



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**Facultad de Especialidades Empresariales
Carrera de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales
Bilingüe**

TÍTULO:

**Viabilidad de una cooperativa exportadora de orito orgánico de
pequeños productores en la zona de Bucay – Guayas.**

AUTORAS:

**Cynthia Carolina Nieto Paredes
María Paula León Crespo**

TUTOR:

Ec. Gonzalo J. Paredes

**Guayaquil, Ecuador
2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
Facultad de Especialidades Empresariales
Carrera de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Cynthia Carolina Nieto Paredes y María Paula León Crespo**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

TUTOR

Ec. Gonzalo J. Paredes

REVISOR(ES)

DIRECTORA DE CARRERA

Ing. Teresa Knezevich Pilay

Guayaquil, a los 18 días del mes de Febrero del año 2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
Facultad de Especialidades Empresariales
Carrera de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, **Cynthia Carolina Nieto Paredes**
María Paula León Crespo

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación **Viabilidad de una cooperativa exportadora de orito orgánico de pequeños productores en la zona de Bucay - Guayas** previa a la obtención del Título **de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 18 días del mes de Febrero del año 2015

LAS AUTORAS

Cynthia Carolina Nieto Paredes

María Paula León Crespo



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
Facultad de Especialidades Empresariales
Carrera de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe

AUTORIZACIÓN

Nosotras, **Cynthia Carolina Nieto Paredes**
María Paula León Crespo

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Viabilidad de una cooperativa exportadora de orito orgánico de pequeños productores en la zona de Bucay - Guayas**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 18 días del mes de Febrero del año 2015

LAS AUTORAS:

Cynthia Carolina Nieto Paredes

María Paula León Crespo

AGRADECIMIENTO

Siempre me he sentido bendecida por la familia que Dios me ha concedido, la que yo necesitaba. Desde muy pequeña he tenido un gran agradecimiento a Dios, por brindarme tanto y por darme su amor incondicional reflejado en ellos y con cada milagro a mi alrededor. Por los mejores padres, por sus consejos y palabras de aliento cuando las requería. Por mi hermana porque sin ella mis días y mi vida no serían los mismos.

A mi compañera de tesis y amiga por el apoyo y tiempo de las últimas semanas, el esfuerzo valió la pena. A mis amigos por la motivación, por el apoyo constante, por creer en que nada estaba perdido. A la persona que me enseñó que cuando la noche esté más oscura es al momento en que comienza el amanecer; es verdad, está amaneciendo por momentos y a ratos. Quiero agradecerles por todo, por cada minuto de su vida compartido conmigo, porque no puedo estar más orgullosa de ser su hija y de tener la hermana que tengo, este esfuerzo y logro ha sido por y para ustedes.

Cynthia Carolina Nieto Paredes

Primordialmente agradezco a Dios, por darme fortaleza para seguir adelante ante situaciones difíciles de afrontar. Agradezco a mi familia materna y paterna, cada uno de ellos que en diferentes momentos aportaron con ideas y consejos que fueron útiles para resolver inconvenientes durante el proceso, a mis abuelos Sonia, Manuel, César y Raquel y principalmente a mi abuelo Enrique que fue un compañero de apoyo constante para la consecución de información. A mis padres y hermanos que representan la parte fundamental de mi vida. A mi compañera de tesis Cynthia, por su comprensión y paciencia y a los profesores de la Universidad que de una manera desinteresada apoyaron con sus conocimientos.

María Paula León Crespo

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a Dios, por darme fuerza para seguir adelante a pesar de los problemas que se presentaban en el transcurso de terminar este trabajo, porque cada prueba me hizo acercarme más a ti. A la madre y al padre que me dieron la vida, y se esforzaron por formar mi familia; por todo su empeño en demostrarnos que el amor está por encima de cualquier cosa. A mi hermana por estar siempre junto a mí, por tomar el papel de mi segunda madre en momentos de apoyo.

Para las dos personas que hoy no están junto a mí. Abuelito sé que desde arriba me estás cuidando. Ustedes me enseñaron que a pesar de no estar físicamente el amor nunca termina, no se extingue, ni se transforma. Ustedes son las personas que amo, con el apoyo de todos he logrado terminar mi carrera universitaria, son mi mejor motivo de persistir en mis metas.

A partir de hoy sé que habrá nuevos horizontes por encontrar, y no me cabe duda en contar una vez más con ustedes y con Dios.

Cynthia Carolina Nieto Paredes

Dedico este trabajo a mis padres y hermanos en los que encuentro a diario el sustento y aliento para enfrentar nuevos retos.

Como una dedicatoria especial para un nuevo ángel que me acompaña a diario, que en sus últimas enseñanzas me demostró a nunca rendirme y ser positiva en la vida. Para esta guerrera que con fe y valentía se impuso a toda dificultad que se presentaba, para mi fiel seguidora deportiva Raquel García+.

María Paula León Crespo

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Ec. Gonzalo J. Paredes

PROFESOR DELEGADO



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
Facultad de Especialidades Empresariales
Carrera de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe

CALIFICACIÓN

Ec. Gonzalo J. Paredes

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	i.
CERTIFICACIÓN	ii.
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	iii.
AUTORIZACIÓN.....	iv.
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA	vi
CALIFICACIÓN	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xvi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xviii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	xx
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xxi
CAPÍTULO I: Generalidades del proyecto.....	3
1.1. Antecedentes.....	3
1.2. Delimitación de zona estudio	5
1.3. Planteamiento del problema	7
1.4. Justificación y alcance.....	9
1.5. Delimitación del tema	11
1.5.1. Delimitación espacial	11
1.5.2. Delimitación temporal	12
1.6. Objetivos.....	12
1.6.1. Objetivo General.....	12

1.6.2.	Objetivos Específicos	12
1.7.	Variables	13
1.7.1.	Variables Dependientes.....	13
1.7.2.	Variables Independientes	13
1.8.	Población objeto de estudio	13
1.9.	Recopilación de información	13
1.9.1.	Fuentes primarias:	13
1.9.2.	Fuentes secundarias:	14
CAPÍTULO II: Marco referencial		15
2.1.	Marco Teórico.....	15
2.1.1.	Origen	15
2.1.1.1.	Generalidades de cosecha y producción	18
2.1.1.1.1	Proceso de Cosecha	22
2.1.2.	Bucay y su producción de orito	26
2.1.3.1.	Características del Suelo.....	31
2.2.	Cadena de valor.....	34
2.3.	Marco Conceptual	37
2.3.1.	Cooperación.....	37
2.3.2.	Cooperativismo	38
2.3.3.	Doctrina cooperativista	38
2.3.4.	Cooperativa.....	38
2.3.5.	Economía solidaria:	40
2.4.	Marco Legal.....	40
2.4.1.	Constitución de la República del Ecuador	40

2.4.2.	Plan Nacional del Buen Vivir 2013 – 2017.....	41
2.4.3.	Plan de Mejora Competitiva (PMC) de la Cadena del Banano	42
2.4.4.	Reglamento a la Ley para Estimular y Comercializar el Banano	42
2.5.	Marco Metodológico	43
2.6.	Método de Investigación	44
2.7.	Tipo de Investigación	45
Capítulo III: Experiencias y Análisis de Cooperativas Nacionales e Internacionales.....		47
3.1.1.	Asociaciones de banano en el Ecuador.....	48
3.1.2.	Asociaciones de banano orito internacional.....	50
Capítulo IV: Análisis socioeconómico de los productores de orito en la zona de Bucay		56
4.1.	Análisis socioeconómico	56
4.1.2.	Territorio.....	66
4.2.	Población.....	69
4.2.1.	Variaciones de la población.....	69
4.2.2.	Puntos de referencia por cambios de crecimiento o disminución en la población	70
4.3.	Estructura de Vivienda	80
4.4.	Servicios básicos.....	81
4.5.	Posesión de viviendas y terrenos	83
4.6.	Mercado meta de cooperativa.....	84
4.6.1.	Integración en otras agrupaciones	86
4.6.2.	Aceptación de integración a cooperativa en estudio	87
5.1.	Generalidades	89

5.2.	Principios y valores Corporativo.....	89
5.2.1.	Principios Corporativos.....	90
5.2.2.	Análisis estratégico.....	91
5.2.3.	FODA.....	93
5.3.	Análisis situacional.....	95
5.3.1.	Análisis Externo.....	95
5.4.	Análisis Interno.....	98
5.4.1.	Análisis de la competencia.....	98
5.4.2.	Poder de negociación de los compradores.....	98
5.4.3.	Poder de negociación de Proveedores.....	98
5.4.4.	Amenazas de nuevos entrantes.....	99
5.4.5.	Amenaza de Productos sustitutivos.....	99
5.4.6.	Rivalidad entre competidores.....	99
5.5.	Desarrollar una ventaja competitiva.....	99
5.5.1.	Estrategias.....	99
5.5.2.	Opciones de estrategias internas.....	100
5.5.3.	Estrategias de promoción.....	100
5.5.4.	Valores Corporativos.....	102
5.6.	Apertura de la cooperativa.....	103
5.6.1.	Estructura.....	107
5.6.2.	Denominación.....	108
5.6.3.	Instituciones y Ministerios que respalda a LOEPS.....	108
5.6.4.	Integrantes.....	109
5.6.5.	Organigrama.....	111

5.6.6.	Funciones.....	113
5.6.7.	Horario del personal	115
5.7.	Marca	116
5.7.1.	Logo	116
5.8.	Oferta nacional y demanda internacional	117
5.8.1.	Proyección de la demanda	117
5.8.2.	Oferta nacional.....	117
5.8.3.	Precio	122
5.9.	Beneficios como cooperativa	122
5.8.4.	Contratación de haciendas	122
5.8.5.	Campaña de salud.....	122
5.8.7.	Creación de programa de evacuación	123
	Capítulo VI: Mejoramiento de calidad y certificaciones.....	124
6.1.	Certificaciones de la Cooperativa	124
6.1.1.	Trazabilidad	124
6.1.2.	Social	124
6.1.3.	Seguridad , formación y normas	125
6.1.4.	Ambiental	125
6.1.5.	Calidad	130
6.1.6.	Acciones que no se pueden hacer durante el proceso.....	132
6.2.	Medidas de cuidado	133
6.2.1.	Manejo ecológico del suelo	133
6.2.2.	Uso de recursos naturales del suelo	133
6.2.3.	Evitar contaminación	133

6.3.	Certificaciones en el área del banano.....	134
6.3.1.	GLOBAL G.A.P.....	134
6.3.2.	Fairtrade International.....	135
6.3.3.	ISO 14000.....	137
6.3.4.	Japanese Agriculture Standards	137
6.3.6.	Insumos abonos permitidos por certificadoras	139
6.4.	Exportación.....	140
6.4.2.	Partida nacional	148
6.4.3.	País destino	148
6.4.4.	Estudio de tratado de libre comercio Japón – Ecuador	149
6.4.5.	Partida arancelaria en Japón.....	150
6.4.5.1.	Arancel SGP	150
6.4.6.	Otros impuestos.....	151
6.6.	Requisitos para exportar	151
6.6.1.	Obtener RUC	151
6.6.2.	Registrarse como exportador	151
6.6.3.	Requisitos para la exportación de banano.....	152
6.6.4.	Inconterms	154
6.6.5.	Requisitos para ingreso de mercancías a Japón.....	154
6.6.6.	Naviera.....	158
6.6.7.	Tiempo en tránsito	160
	CAPÍTULO VII: Análisis Financiero	167
7.1.	Inversión Inicial.....	167
7.2.	Gastos de Operación	172

7.3.	Sueldos y salarios	174
7.4.	Inversión	175
7.5.	Desarrollo de la cooperativa	176
7.5.1.	Balance inicial	176
7.5.2.	Ventas	176
7.5.3.	Estado de Pérdidas y ganancias	178
7.5.4.	Flujo de caja.....	178
7.5.5.	Análisis de rentabilidad.....	181
7.5.6.	Periodo de recuperación	182
	CONCLUSIONES	183
	RECOMENDACIONES.....	185
	BIBLIOGRAFÍA	186
	ANEXOS	A

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Clasificación del Banano	17
Tabla 2: Requerimientos agroecológicos de una musácea	32
Tabla 3: Resultados de encuesta e indicadores influyentes	64
Tabla 4: Porcentaje de distribución por hectáreas cultivadas de Orito	109
Tabla 5: Porcentaje de aportaciones por socio	110
Tabla 6: Horario del personal	115
Tabla 7: Proyección de cajas de 1 Hectárea.....	120
Tabla 8: Cajas proyectadas de la cooperativa	121
Tabla 9: Registro de salida de personal durante fumigaciones aéreas de la finca	125
Tabla 10: Control de Mitigación de Impactos	126
Tabla 11: Control desechos	127
Tabla 12: Control de asistencia a capacitación.....	127
Tabla 13: Registro de la entrega de material	128
Tabla 14: Costo grupal de certificación	134
Tabla 15: FLOCERT indicadores para costos de certificación	136
Tabla 16: Requerimientos de personal para certificación FLOCERT.....	136
Tabla 17: Certificación grupal BSC OKO	137
Tabla 18: Productos aptos para agricultura Orgánica.....	139
Tabla 19: Importaciones generales por países industrializados	145
Tabla 20: Porcentaje de mercado bananero	146
Tabla 21: Detalle de partida arancelaria nacional.....	148
Tabla 22: Detalle de partida arancelaria internacional.....	150
Tabla 23: Codificación Token	152
Tabla 24: Activos fijos	168
Tabla 25: Costos de producción por hectáreas.....	169
Tabla 26: Costos producción total hectáreas	170
Tabla 27: Costos producción primera cosecha Segundo año	171
Tabla 28: Presupuesto de gastos de operación.....	173
Tabla 29: Sueldos y salarios.....	174
Tabla 30: Aportación de socios	175
Tabla 31: Unidades proyectadas	177
Tabla 32: Estado de resultados	179

Tabla 33: Cálculo TMAR.....	180
Tabla 34: Indicadores	181
Tabla 35: Cálculo de período de recuperación	182

