y Rentabilidad del plátano y su relación con la Economía del Cantón La Maná y su zona de influencia, 2011.

Encuesta dirigida a los Productores de plátano.

Identidad del Encuestado.

Genero

Edad

Lugar

Nº de miembros

El objetivo del trabajo es recabar información para lo cual necesitamos conocer su opinión sobre la producción, comercialización y rentabilidad del plátano y temáticas importantes que serán de gran utilidad para el análisis de mercado y diseño técnico comercial del estudio.

CUESTIONARIO

1. ¿En qué Parroquia está ubicada su producción del plátano?

El Carmen

El Triunfo

Pucayacu

Guasaganda

2. ¿Cuántas hectáreas tiene cultivado de plátano?

1-5 has

5-10 has

Mayor de 10 has

3. ¿Qué tipo de plátano usted produce?

Hartón

Dominico

Barraganete

4. ¿Cuántos racimos de plátano produce por cosecha en cada hectarea?

- 25-50 racimos
- 50-75 racimos
- 75-100 racimos
- Mayor a 100 racimos

5. El terreno donde usted cultiva el plátano es de su propiedad?

- Si
- No

6. ¿Dónde comercializa el plátano?

- Mercado local
- Intermediarios
- Feria

7. ¿Cómo realiza la venta del plátano?

- Por cajas de exportación
- Por racimos clasificado
- Por racimos sin clasificar

8.- ¿Cuál es el precio referencial que usted vende su producto?

- | | | | | |
|----------------------------|---------------|--------------------------|---------------|--------------------------|
| Cajas | \$3-5 | <input type="checkbox"/> | \$6-10 | <input type="checkbox"/> |
| Por racimos clasificado | \$ 2.00- 4.00 | <input type="checkbox"/> | \$ 4.00- 6.00 | <input type="checkbox"/> |
| Por racimos sin clasificar | \$ 0.50- 1.50 | <input type="checkbox"/> | \$0- 3.00 | <input type="checkbox"/> |

9. ¿Recibe asistencia técnica para el manejo de su cultivo de plátano?

- Si
- No

10. ¿Su cultivo de plátano le rinde una rentabilidad económica satisfactoria?

- Si
- No

Gracias por su colaboración.

ANEXO 3

ENCUESTA



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI EXTENSIÓN LA MANÁ

“Proyecto de tesis”: Producción, Comercialización y Rentabilidad del plátano y su relación con la Economía del Cantón La Maná y su zona de influencia, 2011.

Encuesta dirigida a los Intermediarios o Distribuidores de plátano.

Identidad del Encuestado.

Genero

Edad

Lugar

Nº de miembros

El objetivo del trabajo es recabar información para lo cual necesitamos conocer su opinión sobre la producción, comercialización y rentabilidad del plátano y temáticas importantes que serán de gran utilidad para el análisis de mercado y diseño técnico comercial del estudio.

CUESTIONARIO

1. ¿Qué tipo de productos comercializa?

Plátano

Banano

Papa

2. ¿Qué cantidad de plátano comercializa durante la semana?

1 – 50

50 – 100

100 – 150

150 – 200

Mayor de 200

3. ¿Cuál es el tipo de plátano que comercializa con frecuencia?

Dominico

Hartón

Barraganete

4. ¿Cuál es el precio estimado de los racimos?

Pequeños \$ 1.00-1.50	<input type="checkbox"/>	\$ 1.75-2.25	<input type="checkbox"/>
Medianos \$ 2.50-3.00	<input type="checkbox"/>	\$ 3.50-.400	<input type="checkbox"/>
Grandes \$ 5.00-6.00	<input type="checkbox"/>	\$ 6.50-7.50	<input type="checkbox"/>

5. ¿Cuáles son los mercados a los que comercializa el plátano?

Mayorista

Minorista

Consumidor final

6. ¿Cómo usted accede a la compra del plátano?

En una finca

El productor le entrega en su negocio

7. ¿Qué tiempo trabaja usted de Comerciante de plátano?

1-5 años

6-10 años

11-15 años

Mayor de 15 años

8. ¿Cuál es la temporada que sube el precio del plátano?