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Edades de productores	70
Gráfico 2: Distinción de sexos	72
Gráfico 3: Número de integrantes en familias	73
Gráfico 4: Instrucción educativa	74
Gráfico 5: Beneficios personales	75
Gráfico 6: Afiliación al seguro campesino	75
Gráfico 7: Actividad económica	76
Gráfico 8: Número de personas que poseen hectáreas de orito	77
Gráfico 9: Hectáreas dedicadas a la agricultura	78
Gráfico 10: Cultivos adicionales	78
Gráfico 11: Estructura de paredes en viviendas	80
Gráfico 12: Estructura de techo en viviendas.....	81
Gráfico 13: Número de personas que se benefician de servicios básicos	82
Gráfico 14: Situación de adquisición de viviendas y terrenos.....	83
Gráfico 15: Satisfacción de último periodo de producción	84
Gráfico 16: Debilidades como pequeños productores	85
Gráfico 17: Integración de asociaciones o cooperativas de productores	87
Gráfico 18: Porcentaje de aceptación para integración a la cooperativa	88
Gráfico 19: Proceso de análisis estratégico	92
Gráfico 20: Principales países exportadores de banano expresado en miles de dólares USD.....	140
Gráfico 21: Principales países importadores de banano Ecuatoriano. Expresado en miles de dólares USD.	141
Gráfico 22: Total importado de banano a nivel mundial expresado en miles de toneladas.....	142
Gráfico 23: Principales países importadores de banano Expresado en miles de dólares USD.....	143
Gráfico 24: Principales países exportadores de banano a Japón	144

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa 1: División Territorial	66
Mapa 2: Catastro bananero	67
Mapa 3: Zonificación agroecológica	68

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Calendario de cosecha	23
Ilustración 2: Cable vía o funicular.....	25
Ilustración 3: Morfología de la planta.....	33
Ilustración 4: Cadena de valor de la producción	35
Ilustración 5: Cadena de valor de la comercialización internacional	36
Ilustración 6: Jerarquía de manejo y rendición de cuentas del cantón Bucay	69
Ilustración 7: Crecimiento poblacional por género	71
Ilustración 8: Estructura de página principal de sitio web	101
Ilustración 9: Proceso de apertura para cooperativas.....	105
Ilustración 10: Pasos para entrega de documentos a la superintendencia de economía popular y solidaria para apertura de cooperativa no financiera.....	106
Ilustración 11: Organigrama de la cooperativa BUBANA	111
Ilustración 12: Logo de la cooperativa.....	116
Ilustración 13: Descripción de temporadas	119
Ilustración 14: Cantidad de racimos por semana de acuerdo a la temporada.....	120
Ilustración 15: Modelo de caja 208.....	131
Ilustración 16: Proceso de certificación	138
Ilustración 17: Conversión moneda	149
Ilustración 18: Requisitos para etiqueta	156
Ilustración 19: Puerto de Tokio	157
Ilustración 20: Empresas navieras del Ecuador.....	158
Ilustración 21: Logotipo empresa Tolepu S.A.	158
Ilustración 22: Proceso de exportación	160

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Modelo de encuesta	A
Anexo 2: Formato para estatutos cooperativas EPS no financieras	E
Anexo 3: Cotización para certificaciones JAS y GLOBAL GAP	W
Anexo 4: Exportadores a nivel mundial	Y
Anexo 5: Principales países en los cuales Ecuador exporta banano	Z
Anexo 6: Principales países importadores de banano	AA
Anexo 7: Préstamo	BB
Anexo 8: Balance situación inicial	DD
Anexo 9: Flujo de caja proyectado	EE

RESUMEN

El presente estudio permite conocer la viabilidad para la apertura de una cooperativa no financiera exportadora de orito orgánico basada en las leyes de la “Economía Popular y Solidaria”, en la cual pequeños productores tendrán la oportunidad de negociar directamente sin intermediarios.

Se determina los bloques importantes para analizar las diferentes situaciones de procesos legales, datos socioeconómicos, mercado meta y producto. De tal manera se establece la logística de todo el proceso que se implementa en cuanto a certificaciones para el buen manejo del cultivo y comercio justo.

Por medio del análisis financiero se reconoció la rentabilidad del proyecto y apuntar a la apertura de actividades. Las conclusiones y recomendaciones más trascendentes se basan en el desarrollo social y comunitario, así mismo como la organización de comercialización.

Palabras Claves: Cooperativa, orito orgánico, exportación, pequeños productores, certificaciones, comercio justo, comercialización.

ABSTRACT

This study analyzes the feasibility of opening a baby banana non-financial exporting company, based on the Ecuadorian law of “Economía Popular y Solidaria”, through which small farmers have the opportunity of negotiating directly without intermediaries.

Main aspects are determined and analyzed in order to examine areas such as legal proceedings, socioeconomic data, target market and product. In this way the logistics of the whole process are established, including proper crop management and fair trade.

The financial analysis of this study demonstrates the profitability of the project and the need of opening target market activities. The most significant conclusions and recommendations are based on social and community development, as well as merchandising organization.

Key Words: Cooperative, organic baby banana, small farmers, export, certifications, fair trade, merchandising.

INTRODUCCIÓN

Musa Acuminata AA conocida como orito o baby banana en el entorno internacional, proveniente del sudeste de Asia fue descubierta como fruta comestible por nativos de la zona años atrás. El orito orgánico en el Ecuador es una fuente de comercialización que en el pasar de los años ha tenido un periodo de transición en territorio nacional, durante muchos años la musácea se consumió para el mercado interno ya sea como fruta para el diario o para animales.

Las deficiencias del entorno social y rural se originan por la falta de necesidades en oportunidades de apertura al mercado, de acuerdo al poco o nada de control que los propios productores tienen al momento; numerosas empresas con fuertes capitales son las competencias de este reducido grupo de productores, es así, como estas personas se preguntan cómo combatir estas injusticias y poder superar estas duras barreras.

Dentro de la ejecución para resolver las inquietudes se analiza el entorno en el cual pertenecen, su estructura y manejo interno son filtros para la indagación de posibles soluciones de pequeños productores de la zona, de igual manera se busca optar por un futuro mercado con el cual negociar.

La agrupación por hectáreas de cultivo orgánico administrado por medio de una cooperativa será una influencia con fortaleza de crecimiento ya que permite crear un valor agregado, siendo los mismo socios dueños de ésta, y así poder tener jerarquía de grandes cantidades de cosecha que admita la competencia justa basada con ayuda de organismos internacionales fundamentados en soporte social, y justicia de mercado.

La generación de nuevos proyectos e ideas que promueva el desarrollo del buen vivir son ejes de constante fomento a nivel nacional desplegadas por ministerios y a nivel de gobierno. De la misma manera, la organización de una estructura que involucre elementos que sirvan de soporte a la mejora de la comunidad permitirá un beneficio grupal del área a desarrollar.

En la actualidad se busca cambiar ciertas malas prácticas de producción y cosecha de bienes con altos grados de químicos, que poco a poco está perjudicando a la salud, por esto se indaga en el consumo de productos orgánicos que permita el control como medio para erradicar enfermedades en lo posterior.

Durante el desarrollo del presente documento se conocerá las nuevas oportunidades de apoyo social fomentadas por la agrupación de pequeños productores de la zona de “Bucay”. La consecución de certificaciones de buenas prácticas agrícolas, comercio justo y producción orgánica será una ventaja para la internacionalización de la fruta.

Finalmente se evaluará la viabilidad de sus beneficios como agrupación para la comercialización del orito, resultado que permitirá acceder a la apertura de la cooperativa no financiera basada en las leyes de la “Economía Popular y Solidaria”.

CAPÍTULO I: Generalidades del proyecto

1.1. Antecedentes

La República del Ecuador, es un país reconocido por ciertas características propias que resaltan a la nación a nivel mundial, entre ellas: ser uno de los principales comercializadores de petróleo, banano, flores, camarón, entre otras; en la cual el rubro del banano ha logrado que se identifique al país como uno de los mayores exportadores de la fruta y ser reconocido como la capital bananera del mundo.

La alta concentración de ríos por kilómetro cuadrado, su flora y fauna son ventajas que a nivel nacional se puede evidenciar y disfrutar para numerosas actividades de la agricultura.

En varias ocasiones ha sido declarado como uno de los países más tradicionales que ha tenido denominaciones para el Patrimonio Cultural de la Humanidad, designación que ha sido concedida por la UNESCO (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la cultura) desde el año 1982.

De acuerdo a estadísticas realizadas a cargo del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Pro Ecuador) el 40% de la población ecuatoriana sustenta gran parte de su economía en la producción agropecuaria y agroindustrial.

El sector primario en la economía del país es la materia prima sin transformación ni proceso alguno. En todas las regiones de la nación existe producción de diferentes alimentos.

Los principales productos en la región Costa son: banano, café, cacao, arroz, papas, mariscos, ganado porcino, ganado vacuno, ganado ovino, caballar, y caña de azúcar. En la región Sierra: banano, frejol seco, haba seca, trigo, cebada, papas, ganado porcino, ganado vacuno, ganado ovino, caballar. Para la región Amazónica: pitahaya, caña de azúcar, banano, yuca, tabaco y té. Finalmente para la región Insular: naranja, tomate, yuca, limones, aguacate, banano, lechuga, col, pepino, pimiento y choclo.

Uno de los principales ingresos para el Ecuador es la comercialización de petróleo a nivel internacional y la exportación de banano, con la cual este último producto, con toda la cadena de valor, genera muchos puestos de trabajo ya que hay una integración de personal y negocios involucrados.

Las industrias colaterales tales como: cartoneras, navieras, empresas de plástico, industria de abonos / tierras, empresas de transporte; que planifican, controlan y llevan a cabo todas las actividades para la producción y comercialización de la fruta, son fuentes generadoras de empleo para muchas familias.

Ecuador posee la gran ventaja y privilegio de contar en su producción de banano las variedades como: Cavendish, Orito y Banano rojo.

El proceso de desarrollo en el país ha sido influenciado entre otros factores a la comercialización de la fruta, ya que contribuye significativamente en ingresos para la nación; esto conlleva una gran responsabilidad de las dos partes del negocio; del estado y de productores, en el que se apoya a los tres sectores de la economía Ecuatoriana: primario, secundario y terciario.

El Estado interviene al momento del fijar precios de la caja del banano, ya que existe abuso por parte de exportadores e intermediarios, presenta la gran necesidad de ayuda para los agricultores.

Según el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) el sector agrícola correspondiente al banano representa alrededor del 14% del Producto Interno Bruto (PIB), y el 30% de la fuerza laboral, alrededor de \$ 1,25 millones de personas trabajan en este sector.

La producción nacional de banano se presenta en menor escala frente a otros países exportadores. En la región litoral o Costa, se encuentra ubicado el 90% de la producción de banano nacional (INIAP, 2011).

La ventaja comparativa que posee el Ecuador en la producción de las musáceas frente a los otros países productores de banano es su sabor y textura, esto debido al clima tropical y a la calidad del suelo. Estas variantes influyen para que el fruto tenga una gran aceptación, pulpa de calidad, digno de diferenciación en la producción frente sus competidores.

Existen cantidades de platillos derivados del banano en países del exterior, los cuales lo consumen, categorizan como una fruta de lujo y lo consideran como tal.

Lo importante es empezar a tomar conciencia del enorme aporte nutricional, el valor que el banano ha conseguido a través del tiempo y el reconocimiento de la fruta ecuatoriana frente a producciones internacionales. Así sería más fácil darle el mérito necesario al desarrollo y aporte que cada día un ecuatoriano realiza.

1.2. Delimitación de zona estudio

La zona de estudio es el cantón General Antonio Elizalde, provincia del Guayas conocido como “cantón Bucay”, lugar que inició como un recinto que pertenecía al Cantón Milagro. En 1907, el gobierno de Eloy Alfaro denominó a este sector como parroquia General Antonio Elizalde (Ayala Mora, 1993).

El cantón Bucay es considerado un gran paraíso, ya que posee bastos recursos naturales, grandes escenarios de cascadas, ríos, montañas, aves tropicales, rica gastronomía, haciendas ganaderas; cacaoteras y bananeras.

Se encuentra localizado en el extremo este de la provincia del Guayas con una extensión aproximada de 210 km²., cuenta con límites al norte y al este con la provincia de Bolívar, al Este y al Sur con la provincia de Chimborazo; al Oeste, con el cantón Naranjito; al Sur, con el río Chimbo, su clima tiene un promedio de 24°C y según el último censo de población y vivienda realizado en el año 2010 posee 10.642 habitantes (Centro del Agua y Desarrollo Sustentable., 2013).

Presenta zonas agropecuarias, y áreas agrícolas con gran diversidad, en la cual refleja una extensión importante de banano orito donde se crea una zona con matices propios y color verde que resalta en la carretera.

La producción de la fruta es una fuente principal de ingresos para los pequeños y medianos productores de este cantón, ya que por la falta de tecnología y los limitados recursos económicos han logrado desarrollar tecnologías informales para un buen manejo del cultivo.

Sus valiosas experiencias empíricas sin estudios previos han mejorado en el pasar de los años, tales como: el manejo de plantaciones, momento óptimo de cultivo y etapas finales cuando la fruta se encuentra lista para la comercialización.

1.3. Planteamiento del problema

El Ecuador se caracteriza por ser el principal exportador de banano desde el año 1970. Se encuentra en este puesto frente a todos los países del mundo que cultivan el fruto. Existe más especies de la musácea en el Ecuador como lo son: Cavendish, Orito (baby banana) y Banano rojo. Sin embargo, no ofertan con la misma intensidad que el banano tradicional y toda la variedad del mismo a mercados internacionales.

El orito es una variedad del banano, mide en promedio de 10 a 12 cm, su peso es mayor que las otras musáceas¹, posee una textura y sabor más dulce que la banana tradicional, tiene un espesor y color que le otorga la distinción frente a las musáceas de su especie; una cualidad de la fruta es que se la puede producir los 365 días del año.

El orito es considerado orgánico debido a la manera en que se cultiva y se produce, es la diferenciación frente a las otras variedades, ya que al cosecharlo se toma cuidado del suelo y se usa agroquímicos controlados y aceptados por certificadoras que aprueban el contenido para el uso de este, en el tema de plagas se utiliza métodos caseros para ahuyentar bichos o mosquitos en la planta, que interfieren su desarrollo.

Hoy en día existe gran demanda de productos orgánicos debido a la cantidad de problemas de salud de los habitantes alrededor del mundo; ya sea por prescripción médica o cuidado de la salud, los cuales se ven afectados por los alimentos que se comercializan en el mercado con gran cantidad de químicos y preservantes.

¹ Musácea: Nombre científico para plantaciones de banano.

La producción en el cantón Bucay, provincia del Guayas brinda oportunidad a los campesinos para ampliar y formalizar su producción, con la calidad necesaria para la perspectiva de exportación.

Uno de los problemas que enfrentan los campesinos es el bajo precio al que se comercializa el orito, en caso de que compren el producto. Los intermediarios venden aproximadamente al triple del precio adquirido y es donde se evidencia la gran estafa, en el cual no reciben mucha ganancia.

En el medio se manejan dos tipos de comercialización: Los productores quienes cuentan con el espacio para la venta (cupo) y los que no poseen esta ventaja, por esto, muchas personas quienes se dedican a la actividad tienden a negociar con intermediarios, en consecuencia de la situación.

Según el artículo 14 del Reglamento a la Ley para estimular y comercializar el banano con registro oficial 499 del 26 de Julio de 2011 indica lo siguiente.- *“Si el exportador no comprase el ciento por ciento (100%) de la fruta contratada con el productor y/o comercializador, en una o varias semanas, estará obligado a pagarle al productor el valor correspondiente por dichas cajas no compradas”*.

Cuando no se cumple esta ley, se alega que sólo se deseaba una cierta cantidad “x” de cajas de banano, por esto los productores de orito que no cuentan con cupo se acogen a este artículo. Existen casos en que no hay ningún contrato de por medio o alguna Carta de corte² entre el productor y el comercializador.

² Carta de Corte: Compromiso entre productor y comercializador de la fruta para la compra-venta de su cosecha.

En la negociación existen dos vías de comercialización, los productores independientes que tienen cupo para vender a empresas reconocidas como Bananera Noboa, Dole, entre otras, y los productores que no disponen de esta ventaja, los mismos que venden su producción a intermediarios, o con los que cuentan con espacio para la exportación.

1.4. Justificación y alcance

A lo largo de los años, la mayoría de los productores agrícolas en la región Costa enfocaron la producción y comercialización del banano tradicional, el cual ha generado saturación en el mercado internacional. Se orientó a la oferta extranjera debido a un mayor porcentaje de negociación, de la misma manera que compiten con otros países provenientes de Centro América, Sudamérica y África que ofrecen el mismo producto.

De acuerdo al presente análisis se determinará la viabilidad de una cooperativa que será fuente de comercialización e internacionalización, acción que será posible con la integración y ayuda mutua de cada productor; mejoría y desarrollo de tecnología, calidad en cuidado y manejo de la fruta.

Los pequeños productores locales no se encuentran organizados para la exportación ya que esto lo realizan los intermediarios; los cuales pueden ser multinacionales o grandes bananeras que realizan tratos de compra del producto para enviar a destinos como Estados Unidos y Europa.

En numerosas ocasiones las empresas comercializadores rechazan la fruta porque no cumple con los estándares de exportaciones ya que la venta siempre está ligada al aspecto del producto, característica que no puede fallar al momento de vender al extranjero.

Con la creación de una cooperativa de pequeños productores se reflejará una mejor estructura con un sistema más organizado, la misma que se apoyará bajo el Plan Nacional del Buen Vivir, con el objetivo de mejorar la calidad de vida de los productores.

Con este proyecto, los campesinos tendrán un manejo y trato justo de su producto frente a un mercado extremadamente explotado por grandes compañías existentes. Situaciones que son difíciles de conciliar al momento de comercializar el producto.

Tal propuesta estará respaldada por medio de integrantes relacionados a la actividad agro, de tal manera que ayudará para el establecimiento de su oferta con miembros involucrados en las negociaciones y exportaciones.

En la actualidad existe una corporación llamada CORPORITO que se encarga de reunir asociaciones que puedan establecerse con una mejor estructura y oferta del producto, el problema radica en los pequeños productores los cuales no integran asociaciones ni cooperativas, por esto no son beneficiados y no es permitido que ingresen a la corporación ya que su estado jurídico no permite la incorporación a la misma.

Es importante que las personas que se dedican a la actividad se agrupen correctamente, situación que se podrán beneficiar de muchas características; ayudarán a los ingresos personales y comerciales.

La forma incorrecta de administración y la competencia desleal en cuanto a precios, distribución, garantías, cupos, etc., son injusticias sociales que se evidencian día a día en los pequeños productores, por esto establecerse y acogerse a las nuevas políticas de gobierno como regirse en el marco legal de la Economía Popular y Solidaria permitirá un sustento importante desde su establecimiento.

El estudio se apega a uno de los lineamientos del Plan Nacional del Buen vivir, el cual tiene por concepto el fortalecer y consolidar los recursos endógenos con la finalidad del desarrollo de la población en el que se crea fuentes de trabajo digno.

El proyecto planteado se desarrollará con bases en las líneas de investigación que el sistema de investigación y desarrollo propone, directamente enfocado al desarrollo y crecimiento económico de los pequeños productores del cantón Bucay, provincia del Guayas.

Promoviendo la igualdad y la inclusión social, ya que todos son iguales en deberes y derechos, teniendo por objeto el desarrollo de mejores oportunidades para un mejor porvenir. Siempre con el ideal del buen vivir de todos los integrantes del proyecto y para su entorno.

Finalmente esta reunión de cooperativismo establece la creación de una vida justa y digna, ante el esfuerzo que cada trabajador realiza por cada hectárea de plantación, en la misma vía es un factor de apoyo mutuo entre individuos del mismo gremio.

1.5. Delimitación del tema

1.5.1. Delimitación espacial

El estudio se respaldará en estadísticas mundiales que corresponden al mercado, “banano”. De acuerdo al estudio se delimitará en la zona General Antonio Elizalde “Bucay” ubicado en la provincia del Guayas en los recintos rurales.

1.5.2. Delimitación temporal

Los siguientes datos estarán representados dentro de una extensión de 5 años, que corresponde a los periodos consecutivos desde 2015 al 2020.

Dentro del aspecto financiero estará proyectado para 5 años comenzando desde el 2015 hasta el 2020.

1.6. Objetivos

1.6.1. Objetivo General

Analizar la viabilidad de una cooperativa de pequeños productores de orito orgánico en el cantón Bucay-Guayas, para mejorar su organización en el desarrollo de una mejor ejecución en la cadena para la comercialización dentro del periodo 2015 - 2016.

1.6.2. Objetivos Específicos

1. Analizar las experiencias de los pequeños productores de banano en el Ecuador y en el mundo.
2. Diagnosticar las condiciones socioeconómicas de los pequeños productores de orito en el cantón Bucay.
3. Diseñar la planificación legal y administrativa de una cooperativa.
4. Elaborar el plan de mejoramiento de calidad, por medio de las certificaciones necesarias para los alimentos orgánicos y poder comercializarlos en el exterior con tal denominación.
5. Analizar la viabilidad financiera de la cooperativa.

1.7. Variables

1.7.1. Variables Dependientes

Creación de la cooperativa de pequeños productores de banano orito.

1.7.2. Variables Independientes

1. Análisis del contexto e indicadores socioeconómicos del cantón.
2. Planificación de la cooperativa bajo la Economía Popular y Solidaria.
3. Certificaciones internacionales del producto.
4. Características óptimas del producto - Calidad del producto.
5. Resultados positivos en el análisis financieros.

1.8. Población objeto de estudio

La división política cantonal está estructurada por una sola parroquia que corresponde a su cabecera cantonal, y posee ocho recintos los cuales son: San Pedro, Matilde Esther, La Esperanza Alta, La Esperanza Baja, El Limón, El Batán, Altos de Bucay y Bethania (Centro del Agua y Desarrollo Sustentable., 2013).

1.9. Recopilación de información

1.9.1. Fuentes primarias:

- ✓ Encuestas en la zona productora de orito localizada en el cantón Bucay, provincia del Guayas
- ✓ Entrevista al ex presidente de BANABUCAY
- ✓ Trabajo de campo en las haciendas productoras de la fruta

1.9.2. Fuentes secundarias:

Manual de manejo orgánico de banano correspondiente al INIAP que permite conocer los procesos y certificaciones para el producto, libros de agricultura del Ecuador; cadenas de valor y diversificación por parte de libros de la CEPAL, guías de exportación para Japón, así mismo como revistas de PROECUADOR e informes según la FAO correspondientes a exportaciones por producto y países.

CAPÍTULO II: Marco referencial

2.1. Marco Teórico

Para comenzar a realizar el análisis se debe aclarar información correspondiente al banano; origen, características del suelo, estructura de cadena de valor y comercialización de pequeños productores.

2.1.1. Origen

El origen de éste género es característico del sudeste de Asia y del Pacífico, donde en la actualidad se puede encontrar diploides³ no comestibles con sus semillas. Varios grupos de esta musácea fueron descubiertas al momento en que entre éstas se cruzaran, para dar origen a las subespecies y en las cuales poseían características femeninas.

Luego de que se descubriera que el fruto era comestible y se desarrollaba por retoños, se incorporó en América por medio de los sacerdotes y exploradores portugueses, siendo República Dominicana el primer país en cultivar la fruta (Matínez, 2002).

Según Robinson & Galán el banano conlleva una larga historia en cuanto a su clasificación ya que antes de que se denominara como en la actualidad, existió una primera clasificación dada por Linneo que se lo estableció la primera clasificación científica de banana realizada en el año 1783.

³ Diploide: Doble cromosoma.

Árabes la conocían como el “árbol tropical”, el cual aparecía en el libro coral, dándole el nombre de *Musa Sapientum* (aquellas frutas que al madurar se las consume por su sabor dulce) y a las frutas que sin necesidad de madurar se consume (plátanos) se los denominó *Musa Paradisiaca*, en la actualidad estas dos especies se las relaciona como híbridos triploides⁴ inter específicos pertenecientes a los grupos AAB. Sin embargo no se las utiliza para denominar al banano ni al plátano ya que cada una tiene su propia y diferente clasificación.

Luego de aquella división usaron binomios latinos para esta fruta usando nombres como *Musa nana*, *Musa Cavendishii* (cultivar y producir “Darf Cavendish” “Pequeña Enana”), *Musa Rubra* (cultivar y producir banano rojo) y *Musa Acuminata* (cultivar y producir “Horn Plantain”).

En la actualidad las clasificaciones y los nombres no son válidos ya que de acuerdo a la última categorización dada por los taxónomos Simmonds y Shepperd en el año 1955 reconocen al banano con la siguiente clasificación.

Musa Acuminata Colla correspondiente al genoma A y *Musa Balsiana* correspondiente al genoma B, se conoce que estos dos tipos son provenientes del Sudeste de Asia siendo derivadas de especies seminíferas silvestres. *Musa Acuminata* Colla y *Musa Balsiana* provienen del grupo *Emusa* que son derivados de la sub clasificación de más de 40 especies que corresponde al género *Musa* (Robinson & Galán, 2011).

⁴ Triploide: Estructura de tres cromosomas.

Tabla 1: Clasificación del Banano

FAMILIA: MUSACEA					
GÉNERO: MUSA					
SECCIÓN: EUMUSA					
ESPECIE	GRUPO	SUBGRUPO	CLONES	OTROS NOMBRES	
Musa Acuminata	Diploide AA	Sucrier	Baby Banana	Lady's Finger	
		Gross Michel	Gross Michel	Orito	
	Triploide AAA	Cavendish	Gran Naine	Gran Enano	
			Dwarf Cavendish	Cavendish	
			Valery	Robusta	
			Lacatan	Filipino	
			Williams		
			Rojo y Rojo-verde	Morado	

Fuente: MAGAP

Elaborado por: Las autoras

Finalmente de acuerdo a la tabla 1 se puede observar la clasificación exacta del orito, fruta que proviene de la especie Musa Acuminata, del grupo Diploide AA, en el cual deriva al subgrupo de Gross Michel y Sucrier, debido a la mutación de clones se denomina con diferentes nombres.

Dentro del territorio Ecuatoriano se ubican las plantaciones de orito, las cuales se encuentran repartidas en las regiones: Costa, Sierra y Oriente. Este fruto posee algunas denominaciones como almendra, lady finger y baby banana.

Las especificaciones que la mayoría de las personas conocen es: el tamaño que varía entre los 10 a 12 cm de medida, su dulce sabor es el contraste con la familia de las musáceas y su peso de hasta 80 gramos.

Las condiciones climáticas donde se presenta la producción orito oscila entre 17 a 30 °C, esto se ve alterado según la altitud, la época y la estación del año. Otro factor es la altura sobre el nivel del mar, habitualmente se cultiva entre los 200 metros hasta 1000 metros, depende del tipo de cuidado del suelo donde se encuentran las plantaciones.

El manejo y cuidado del tipo de suelo es un tema de especial cuidado, ya que se debe procurar mantener la materia orgánica del suelo para que la fruta crezca adecuadamente.

Una característica esencial es que la fruta se desarrolla mejor en condiciones de monocultivo, ya que absorbe los nutrientes solo para esa planta; en vez de combinar con otro tipo de siembra.

2.1.1.1. Generalidades de cosecha y producción

El orito es una planta muy particular a nivel nacional debido a que su clima es un factor fundamental para su crecimiento, la fruta mencionada se produce en tres regiones del Ecuador; Costa, Sierra y Oriente, siendo la última región mencionada la más prospera en cuanto a elaboración por hectárea.