Invierno

Verano

9. ¿Qué días tiene más concurrencia de clientes a su negocio?

Jueves

Viernes a lunes

Toda la semana

10. ¿Los clientes regatean de los precios ya establecidos?

Si

No

Gracias por su colaboración

ANEXO 4

Anexos del pequeño Productor

INGRESO EN LOS TRES MESES

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Numero de racimos	480	2,00	960,00
TOTAL			960,00

CANTIDAD TOTAL PRODUCIDA EN LA PRIMERA SIEMBRA		
% 1 AÑO	Racimos 60 %	720
% 3 MESES	Racimos 40 %	480
TOTAL	100%	1.200

CAJA DEL Sr. GREGORIO BRIONES

CAJA DEL Sr. GREGORIO BRIONES		
ESTADO SITUACION INICIAL		300,00
Materiales Directos		
(+) Mano de Obra Directa	370,00	
Impuesto urbano		
Compras de Herramientas agrícolas		
TOTAL INVERSION		370,00
SOBRANTE O FALTANTE		- 70,00
INGRESO DE CAJA		1.440,00
TOTAL CAJA		1.370,00
CUENTAS POR PAGAR		100,00
NUEVO SALDO DE CAJA		1.270,00

PLANTACIONES



Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

ANEXO 5

Anexos del Mediano Productor

INGRESO EN LOS TRES MESES

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Numero de racimos	400,00	2,00	800,00
Numero de cajas	400,00	5,00	2.000,00
TOTAL	1.200,00		2.800,00

PORCENTAJE DE LA PRODUCCION EN RACIMOS Y CAJAS

CONCEPTO	%	
Racimos	33.333	1200
Cajas	66.666	2400/2= 1200
TOTAL	100%	3.600 racimos

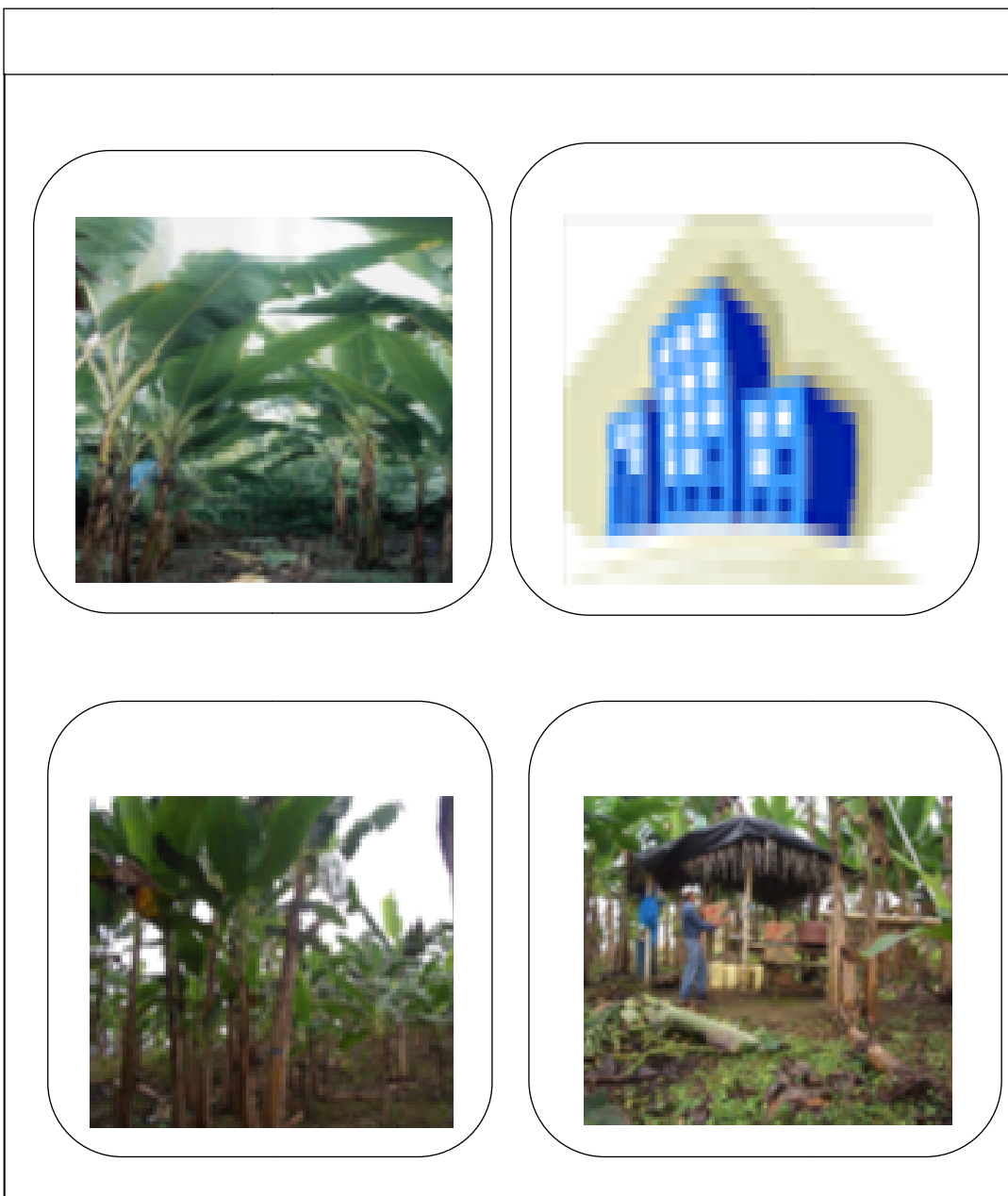
Nota: Se divide para 2 porque es el número aproximado de racimos por cada caja.