Según las estadísticas del Censo Oficial Agropecuario, realizado en el año 2000 se estableció la cantidad de hectáreas por región y las ciudades más importantes, resultado que se conoció con los siguientes datos; Sierra: 1843 ha ubicadas en las ciudades de Cotopaxi, Pichincha, Chimborazo, Imbabura y Cañar. Para la región Costa: 245 ha. Ubicadas en Los Ríos, El Oro, Esmeraldas, Guayas y Manabí, y finalmente para la Amazonia; 1476 ha. en las ciudades de Morona Santiago, Sucumbíos, Napo, Orellana y Pastaza.

Es importante que en la agricultura se identifique las temporadas más destacadas para que en lo posterior no haya escasez ni variaciones de precios de comercialización.

El orito tiene la ventaja de producir todo el año en comparación de otras frutas como sandías, ciruelas, etc., que no se da dentro de los 12 meses, sin embargo existen temporadas altas y bajas de la fruta que aumentan y disminuyen su producción.

Esto está relacionado directamente con el clima ya que cuando es temporada de lluvia el orito se beneficia para aumentar la capacidad de producto, rinde más cajas por hectárea y llega a un nivel óptimo de elaboración y comercialización, la planta tiene el beneficio de crecer sin mucho cuidado por parte de químicos que de una u otra manera pierde el sabor y nutrición natural y genera enfermedades para los trabajadores y en medida de tiempo a los consumidores.

Las temporadas altas y óptimas de producción está estimado entre Enero a Marzo, debido a que existen lluvias constantes que ayudan a la agricultura, por lo contrario el resto de meses se denomina la temporada baja (Quiroz, Programa de Maestría de educación e investigación en Agricultura tropical y Sostenible, 2007).

Sin embargo, en la vida agrícola existe otra categoría para el cultivo del orito: Temporada alta corresponde a los meses de Febrero a Agosto, y la baja comprende Septiembre a Enero.

Es importante resaltar la definición de orgánico, es a la forma en la cual se cosecha y se produce, con mucho más cuidado en el cultivo, es decir, la fruta es orgánica por cómo se la trato en su siembra.

No todos los productos son categorizados como tal, por la presencia de agroquímicos y abonos tratados con químicos sin su respectivo análisis y control sobre su uso, los mismos que presentan en su mayoría porcentajes mínimos de daño al ingerir, pero se debe considerar que a medida de tiempo eso se suma en el organismo, hasta llegar a las enfermedades.

Las experiencias adquiridas en momentos de trabajo de campo y visitas a productores se lograron palpar cada proceso que conlleva cultivar el fruto. Existen pasos que deben cumplirse con totalidad ya que si no ocurre la planta se ve afectada.

En las plantaciones de este fruto se pudo observar al detalle como es el proceso y a lo que denominan las buenas prácticas agrícolas.

- ✓ Altitudes recomendables para la siembra
- ✓ Características que debe poseer el suelo para la plantación
- ✓ Preparación óptima del suelo franco
- ✓ Distancia entre cada cultivo
- ✓ Seleccionar la semilla adecuada
- ✓ Estabilidad genética

Entre cada etapa siempre se debe tomar en consideración que este fruto tiene características que no permite combinarse con cualquier plantación. Por esta razón, los oriteros⁵ tienen asociaciones de cultivo de corto y largo plazo.

⁵ Oriteros: Denominación que se da a personas productoras de banano orito.

En el tema de manejo y cuidado en el lapso de crecimiento de la planta existen varios pasos a seguir:

- ✓ Momento de abono
- ✓ Etapa del deshoje
- ✓ Tiempo del deshije
- ✓ Período de apuntalamiento
- ✓ Riego
- ✓ Manejo de plagas en caso que exista

Prontamente se tiene un lapso alrededor de nueve meses que concluye el brote de la planta, ya que es el tiempo aproximado de la primera cepa. Para su cuidado hay controles como:

- ✓ Enfunde del racimo
- ✓ Revisión de la edad del fruto
- ✓ Desmane y desflore del manojó
- ✓ Producción de hijos

En el momento de la cosecha se debe tomar consideraciones especiales al instante del corte de racimo ya que si se realiza una mal tajadura a la corona puede presentar dificultades.

La corona es una parte importante dentro del racimo ya que si este, toma un color negro, es rechazado en el momento de recibir el producto en exportación.

2.1.1.1.1. Proceso de Cosecha

2.1.1.1.1.1. Deshoje completo de la planta

Se procede a seleccionar las hojas más vigorosas y óptimas para la planta, se deja solamente el más adecuado para su producción de acuerdo a su ubicación, generación de familia y crecimiento de cada rebrote.

2.1.1.1.1.2. Proteger la fruta con el cuello de protección mano por mano

Se coloca protección de punta a punta en todo el racimo para evitar cualquier inconveniente en el proceso de cosecha, se cubre con una bolsa plástica en todas las plantas con racimo visible, esto se realiza cuando el racimo está recién brotando (parido) porque así permite identificar la edad, a su vez se coloca cintas de colores, por color se reconoce la edad del fruto.

Adicionalmente cuando ha crecido el racimo se coloca protección adicional separando cada mano, es un plástico el cual es el más adecuado para ser soporte de las manos puesto que amortigua el peso sin dejar roce o fricción.

2.1.1.1.1.3. Identificar características del racimo; edad y número de hojas

Los racimos se identifican por la cantidad de hojas y por las semanas que tenga. Se coloca colores en la punta del racimo con una cinta que identifica la cantidad de semanas; si esta fruta es joven o madura, de acuerdo a esto se procede a cosechar como se indica en el cuadro de calendario.

Por lo general para temporadas altas que se considera en verano, se cosecha con 12 semanas de crecimiento, así la fruta es joven y permite la maduración durante la exportación sin tener daños antes de que llegue a su destino.

Ilustración 1: Calendario de cosecha

2015



Fuente: Trabajo de campo

Elaboración por: Las autoras

Muchas ocasiones la producción de la fruta varía de acuerdo a las semanas que necesite el comprador, esto forma parte de los requerimientos que piden para la exportación.

2.1.1.1.1.4. Destalle de la planta.

Se corta por la mitad la planta con menos altura y que no posea flores, esto se lo realiza porque para producir un racimo se necesita de tres componente que se especifica de acuerdo a la morfología, si una de ellas crece o disminuye su desarrollo es muy probable que la fruta no sirva y se pierda todo el racimo.

Se retira las hojas que se encuentra en la planta madre para luego establecer una nueva familia que se enfrentará a un nuevo proceso de nacimiento de otro racimo, para este caso cambiará el rol y será la planta padre que se convertirá en la que de fruto en el futuro, es decir; será la nueva planta mayor-madre. Llevar el racimo a los funiculares con mucha precaución, sin rozar con nada.

2.1.1.1.1.5. Saque con podón.

En este paso se procede a cortar el tallo del racimo para extraer de la planta, con mucho cuidado sin dejar caer la fruta ya que es riesgoso que se dañe todo el racimo si las manos se llenan de arena o el impacto de golpe en una caída podría afectar.

2.1.1.1.1.6. Movilización del racimo

Cuando ya se ha retirado la fruta de la planta se coloca en el cable vía o funicular que transportará a la empacadora, por lo general se realiza de forma manual cuando son pequeños productores porque no poseen máquinas para esta actividad.

Para esta movilización existe dos métodos; la forma manual llamado convo en la cual una persona hala la cantidad de racimos que haya en ese momento que no puede ser más de 50 por riel y la automática tractor aéreo donde una maquina se encargara de transportar todos los racimos hasta su destino, la persona encargada de este paso solo guiará la dirección y no ejercerá ninguna fuerza.

Ilustración 2: Cable vía o funicular



Fuente: Propia

Elaborado por: Las autoras

2.1.1.1.1.7. Recibir el racimo en la empacadora

Transportar los racimos con agua para quitar arena y evitar fricción, así mismo se cuenta los racimos y se tiene que evaluar daños, se corta un dedo de la segunda mano siempre será de esa zona con una herramienta llamada curvo para revisar si la almendra (semilla) se encuentra en buen estado; compacta, que será con buena consistencia y látex, como último detalle en este paso se Recoge con cuidado el material de protección.

2.1.2. Bucay y su producción de orito

La provincia del Guayas representa una variedad de actividades comerciales que son fuentes de incrementos económicos a lo largo de toda su extensión, actividades como agricultura, pesca y demás hacen de esta zona un centro de desarrollo que apoya al Ecuador.

Dentro de la provincia se encuentra el cantón General Antonio Elizalde que es conocido comúnmente como “Bucay”, de acuerdo a su historia este cantón ha establecido principales sustentos de ingresos internos y en general para toda la provincia, características que enfocan sus especialidades, debido a que todos los aportes que realiza en conjunto hacen de la provincia una fortaleza frente a las demás provincias del Ecuador.

Los movimientos más destacados en Bucay es la ganadería y agricultura, que en la cual fomentan los principales fuentes de empleo, desarrollo y ayuda en los sectores rurales y urbanos. Sin dejar de lado actividades donde se concentra la mano de obra, comercialización en general de diversos sectores y labores menores.

La ganadería es una fuente importante frente a toda la provincia del Guayas puesto que la producción vacuna y porcina se ha establecido por años en esta zona, destacado acontecimiento que ha focalizado sus ingresos económicos en algunas familias.

A lo largo de los años la producción y comercialización con respecto a la agricultura ha enfocado sus principales características para hacer de este cantón una zona importante de progreso.

La producción de Banano orito es una característica diferenciadora a muchos productos ya que a este sector se lo conoce como zona de orito por excelencia, tanto el banano como otras frutas y vegetales que no son tan comercializadas como ésta.

Durante un largo período se cambió de producción de fruta, ya que en la zona se producía con mayor frecuencia y fortaleza la caña de azúcar, se ha fomentado con mayor intensidad que en las haciendas reestructuren sus producciones y se desarrolle el cultivo del orito.

Durante un extenso ciclo se efectuó el cambio de producción, en la cual obtuvieron sus propias enseñanzas, donde traspasaron barreras desconocidas de esta cosecha; muchos agricultores se enfocaron a estudiar el progreso y crecimiento de la fruta, experiencia que llevó un proceso que descubrieron en su totalidad.

El orito tras diverso las expectativas de los agricultores, tiempo que se tomaron para buscar oportunidades de venta y así recalcar el convencimiento de que esta fruta significaría un sustento para un futuro próspero.

Muchos de los pobladores se negaban a esta producción, por esto fueron pocos los que lideraron la comercialización de la fruta y en la cual se apoyaron en empresas grandes como “Standard and Fruit” que en ese entonces se llamaba la compañía “Dole”, tratando de llegar a mercados extranjeros en busca de oportunidades y ganancias.

Un duro camino se enfrentaron durante una extensa etapa, hasta que países ubicados en América del Norte o el Reino Unido aceptaran la adquisición del orito, ya que tales países estaban acostumbrados al banano tradicional “Cavendish” y la variedad parecía un engaño en la cual indicaban no tener las exigencias y necesidades de mercado.

Paulatinamente se cambió la mentalidad que con esfuerzo y dedicación estos agricultores lograron; llegaron a exportar la fruta, captando mercado internacionalmente; los países extranjeros cambiaron su perspectiva de características que en lo posterior se implementó a un mercado seguro, netamente para esta variedad de la musácea.

La producción de orito tiene sus ventajas de acuerdo a la ubicación del cantón, por ser un clima en el cual no se radica el calor ni el frío hacen de las producciones eficientes, su clima varía entre los 18 a 24 grados centígrados.

Bucay, provincia del Guayas está sectorizado estratégicamente en una zona muy cercana a la región Sierra que ayuda a que el clima sea el principal sustento de la tierra al momento de la cosecha.

Finalmente la capacidad de integración y apertura que los pobladores tienen hacia la actividad agrícola hacen del trabajo más próspero y duradero; sin embargo, la falta de iniciativa ha hecho que los pobladores cambien sus actividades, acciones que produce desgano al momento de enfrentarse a una dura realidad que por falta de empleo olvidan las actividades y experiencias que han recibido como herencia de sus familias.

2.1.3. Orito Orgánico

El orito orgánico se ha caracterizado por ser producido por pequeños productores, los cuales pueden competir contra grandes economías de escala de bananeras con numerosas hectáreas y con gran poder económico para comercializar.

Según el portal web agro negocios y tecnología (AGRYTEC) encargado de tener información actualizada sobre los aspectos técnicos y datos comerciales, indica que para el año 2004 la producción orgánica de la fruta creció a un total de 31793 ha dentro del mercado Ecuatoriano.

Se incrementó el cuidado de la tierra por medio de certificaciones y normas de calidad, situación que generó 4076 ha. en proceso de certificación, esto ayudó a que la fruta resultara un bien competitivo, que implicó un movimiento alrededor de 46 mil millones de dólares.

La cosecha con la ayuda de otros productos como el cacao dentro de las haciendas hacen de ésta una característica que ayuda a dividir las ganancias cuando existen temporadas bajas, sin embargo, estar ligadas a otras frutas en menor porcentaje de cultivo refuerza a las enfermedades que esporádicamente pueden causar a las plantaciones (Rodriguez & Flores, 2005).

La fuerte demanda a nivel mundial de alimentos orgánicos sin pesticidas⁶ es una oportunidad que genera al mercado nacional para cosechar este tipo de productos, en la actualidad existe muchas producciones que utilizan demasiados químicos, que se incrementan debido a las apariciones de enfermedades, esto hace que cada vez aumenten el nivel de toxicidad⁷ que causa daño a la salud (León, 2010).

Esta preocupación de salud no es únicamente para productos como frutas que se consumen sino también para animales, a lo largo de los años las personas se han visto envueltas a consumir productos con niveles altos de químicos como para crear mejor aspecto o tamaño, sin embargo esto ha sido perjudicial.

Cuando se refiere a productos orgánicos no quiere decir que se elimina el uso de químicos en su totalidad, esto exige una transición de un tiempo hasta que se controle y se use la cantidad necesaria sin dañar sus nutrientes naturales.

Una gran ventaja del orito es que no se usa demasiados químicos en comparación con los productores de Cavendish⁸ (banano tradicional), al solicitar las certificaciones por parte de organizaciones internacionales no se complica tanto para las revisiones previas que estas entidades realizan, esto ayuda para que el tiempo de certificación que por lo general se demora entre 2 a 3 años se acorte y así poder comercializar el orito con precios establecidos para frutas orgánicas.

⁶ Pesticidas: Químico que se utiliza en plantaciones agrícolas para evitar plagas y enfermedades.

⁷ Toxicidad: Indicador de nivel tóxico.

⁸ Cavendish: Variedad de musácea.

Sin embargo sí se otorga el certificado para que la fruta sea exportada como tal, siempre y cuando cumplan con los requisitos y procesos que se exige durante toda la cosecha y post cosecha; resultado que genera un valor agregado.

Existen alternativas que los productores pueden utilizar para ayudar a que la fruta no se infecte de plagas ni hongos, es importante que la distancia de las plantas sea la adecuada para que no se generen microclimas, que son principales fuentes de este tipo de problemas. Poco a poco el orito orgánico se ha establecido en ciertos lugares del Ecuador sin mucha competencia ya que muchos grandes productores están enfocados en comercializar el banano tradicional con o sin certificaciones orgánicas (Rodríguez & Flores, 2005).

2.1.3.1. Características del Suelo

Las condiciones del suelo para cultivar orito debe tener escasa tendencia a la compactación, rico en materia orgánica y que no sea arenoso, dado que se necesita componentes esenciales propios de un suelo limpio para que la planta adquiera nutrientes.

En relación a la pendiente se debe abstener a esta, ya que no crece en buenas condiciones, puede ser una pendiente ligeramente pronunciada. Se necesita estar expuesta la plantación a la luz solar. Dado que la cepa mayor pelea con la cepa padre para alcanzar la luz.

El suelo no debe poseer piedras ya que en el tema de pedregosidad no es recomendable para el óptimo crecimiento. Se necesita buenas condiciones de drenaje.

Tabla 2: Requerimientos agroecológicos de una musácea

Características de la planta Orito	
Parámetro	Rango
Pendiente	Planos a Ligeramente inclinados
Profundidad	Profundos
Textura	Franco, limoso, franco arcilloso, franco arcillo arenoso
Pedregosidad	Sin o Pocas
Ph	6,5 a 7,5 Prácticamente neutro a neutro
Salinidad	No salino
Toxicidad	Sin o Nula
Nivel de fertilidad	Alta a Media
Drenaje	Bien drenado
Precipitación	1200 a 2000 mm (bien distribuidos en el año)
Temperatura	> 20°C Media anual
Períodos de humedad	185 a 295 días

Fuente: MAGAP

Elaboración: Las autoras

2.1.3.2. Morfología de la planta

Ilustración 3: Morfología de la planta



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

El banano no es un árbol, es una hierba o planta herbácea⁹ gigante que puede llegar a medir hasta los 7 metros de altura, carece de tallo, sus hojas pueden llegar a tener 3 metros de largo.

⁹ Herbácea: Planta que tiene similitud a una hierba.

La primera siembra es la cepa madre, luego esta genera los aportes necesarios para el desarrollo del padre. En el transcurso del tiempo de producción sale la cepa hijo. Es recomendable solo tener un hijo, ya que una segunda cepa mataría y quitaría todos los nutrientes del suelo, impidiéndoles el desarrollo de las otras cepas incluyendo a la madre.

La planta del banano orito no requiere mucho trabajo, solo es un cultivo diferente a los demás, ya que por ser orgánico requiere de más control sobre la planta; si una hoja está infectada se debe sanar esa parte, al cultivo se lo debe conservar de mejor manera y mantener una continua vigilancia.

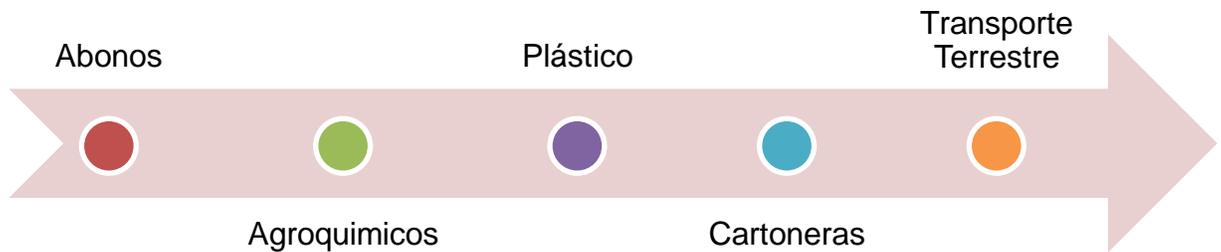
Cuando la madre da el fruto se la corta, y el hijo es el que ahora producirá el fruto en un tiempo aproximado de 3 meses más, y esa es la manera en la que se va formando un ciclo.

2.2. Cadena de valor

La producción del banano implica la intervención de mano de obra directa e indirecta, en toda la de cadena de valor, que es realizada por los distintos eslabones, es esencial y requerida para que el consumidor adquiera la mercancía. La integración de procesos de las industrias implicadas a la rama forma parte del ciclo final de la fruta, la venta final y el consumo. La estructura de la red que condicionan la operación a su fracaso o éxito son industrias como: Navieras, cartoneras, abono, plástico y transporte.

Existe la combinación de dos procesos: la producción y la comercialización internacional, los cuales son los actores que realizan cada paso y están relacionados con la planificación y la organización empresarial.

Ilustración 4: Cadena de valor de la producción

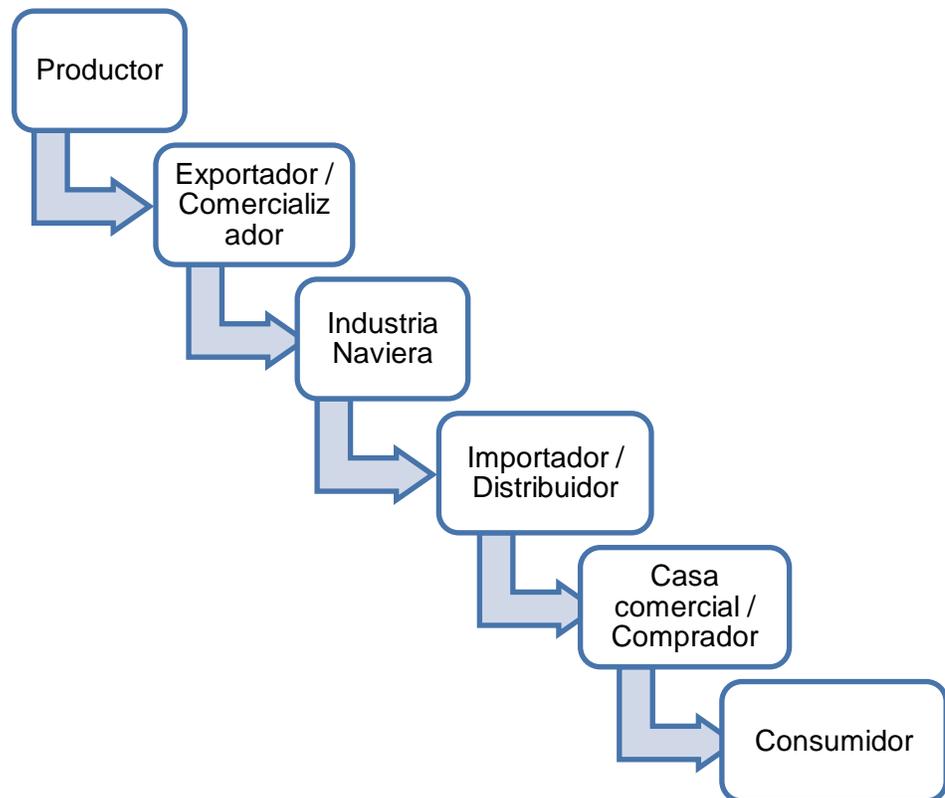


Fuente: Trabajo de campo

Elaborado por: Las autoras

Todo eslabón dentro de la cadena de valor en producción es necesario para la siembra y cosecha, ya que sin la primera parte como la última pieza del proceso es imprescindible, todos juegan un rol y plasman la diferencia con su trabajo y aporte final a la comercialización de la musácea.

Ilustración 5: Cadena de valor de la comercialización internacional



Fuente: Trabajo de campo

Elaborado por: Las autoras

Como se observa, el productor es el agricultor que cultiva la planta, él cumple con los requisitos expuestos que el comercializador dispone para la compra de su producción.

El comercializador o exportador son los que revenden la fruta a las grandes comercializadoras importadoras, este personaje contrata a la industria naviera para que el producto llegue al lugar del puerto final.

La industria naviera, es quien realiza el proceso logístico entre un puerto a otro, es una etapa radical en el proceso, puesto que un trabajo deficiente implicaría retrasos y la fruta es perecible; debe cumplir con la puntualidad y eficiencia para el transporte.

Los importadores, compran la fruta para a su vez venderla a los mercados mayoristas o minoristas interesados en el producto con niveles de calidad o certificaciones.

Casa comercial, son los compradores de la fruta, los cuales pueden ser cadenas de supermercado y abastecimientos, a mayor o en menor escala de compra.

Consumidor, es el papel más importante dentro de la cadena ya que ellos tienen el poder de decisión y compra, ya que repercute en, si existe demanda o no.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Cooperación

Término referente al acoplamiento de acciones para un determinado destino, que puede involucrar varias personas, tanto naturales como jurídicas. No es solo utilizada en el cooperativismo, dado que la cooperación se la identifica en cualquier clase de actividad humana.

La cooperación es parte de la Economía Popular y Solidaria ya que une el mismo deseo de superación en la parte económica y social de los asociados.

2.3.2. Cooperativismo

El cooperativismo se lo denomina como una doctrina social económica donde impulsa a la integración de individuos naturales o jurídicos con los mismos intereses. Su finalidad es la participación de las personas en la sociedad que participa en la doctrina cooperativista (Henao Torres, 2006).

2.3.3. Doctrina cooperativista

Doctrina cooperativista se basa en estudios filosóficos que requieren una común unión de sus participantes, buscan cambiar a las personas para adquirir un compromiso (Henao Torres, 2006).

2.3.4. Cooperativa

La palabra cooperativa hace referencia al acto de asociación libre y voluntariamente de personas. Las cooperativas es el perfil jurídico del cooperativismo.

Se la denomina también como una empresa asociativa, con el fin el distribuir y producir eficientemente el desarrollo de recursos y servicios, basados en un esfuerzo y ayuda mutua para un mismo interés (Henao Torres, 2006).

2.3.4.1. Ventajas y desventajas de una agrupación

Las ventajas y desventajas de integrarse a una comunidad son variadas, y se debe tomar en cuenta cada una y ver lo más conveniente con respecto a las necesidades que tiene cada productor. A continuación la lista:

2.3.4.1.1. Ventajas

- Economías de alcance: Ahorro de costes en distribución
- Economías de escala: Incremento en la producción de la música
- Mayor beneficio con respecto al coste medio
- Mejora la tecnología de procesos y productos
- Poder de negociación
- Trabaja bajo una marca con estándares de calidad.
- Ampliación del acceso a préstamos
- Desarrollo de una mejor cadena de valor
- Mayores ingresos

2.3.4.1.2. Desventajas

- Perder el control total de su producción
- Perder la potestad de decidir a quién vender la cosecha
- Mayor inversión en tecnología
- Compartir el conocimiento con otros productores
- Aceptar los costos de las certificaciones que se necesitan para la venta

2.3.5. Economía solidaria:

La economía solidaria es la diferencia entre las grandes economías que manejan los mismos recursos. El contraste entre la economía capitalista y la solidaria está en que en esta última tiene inmerso como principal el recurso humano. Es decir, que está presente más personas que capital.

2.4. Marco Legal

El comercio internacional del banano ha pasado por muchas disputas en toda su historia, desacuerdos tanto en lo nacional como en el ámbito internacional, por eso existen normas y reglamentos, dentro del contexto es donde se rige tanto en precios como la manera en la negociación, siempre respetando la productividad y como fin el desarrollo del sector.

2.4.1. Constitución de la República del Ecuador

La constitución representa las normas, deberes y derechos; el mayor código de reglas que cada Ecuatoriano debe cumplir. Dentro de lo cual se deriva una serie de comportamientos y lineamientos en las que los ciudadanos se basan.

En búsqueda de mayores desafíos y oportunidades dentro del marco legal y jurídico del Ecuador el derecho a unión se encuentra confirmado en la Constitución de la República en el artículo 23 numeral 19, donde consta:

“Art. 23.- Sin perjuicio de los derechos establecidos en esta Constitución y en los instrumentos internacionales vigentes, el Estado reconocerá y garantizará a las personas los siguientes:

19. La libertad de asociación y de reunión, con fines pacíficos”

En el artículo marca clara la referencia donde consta la libertad de elegir y pertenecer a un grupo de personas con la finalidad de desarrollo en un contexto de paz. Basado en la ley, la libre asociatividad es una libertad de cada ciudadano.

2.4.2. Plan Nacional del Buen Vivir 2013 – 2017

La Constitución establece de manera explícita que el régimen de desarrollo debe basarse en la generación de trabajo digno y estable, el cual debe desarrollarse en función del ejercicio de los derechos de los trabajadores

El propósito del Plan Nacional del Buen Vivir con registro oficial suplemento 78 del 11 de Septiembre del 2013, resolución II tomo I, indica mejorar la calidad de vida de las personas, no solo monetariamente sino también en el aspecto social. El proyecto estaría ligado con algunos artículos como:

Dentro de Plan Nacional del Buen Vivir en el artículo 8.9. El cual se refiere a “Profundizar las relaciones del Estado con el sector popular y solidario”

La investigación a su vez se basa en los literales:

b.- Democratizar de forma organizada y responsable los medios de producción no vinculados al sector financiero, bajo consideraciones de asociatividad, inclusión y responsabilidad ambiental.

j. Fomentar la asociatividad para el sistema económico popular y solidario organizado y con poder de negociación, en los diferentes encadenamientos productivos donde ejercen su actividad.