CANTIDAD TOTAL PRODUCIDA EN LA PRIMERA SIEMBRA				
% 1 AÑO	66.666	2400	Racimos 33.333%	800
			Cajas 66.666%	1600/2 = 800
% 3 MESES	33.333	1200	Racimos 33.333%	400
			Cajas 66.666%	800/2 = 400
TOTAL	100%	3.600		

CAJA DEL Sr SIXTO CEDEÑO

ESTADO SITUACION INICIAL		1.000,00
Materiales Directos		
(+) Mano de Obra Directa	1.720,00	
Costos Indirectos	179,30	
Compras de Herramientas agrícolas	480,00	
TOTAL INVERSIÓN		2.379,30
SOBRANTE O FALTANTE		- 1.379,30
INGRESO DE CAJA		5.850,00
TOTAL CAJA		4.470,70
Gastos de ventas		60,00
Pago de cuentas		350,00
NUEVO SALDO DE CAJA		4.060,70

PLANTACIONES Y DEPARTAMENTOS



Elaborado por: Briones Solís Lucia Hermelinda

ANEXO 6

Anexos del Productor Grande

INGRESO EN LOS TRES MESES

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO
Numero de cajas	1.829,00	5,00
TOTAL DE		9.145

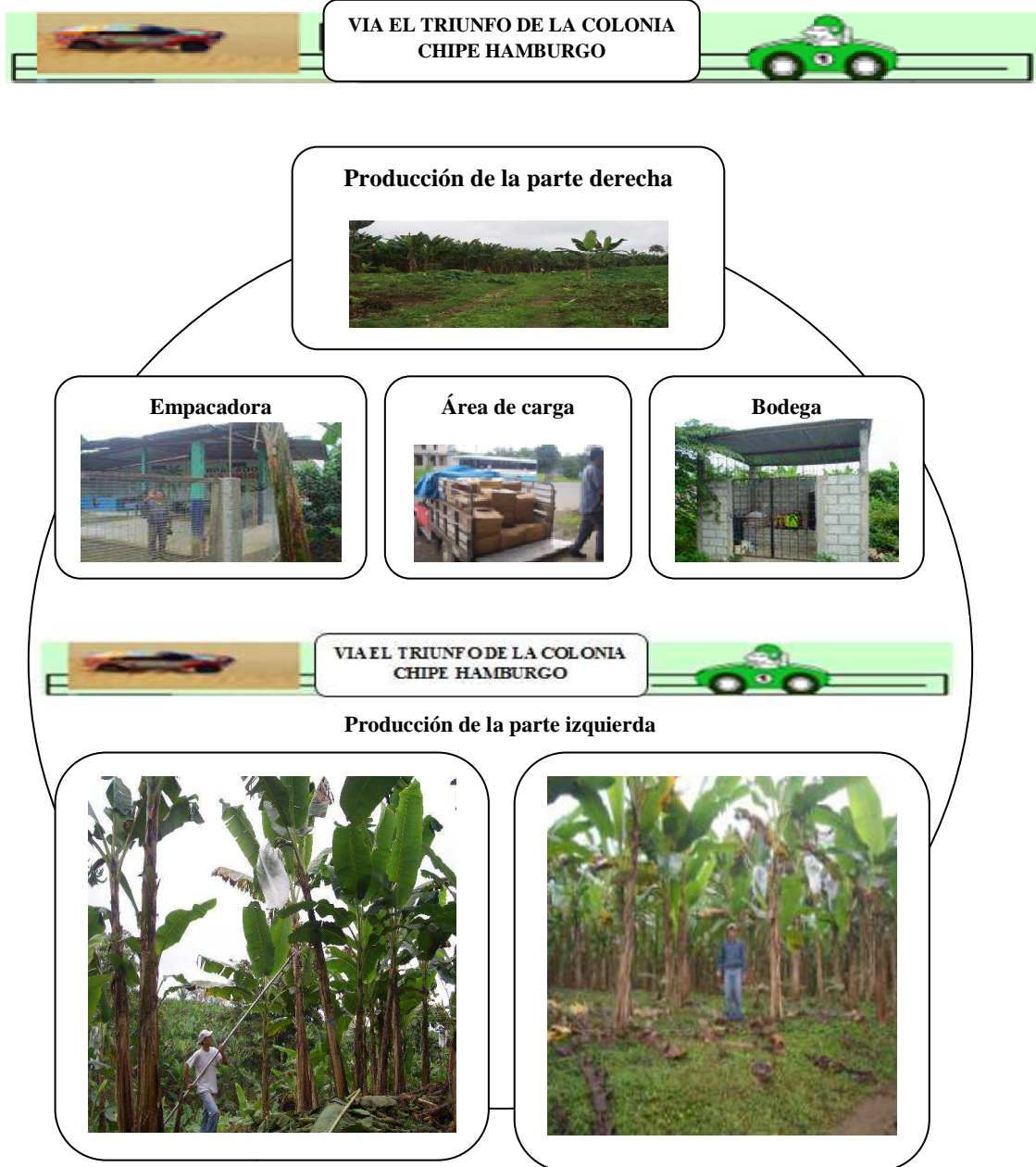