2.4.3. Plan de Mejora Competitiva (PMC) de la Cadena del Banano

El proyecto denominado “Plan de Mejora Competitiva de la Cadena del Banano” tiene como objetivo integrar la cadena de valor del sector bananero, con la finalidad de incrementar la productividad y extender los mercados potenciales. Uno de los propósitos del plan es cooperar con el Plan Nacional del Buen Vivir Rural, al fomentar el desarrollo de los pequeños y medianos productores.

2.4.4. Reglamento a la Ley para Estimular y Comercializar el Banano

El gobierno Ecuatoriano dentro de los últimos años ha realizado cambios y modificaciones para que el Ministerio de Agricultura y Ganadería expida reglamentos enfocados a las variedades de musáceas. Con el único fin de proteger y estimular la producción de estas frutas destinadas a la exportación.

Dentro del Reglamento a la Ley para Estimular y Comercializar el Banano para la exportación mediante Acuerdo Ministerial 316 y Decreto Ejecutivo 818 con Registro Oficial 499 del 26 de Julio del 2011, en el artículo 22 implica sobre cultivos de bananos orgánicos, donde indica textualmente:

Art. 22.- Plantaciones de Banano Ecológico.- Para determinar las plantaciones de banano ecológico, el Ministerio dispondrá la inspección para verificar y confirmar la no utilización de químicos en general y que cuente con infraestructura adecuada para su funcionamiento.

De ser necesario se solicitará análisis de suelo, raíces, hojas y fruto, para determinar la existencia de hasta un cierto nivel de residuos de conformidad a normas emanadas por AGROCALIDAD. El Ministerio, impulsará y estimulará el desarrollo de nuevas plantaciones orgánicas, especialmente en zonas de menor desarrollo agrícola y económico.

2.4.5. Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal

De acuerdo a lo establecido en el artículo 15 # 4 para la Exportación de banano por medio de asociaciones de micro, pequeños y medianos productores con Registro Oficial 405 del 29 de Diciembre del año 2014.

Establece que las agrupaciones que se dedican a las actividades directa para la exportación sin venta local se regirá al porcentaje de impuesto a la renta únicamente para este sector, esto quiere decir que los productores

Pequeños productores que estén agrupados mediante este método no deberán calcular el impuesto del 22% ya que éstos estarán regidos al 1% de renta y solamente dedicarán sus actividades para producir y enviar el producto directamente países extranjeros.

2.5. Marco Metodológico

En esta sección se analizará los procesos a realizar en la investigación. Según plantea Carlos Sabino, explica al marco metodológico: “En cuanto a los elementos que es necesario operacionalizar, pueden dividirse en dos grandes campos que requieren un tratamiento diferenciado por su propia naturaleza: el universo y las variables” (Sabino, 1992).

Es partiendo de este punto de vista que se analizará el marco metodológico con todos sus factores que intervienen directamente en el problema, así como los cambios que implican, mostrando todas las partes que influyen en la problemática.

2.6. Método de Investigación

2.6.1. Cuantitativa:

El método cuantitativo o método tradicional se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo cual supone derivar de un marco conceptual pertinente al problema analizado, una serie de postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva (Bernal, 2006).

2.6.2. Exploratorio:

La investigación tendrá como método exploratorio ya que; se prevé realizar contacto con los productores en la zona de estudio para realizar la tarea investigativa. Como resultado de la misma, serán los integrantes de la cooperativa.

2.6.3. Histórico:

Se lo utilizará dado que, se debe analizar los datos, antecedentes y hechos trascendentales de los miembros de la cooperativa que se localizaba en Bucay y en zonas aledañas, con esto se plantea ideas y referencias de la problemática que existió en su momento.

2.6.4. Estadístico:

Se realizará una encuesta, la cual los datos serán representados por números para poder ser tabulados y contabilizados, dado que existen preguntas abiertas de elección múltiple, los cuales se agruparan por sección para su fácil manejo. Se aplicó filtros para la tabulación cruzada y la relación de dos o más variables.

2.7. Tipo de Investigación

2.7.1. Investigación Participativa:

La investigación participativa es una propuesta metodológica, insertada en una estrategia de acción definida. Integra a los/as investigadores-educadores (tanto profesionales como populares) es un proceso colectivo de producción de conocimientos necesarios para la transformación social (Rodríguez Gabarron & Hernandez Landa, 1994).

Por medio del presente trabajo se aportará con soluciones que serán ejes de apoyo para la agrupación de personas que se encuentran involucradas en actuales dificultades sociales. La viabilidad de una cooperativa de pequeños productores será el soporte que reflejará la elaboración de conocimiento sobre correctos manejos de comercialización internacional.

2.7.2. Investigación descriptiva:

La exploración tuvo un grado descriptivo puesto que se basa en los datos y las particularidades de los habitantes de la zona en estudio se lo identificará a partir de encuestas y observaciones para proponer las soluciones a posibles problemas adicionales que existan.

Se detallará el escenario real del cantón Bucay de acuerdo a las principales áreas de análisis tales como agrícola, social y demográfico por medio de la observación, indagaciones e informes.

2.7.3. Investigación documental:

La investigación documental contribuye a construir el marco teórico de cualquier tipo de investigación, En este sentido, procede a la investigación con la investigación archivista y bibliografía (Leticia del C., 1995).

Este estudio permitirá conocer un enfoque general de la situación del mercado ya sea por generalidades del producto o debido al proceso de comercialización. Se identificará las variaciones correspondientemente al banano nacional e internacional respaldado en antecedentes y sucesos presentes.

Capítulo III: Experiencias y Análisis de Cooperativas Nacionales e Internacionales

El actual capítulo se basa en la búsqueda de asociaciones de musáceas exitosas conocidas internacionalmente, que al sumar conocimientos y esfuerzos han alcanzado el reconocimiento.

Adicionalmente el recuento de experiencias al momento de conocer el cultivo del orito y sus productores. Las fincas que fueron visitadas se encuentran en el cantón General Antonio Elizalde "Bucay". La mayoría de haciendas y terrenos cuentan con amplias áreas cultivadas en el cual, poseen algunas plantaciones, pero en la gran mayoría predomina el orito.

Organizaciones de orito

En la actualidad existen diferentes organizaciones formadas como cooperativas, grupos y asociaciones que sirven de apoyo a la producción, comercialización y administración de un limitado número de personas que trabajan sobre un mismo objetivo.

A lo largo de los años muchas personas que se han visto afectadas ya sea por leyes, jerarquías u oligarquías del medio en el cual se desenvuelven, sin permitir llegar a un acuerdo responsable y justo que beneficie a las dos partes.

Para la evaluación de grupos relacionados a nivel nacional e internacional más representativos, se puede observar varias organizaciones que se reúnen entre ellos para establecer estrategias, conductas y vías para desarrollar una mejor estructura y así crear una barrera que les permite luchar contra grandes empresas que enfocan todos los beneficios para ellos mismos.

A nivel nacional se encuentran organizaciones que se especializan en las variaciones de la fruta con origen taxonómico Acuminata, entre ellas se observa asociaciones de banano, plátano, y orito cómo se las conoce en el Ecuador.

3.1.1. Asociaciones de banano en el Ecuador

En el Ecuador existen agrupaciones de pequeños productores de banano, y en una menor cantidad productores de orito. Estas asociaciones se encargan de la producción y comercialización de la fruta para no necesitar ayuda de intermediarios que disminuya el margen de ganancia, ya que por este medio se evita el proceso de venta de la cosecha y pueden enviar pedidos nacional e internacionalmente.

3.1.1.1. Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo:

Es una organización, la cual está conformada por pequeños y medianos productores de banano. Dispone de 351 productores, los cuales solo 18 socios cultivan orito. Esta asociación está radicada en la provincia de El Oro, empezaron con un grupo de 14 productores de banano tradicional, orito orgánico y banano orgánico de la zona El Guabo, cantón de la provincia mencionada.

Trabajan con numerosos países como Holanda, Suiza, Italia, Finlandia, etc. Finalmente hasta el 2004 esta organización logró reunir a 18 productores únicamente de orito orgánico y 234 de las demás variaciones de la fruta (Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo, 2014).

En cuanto a la línea de crédito y estabilidad económica durante los primeros dos años de apertura se mantuvo el alcance que cada productor se podría responsabilizar, al cabo de los años siguientes se otorgaron préstamos por fuertes cantidades que fomento la apertura de proyectos comunitarios para el sector en que esta asociación se ubica.

Esta asociación es una de las más representativas del Ecuador por su trayectoria en las negociaciones de banano y por ser uno de los primeros grupos en reunirse para desarrollar producción de un mismo producto.

3.1.1.2. Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

Es una agrupación de exportadores de banano, que se constituyó con el fin de promover el sector bananero exportando la fruta. Cuentan con 33 socios para ofrecer la musácea (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, 2014) .

3.1.1.3. Corporación de Agricultores Orgánicos Senda Verde

Es la sociedad que crearon un grupo de pequeños y medianos productores bananeros con el propósito de que su producto se internacionalice por su propia cuenta. Administran 200 hectáreas de producción de la suma final de todos los afiliados (Corporación de Agricultores Orgánicos Senda Verde, 2014).

3.1.1.4. CORPORITO: Corporación Ecuatoriana de Comercio e Industrialización de productos orgánicos (Orito orgánico)

La corporación reúne a un grupo selecto de pequeños productores que ya se encuentran reunidos como base de cinco asociaciones, por lo cual tiene la capacidad que como persona jurídica pueden establecerse en esta agrupación con facilidad por temas netamente legales. De esta manera tienen apoyo mutuo por parte de los asociados y logran exportar su fruta por si solos. En total se benefician 283 productores.

3.1.2. Asociaciones de banano orito internacional

Por la parte internacional se encuentra también organizaciones que se encargan de agrupar a productores con menor capacidad de producción y así lograr ser un fuerza frente a su país.

3.1.2.1. Consorcio Exotic Banana – Colombia – Antioquia (Orito Orgánico)

Esta organización tiene un concepto similar a las agrupaciones nacionales ya que por medio del gobierno estas personas han sido respaldadas bajo un proyecto que promueve la comercialización directa con países extranjeros aliados con la empresa UNIBAN; líder en este tipo de actividades agroindustrial, comercializando internacionalmente banano y plátano. Esta corporación está conformada por tres cooperativas que benefician 360 productores hasta la actualidad.

3.1.2.2. CORBANA; Corporación Bananera Nacional – Costa Rica

Esta institución fue creada en el año 1997 tras regir nuevas leyes que ayudaron al desarrollo de los productores locales, de acuerdo a su actividad se describe como una entidad pública no estatal que fomenta el desarrollo de la industria bananera en Costa Rica. Así mismo tiene programas que son ejecutados para fortalecer el cultivo y promover tecnología de punta.

Finalmente son capaces de crear líneas de crédito para facilitar una ayuda ante emergencias naturales y así permite que esta institución sea vista como una entidad formal, capaz de respaldar su comercialización ante cualquier dificultad.

Los planes de asociación y corporación se basan con el mismo fin; mejorar calidad de vida de todas las partes involucradas y establecer trato justo sobre su trabajo.

Existe otro tipo de beneficios, cada organización asesora a sus integrantes, orientando en cualquier falla o técnica de producción. Con el objeto de mejorar la mano de obra que esto conlleva a una mejor resultado en cuanto a la fruta.

A su vez estas agrupaciones están a cargo de la mejoría continua en temas relacionados con tecnología, legal y ambiental. En el área de tecnología se refiere a reformar el tema del riego, o a una capacitación de los productores con lo cual mejoraría la cosecha.

En el tema legal, el precio de la caja de la musácea. En el aspecto ambiental, temas como licencias ambientales, los desperdicios y minimizar el impacto que cada artesano podría tener en sus tierras.

La idea general es agruparse y estar representados bajo una sola marca como asociación o como cooperativa, y exportan de manera conjunta el volumen total de producción, a esto se le adiciona que cumplen con estándares planteados y propuestos por los mercados que compran la fruta.

Todos plantean un modelo de organización legalmente constituido, poseen organigramas interno, el cual representa a todo el directorio. Uno de los temas más controversiales es el asunto de las certificaciones, las certificaciones que existen para el área de la agricultura son extensas, pero se debe obtener las que son específicas para la musácea.

Las certificaciones figuran un papel vital para los productores ya que si no cuentan con esto, su fruta no puede ser comercializada en el exterior, donde es un requisito indispensable a la hora de una negociación.

3.1.2.3. APBOSMAN (Asociación de Productores de Banano Orgánico Sector el Monte y Anexos Mallaritos)

Esta asociación ubicada en Perú, resultado de la baja de precio del arroz que se dio lugar en el 2005, como consecuencia de la problemática se vieron en la necesidad de reemplazar el cultivo que genere rentabilidad económica para los productores y sus familias. Luego de discusiones se planteó el cultivo de banano orgánico, en vista del factor económico escaso en esos momentos, se decidió pedir crédito para el inicio de siembra y para el mantenimiento del cultivo por un año.

Luego de ese periodo de estabilidad, logran constituirse legalmente como asociación sin fines de lucro, con estatutos, y una junta directiva.

3.1.2.4. BOS (Asociación de Bananeros Orgánicos Solidarios)

La asociación se localiza en Perú, fue creada en el año 2003. Los pequeños productores lograron establecerse y reunirse para crear una organización, al comenzar las exportaciones la empresa con la que trabajaban solo les pago por un mínimo de contenedores de los que mandaron. El grupo presento problemas en la administración, hasta el punto de perder credibilidad con certificaciones.

Al cabo de un tiempo se replantearon y sustituyeron personal en administración para una correcta dirección llegando hoy en día a tener más hectáreas, llegar al mercado Estado Unidense y tener mega proyectos para sus socios.

3.1.2.5. AUGURA (Asociación de bananeros de Colombia)

La asociación nace con agricultores y ganaderos, que deciden cambiar de siembra de manera masiva por motivos de rentabilidad y necesidad de estabilidad económica. Llegan a la decisión de conformar la asociación para un desarrollo armónico de actividades en conjunto para producir y exportar banano, con sus propios recursos cambian de cultivo y empiezan el grupo.

Llegaron a aportar infraestructura de un aeropuerto, hospital, escuelas y vías. Demostrando que con arduo trabajo y dedicación los resultados son visibles con el tiempo, y mantener la calidad a través de los años.

3.1.2.6. BANELINO (Asociación Bananos Ecológicos de la línea Noreste)

Nació cuando pequeños productores de República Dominicana deciden juntar esfuerzos, con el fin de crear una idea que sea capaz de generar la venta de banano durante todo el año, a un precio justo, que le permita una vida segura al productor y para los suyos, un trato justo al jornalero y un apoyo a su entorno social.

Se caracterizan por formar una gran familia de pequeños productores que trabajan unidos y en armonía, para un desarrollo comunitario en calidad y productividad.

La asociación se ha encargado en fijar un buen uso de suelo y un plan de conservación del agua. La venta organizada representa mejoras en condiciones de vida dado que son precios justos al productor.

3.1.2.7. APROBANANO (Asociación de Productores de Banano Orgánico)

Se constituyó en República Dominicana, debido a los retos que se presentaban para los pequeños productores, la falta de venta de sus productos en mercados grandes, la falta de apoyo de las grandes industrias. Llevo a consolidar la idea de un gremio de algunos agricultores. Se constituyeron legalmente para poder comercializar y exportar el banano.

Actualmente tiene programas de alfabetización, ayuda comunitaria, programas de salud, poseen centros tecnológicos donde asisten a la comunidad.

3.1.2.8. ASOANOR (Asociación agrícola Nordestana)

Cuenta con agricultores convencionales y orgánicos, la asociación tiene lugar en República Dominicana, el grupo solo admite a agricultores con falta de condiciones de comercialización. Enfatizando siempre el gran interés de mejorar la calidad de vida de los socios, ellos se deben regir con las exigencias como certificaciones que debe tener para comercializar internacionalmente.

Capítulo IV: Análisis socioeconómico de los productores de orito en la zona de Bucay

4.1. Análisis socioeconómico

Para el respectivo capítulo se demostrará el análisis social y económico de los productores de Bucay. La investigación se realizó por medio de encuestas a personas ubicadas de la zona en mención. Los resultados y muestreo fueron evaluados de acuerdo a un total de 66 encuestas tomadas como muestra, correspondiente al porcentaje de productores con hectáreas de cultivo orito.

Se estableció un cuestionario de preguntas que permitió al evaluador conocer el grado de aceptación al proyecto, asimismo tener una idea clara de las características del grupo analizado.

Para el proceso se realizó con respecto a la población por fuentes oficiales como INEC del año 2010 quien delimitó la cantidad de habitantes de la zona.

Para el tema en mención se pretende llegar a la cantidad de encuestas necesarias por medio del muestreo probabilístico estratificado con asignación proporcional a al grupo total (Stevenson, 1981).

De tal manera como se trabaja en censos poblacionales, se lleva a cabo censos de agricultura, pesca, vacuno, etc., el último censo bananero realizado en el año 2011 no indica la cantidad de productores de banano orito que actualmente se maneja en Bucay, por lo cual generaliza los diferentes tipo de cultivo de la musácea sin tener una especificación precisa de la fruta que se necesita, por esto se llega al resultado de un manera distinta.

Se toma como referencia la división por recinto del cantón General Antonio Elizalde en la cual se especifica a continuación.

- Zona Urbana: San Pedro, Esperanza Baja, El Batán y Bethania.
- Zona Rural: Matilde Esther, Esperanza Alta, El limón y Altos de Bucay.

Únicamente las zonas rurales se encuentran localizadas las haciendas dedicadas a la agricultura, sin embargo no se conoce la cantidad exacta de hectáreas con respecto al orito y tampoco el número de productores agricultores en este sector.

Las parroquias rurales donde se encuentra ubicada esta actividad existe una población de 4563, datos que se corrobora en el INEC, para conocer la muestra a encuestar se utiliza el método aleatorio simple que permite tener una distribución homogénea de la cantidad que se necesita.

4.1.1.Fórmula utilizada:

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

Dónde:

N= Tamaño de la muestra

M= Tamaño de la población rural (parroquias: Matilde Esther, Esperanza Alta, El Limón y Altos de Bucay).

E= 0.25 (margen de error máximo)

Esto da a conocer el mercado meta que se estudiará en el cual se aceptará un porcentaje de 0.25 de error máximo admisible que se considera adecuado en las evaluaciones estadísticas.

Aplicación:

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

$$N = \frac{4563}{(0.25^2)(4563 - 1) + 1}$$

$$N = \frac{4563}{(0.06)(4562) + 1}$$

$$N = \frac{4563}{273.72 + 1}$$

$$N = \frac{4563}{274.72}$$

$$N = 16.60$$

Una vez obtenido el tamaño de la muestra se toma esa referencia para evaluar a los 4 cantones que en totalidad se tiene 66 encuestas por realizar.

Este método permite medir una población objetivo que son los pequeños productores de orito, considerada como población finita; se utiliza como estadística inductiva donde permite evaluar, que si bien es cierto no cambia constantemente a los elementos de la muestra, estos tienen la misma oportunidad de ser encuestados; sin embargo se hace la muestra sin reposición ya que no causará serios cambios si uno u otro elemento no son considerados en la encuesta.

Se clasificó dentro de un rango de cantidad de hectáreas cultivadas, referida a la musácea, los datos de estadística fueron colectados de acuerdo a la información brindada por la asociación anterior BANABUCAY, el acceso fue posible gracias a uno de los encuestados perteneciente a la agrupación en años anteriores, la indagación y apertura fue posible por el expresidente César Rivera quien contaba con los registros actualizados hasta Noviembre del 2012.

De esta manera ayuda a la evaluación de la cantidad de personas que se requiere entrevistar, actividad que se tomó como un trabajo de campo; al mismo tiempo que ayudó a conocer los pasos de la cadena de valor, inconvenientes de los trabajadores y eficiencia internas de algunas haciendas.

Por cada persona encuestada dedicada a la producción y cultivo de esta fruta indicaron los diferentes inconvenientes de su labor diaria, así como las experiencias que han ido adquiriendo a lo largo de su trayectoria. Dichas anécdotas permiten conocer el ambiente en el cual se impulsará la cooperativa e indagar sobre numerosas conclusiones de cambios y reestructuras en los años transcurridos.

El cantón Bucay se lo ha reconocido por los hermosos paisajes ríos y vegetación que posee en sus suelos, lo cual fue constatado en la visita. El color verde distintivo del área resalta en su mayoría.; este cantón impera la siembra de orito, aproximadamente hace 20 años, la población en su mayoría se dedicaba a esta actividad.

La cosecha de este producto no ocurrió de un día a otro, se dio a causa de que los habitantes del cantón que se dedicaban a fabricar puro extraído de la caña de azúcar procesado como licor (Guarapo), bajó sus utilidades llegando a un punto crítico donde el mencionado producto tenía un valor mínimo de 0,25 ctvs. de sucres, por lo que esto no alcanzaba a cubrir costos de producción; en vista de lo acontecido, estos trabajadores tomaron la decisión de cambiar el objeto de su producción.

Es allí el momento cuando ocurre la plantación de orito, un proceso muy lento y a pasos cortos, pequeños productores como Rivera, llevaron su fruto a las grandes bananeras en busca de una oportunidad al mismo.

Con perseverancia y paciencia se logró el objetivo de comenzar con una caja, poco a poco llegó el pedido de 500 cajas semanales; con el paso del tiempo llegaron a pedirle a los productores 2 containers semanalmente, los cuales cada uno llevaba 1700 cajas y la fruta llegó a ser reconocida en algunos países.

Muchos de los mercados desean el orito porque tiene nutrientes naturales, sin muchos químicos; esta aceptación se debe a una gran importancia por el cuidado de la salud que en la actualidad se evidencia. Para muchos países importadores de la musácea lo utilizan para mercados y comidas gourmet ya sea por el sabor o por el tamaño.

Crear un mercado no es tarea fácil, sin embargo la calidad y el buen sabor de la fruta producida en estos suelos es lo que abrió el camino a países extranjeros.

Una de las amenazas palpables que estas personas perciben es: no recibir un mayor apoyo por parte del gobierno en el tema de préstamos a largo plazo, ya que si bien es cierto la producción logra ser vendida, pero esta lleva su proceso de siembra y cosecha al alrededor de 8 a 9 meses para la cosecha y los préstamos duran menos tiempo para la devolución total del monto.

Anteriormente en este cantón existió una Asociación llamada BANABUCAY, la cual estaba conformada por 14 productores de orito, dentro de varios años esta sociedad no fue bien administrada, ya que, al darse cuenta que había un margen de ingreso alto los socios empezaron a desviar su objetivo y a querer lucrarse sin mayor esfuerzo.

Todos deseaban el puesto como presidente de este gremio, surgieron problemas entre los asociados ya que nunca tuvieron reuniones sobre las certificaciones, innovaciones, administración de las cuotas, etc. y es desde entonces cuando fueron apareciendo las malas decisiones de esta agrupación llevándola a un rotundo cierre.

Otro de los aspectos que se considera una amenaza es la inconformidad y desgano que muchos habitantes tienen hacia los cultivos, como estos no están bien organizados como una fuente de trabajo que se palpe a diario, los agricultores dejan de lado esta actividad para dedicarse solamente a recibir ayuda del estado como es el bono solidario.

Muchas de las negligencias administrativas son causas de la desintegración en asociaciones y cooperativas, todos los productores desean tener un rango importante y establecer una situación económica estable simplemente con administrar cultivos, estas asociaciones solo eligen el representante o presidente y nunca dejan claro una jerarquía dentro del grupo.

Cada integrante exige cupos para su exportación sin mantener un orden de ejecución al momento de la comercialización, cuando tienen mucha producción se quiere vender en su totalidad por medio de la asociación, pero cuando su rendimiento era bajo no les interesaba cumplir con el pedido, por esto vendían la fruta por otro medio y dejaban a la asociación como incumplimiento de pedido.

Es necesario que estas personas se involucren completamente para llegar a tener una motivación personal y laboral que ayude a prosperar en el futuro este lado conformista no se puede permitir, finalmente se necesita integrantes que trabajen en grupo y a conciencia de la responsabilidad que cada uno tiene.

Con estos antecedentes existe el factor del temor y desconfianza por parte de los productores ya que al contar este suceso, se refleja cuanto tuvieron que reformarse debido a todos los cambios en los que han estado inmersos.

Al presentarse esta oportunidad de pertenecer a una cooperativa con bases jurídicas, en su mayoría exclaman una única condición: sólo si la persona que lidera esta organización sea totalmente transparente y justa con los integrantes, experiencia y disposición de tiempo para realizar las reuniones que dan a conocer el estado del grupo.

Son comprensibles las pautas planteadas por parte de los artesanos agrícolas ya que desean un buen manejo y desarrollo por parte del presidente y representante de la cooperativa.

A su vez se pudo notar que Bucay es un lugar pequeño, en su mayoría las personas se conocen y cuentan cómo ha sido el desarrollo del cantón; dificultades que han tenido hace unos años atrás, no obstante las ganas de superación para su descendencia es su motivo para seguir, por esto, los productores comentan con gran orgullo los logros que sus hijos han obtenido como encontrarse en otra provincia estudiando para nuevas oportunidades.

Los productores indican que el tener siembra de orito es una decisión a la que no renunciarían, dado que este fruto es celoso y si existen plantaciones adicionales, esta no crece adecuadamente y el fruto tarda en salir. Los cultivos con los que se ha mezclado los oritales¹⁰ son de cacao e indican que no ha generado mayor problema pero, esta última siembra es en menor proporción.

Luego del proceso de producción y cosecha llega la parte final y más importante de toda la fase, la venta del fruto.

Preguntar acerca de los ingresos para los productores es el tema con más grietas, ya que empiezan a calcular todos los egresos que hacen y multiplicar por cada hectárea que tengan, a esto se le suma que no es solo un trabajador a quien deben cancelar semanalmente, a esto se agrega que estos colaboradores exigen una afiliación al seguro, entre otros; es allí donde indican que esa es la razón por la que varias personas se han cambiado de actividad.

A continuación se detalla las preguntas realizadas a los 66 productores de los cuatro recintos rurales, esta tabla permitirá conocer los aspectos con mayor relevancia que arrojan los resultados de acuerdo a cada interrogante.

Por cada pregunta se especifica la cantidad de opciones que sirve como método de filtro para analizar individualmente las interrogantes por medio de una base de datos y así llegar a una conclusión posterior de los datos necesarios para el análisis socioeconómico.