Nota: Se divide para 1.75 porque es el número aproximado de racimos por cada caja.

CANTIDAD TOTAL PRODUCIDA EN LA PRIMERA SIEMBRA		
% 1 AÑO	66.666	3657
% 3 MESES	33.333	1829
TOTAL	100%	5.486

CAJA DEL Sr. SEGUNDO MARTINEZ

CAJA DEL Sr. Segundo Martínez		
ESTADO SITUACION INICIAL		11.000,00
Materiales Directos	6.040,50	
(+) Mano de Obra Directa	4.510,00	
Costos Indirectos	1.819,53	
Compras de Herramientas agrícolas	551,00	
TOTAL INVERSION		12.921,03
SOBRANTE O FALTANTE		- 1.921,03
INGRESO DE CAJA		19.035,00
TOTAL CAJA		17.113,97
Gasto de venta		100,00
NUEVO SALDO DE CAJA		17.013,97
Porcentaje de caja 55%		9.357,68
Porcentaje de Banco 45%		7.655,59

PLANTACIONES Y DEPARTAMENTOS



Elaborado por: Briones Solís Lucía Hermelinda

ANEXO 7

LABORES DE COSECHA



LABORES DE LIMPIEZA



Significado de los siguientes símbolos que se utilizó para el flujograma.