¹⁰ Oritales: Plantaciones de banano orito

Tabla 3: Resultados de encuesta e indicadores influyentes

FORMULARIO DE ENCUESTA									
PREGUNTAS	Respuestas								TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	
1.- ¿De cuantas personas está conformado el hogar:	17	35	14						66
	26%	53%	21%						100%
2.- Recibe ayuda o algún otro tipo de ingreso	5	17	44						66
	8%	26%	67%						100%
3.- Se encuentra afiliado en el seguro social campesino	17	49							66
	26%	74%							100%
4.- Cual es la actividad económica con mayor ingreso de la familia (Si su respuesta difiere con el sector primario, se da por terminada la encuesta)	43	6	17						66
	65%	9%	26%						100%
5.- Dentro de su terreno agrícola posee plantaciones de orito (Si su respuesta es no, se da por terminada la encuesta)	29	14							43
	67%	33%							100%
6.- ¿El material de las paredes de la vivienda es de:	17	4	3	2	3				29
	59%	14%	10%	7%	10%				100%
7.- ¿El material del techo del morada es de	13	9	3	4					29
	45%	31%	10%	14%					100%
8.- El hogar cuenta con servicios básicos como:	4	2	2	4	11	3	2	1	29
	14%	7%	7%	14%	38%	10%	7%	3%	100%
9.- El terreno y vivienda que posee es:	1	2	5	6	12	3			29
	3%	7%	17%	21%	41%	10%			100%

10.- ¿Cuál es la superficie del terreno agrícola (hectáreas)?	6	6	9	8					29
	20 %	14 %	56 %	11 %					100%
11.- ¿Qué tipo de cultivo adicional al orito posee?	1	5	11	1	4	7			29
	3% %	17 %	38 %	3% %	14 %	24 %			100%
12.- ¿Está complacido por los ingresos obtenidos de su actividad en el último periodo, y cuál fue la cantidad total?	10	19							29
	34 %	66 %							100%
13.- ¿Cuál cree que es su mayor debilidad al ser un pequeño productor?	9	1	5	12	2				29
	31 %	3% %	17 %	41 %	7% %				100%
14.- ¿Forma parte de alguna cooperativa o asociación de productores?	4	25							29
	66 %	34 %							100%
15.- ¿Qué beneficios ha obtenido de la cooperativa o asociación?	2	13	11	3					29
	7% %	45 %	38 %	10 %					100%
16.- ¿Estaría dispuesto a formar parte de la cooperativa? (Breve explicación del proyecto)	24	5							29
	66 %	34 %							100%

Luego de esta demostración se busca establecer los mayores indicadores que se considerará para el estudio del posible mercado, por esto es de suma importancia analizar cada uno de ellos y evaluarlos individualmente.

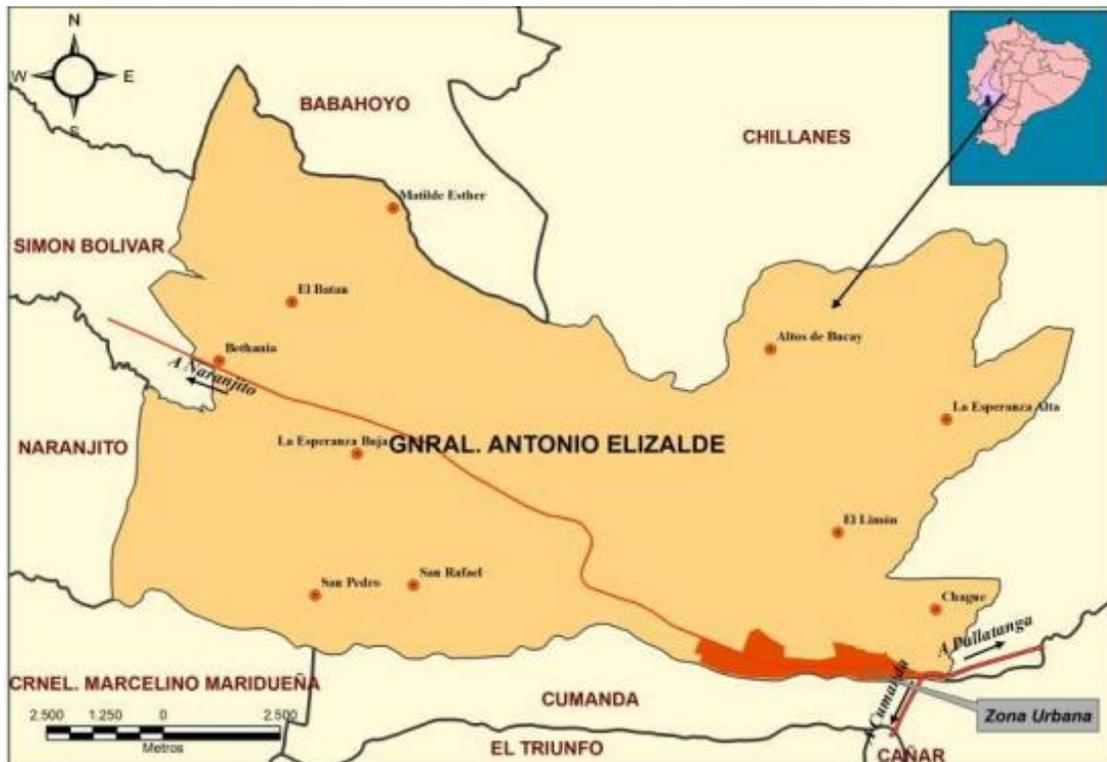
4.1.2. Territorio

El cantón General Antonio Elizalde o también conocido como Bucay, pertenece a la Provincia del Guayas.

Posee los límites con los siguientes cantones. (Mapa 1):

- Norte; Babahoyo y Chillanes
- Este; Chillanes
- Oeste; Simón Bolívar y Naranjito
- Sur; Coronel Marcelino Maridueña y Cumandá

Mapa 1: División Territorial



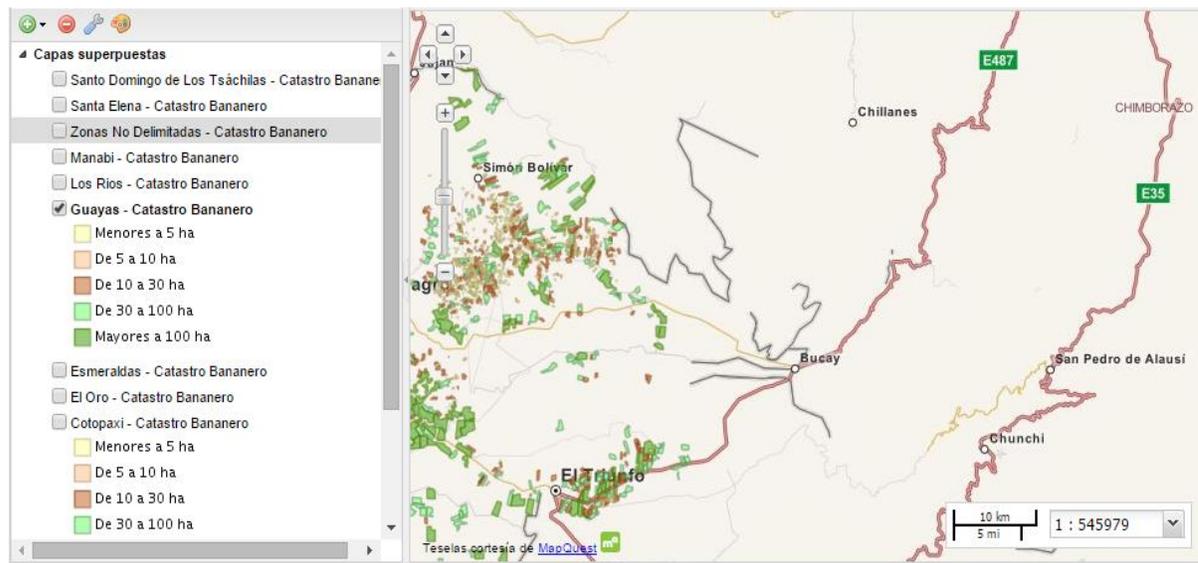
Fuente: Cartografía (Base: SNGR e INEC)

Elaborado por: SNGR - INEC

En el mapa también se puede observar los recintos que posee el cantón, los cuales son:

- Matilde Esther
- San Pedro
- San Rafael
- Esperanza Alta
- Esperanza Baja
- El Limón
- Batán
- Altos de Bucay
- Bethania

Mapa 2: Catastro bananero

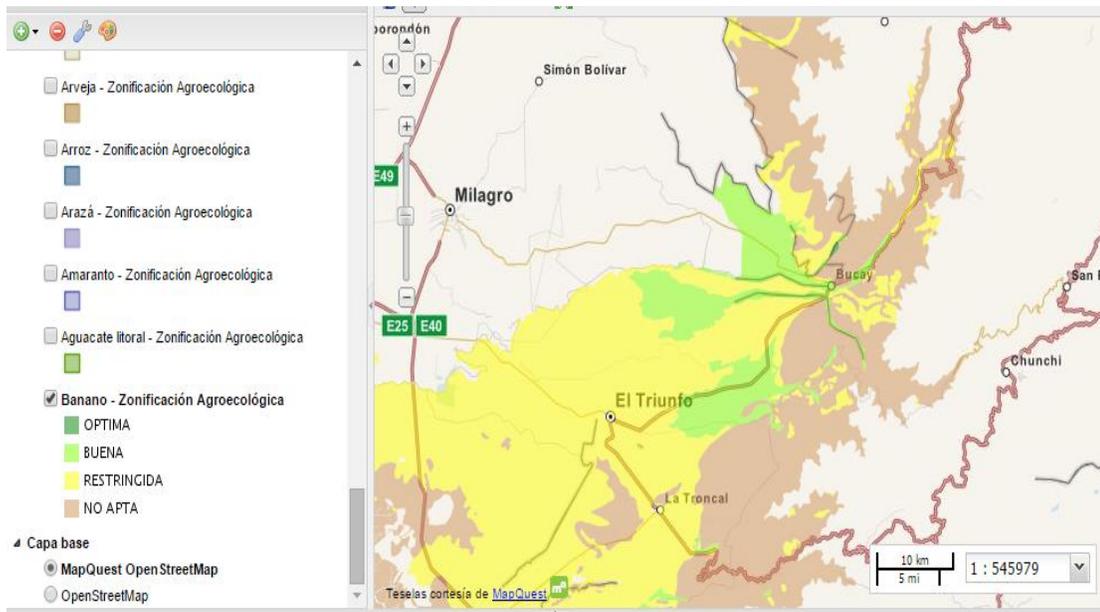


Fuente: MAGAP (Geo portal)

Elaborado por: MAGAP

Se observa las hectáreas cultivadas de la musácea en general, en los cuales se incluye las variedades de banano, sin embargo se detalla que en el cantón Bucay, provincia del Guayas existe los rangos de hectareaje cultivado, lo que dispone ser una zona bananera.

Mapa 3: Zonificación agroecológica



Fuente: MAGAP (Geo portal)

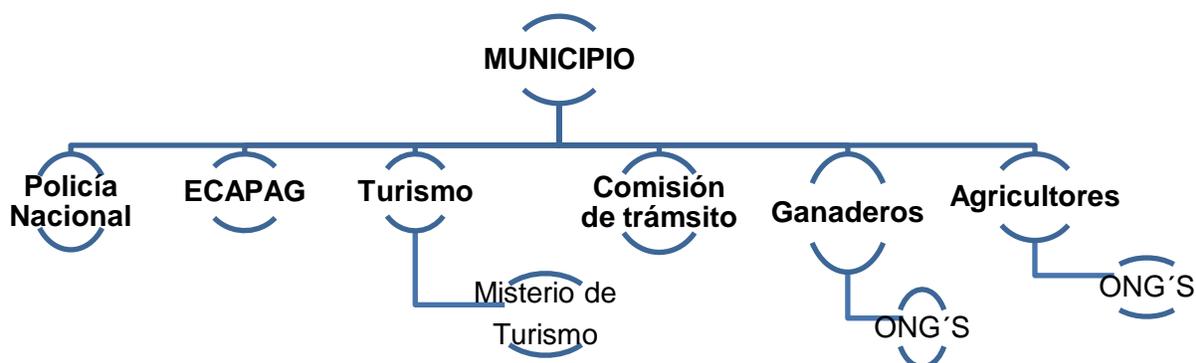
Elaborado por: MAGAP

Para la zonificación agroecológica se describe las características óptimas de producción que dentro de los rangos climáticos son evidencias de una buena estructura para el desarrollo del cultivo.

El cantón se encuentra en una altitud de 320 metros sobre el nivel del mar lo que ayuda a la agricultura ya que su suelo tiene numerosas ventajas que fortalecen los cultivos, su clima en el cual no ejerce una mayor fuerza de frío ni calor forja buenas bases para la actividad agro y en especial al orito, que de acuerdo a sus especificaciones técnicas climáticas es el terreno adecuado para cultivar.

Todo tipo de actividad realizada por las entidades establecidas en la zona dedicada a: seguridad, administración y servicios en general es manejada en constante comunicación y rendición de cuentas con el municipio de Bucay.

Ilustración 6: Jerarquía de manejo y rendición de cuentas del cantón Bucay



Fuente: CADS - ESPOL

Elaborado por: Las autoras

4.2. Población

4.2.1. Variaciones de la población

De acuerdo al Censo realizado en el año 2010 se estableció una confirmación de crecimiento poblacional referente al año 2001, esto varía de acuerdo a la tasa de natalidad y mortalidad, se argumentó que desde el año 90 se ven estos cambios en la población de acuerdo al estudio del perfil territorial realizado por el Centro de agua y desarrollo sustentable CADS-ESPOL en Febrero del 2013, sin embargo Bucay sigue con porcentajes más bajos de representatividad poblacional junto con los cantones Marcelino Maridueña e Isidro Ayora, datos que se toman en cuenta frente a toda la provincia del Guayas.

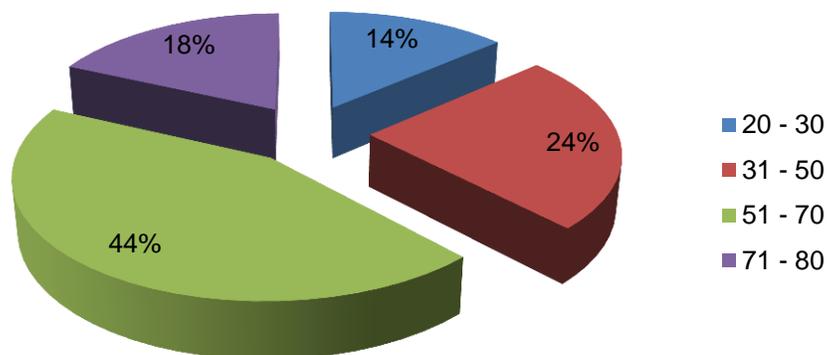
4.2.2. Puntos de referencia por cambios de crecimiento o disminución en la población

Se toma en cuenta que la variación poblacional del cantón se ha dado por numerosas migraciones que afectaron con la dolarización, personas que se dedicaban a trabajar en áreas específicas tuvieron que dejar de lado su baja economía y enfrentarse a supremos retos como trasladarse a otros cantones, ciudades y países para poder solventar deudas y gastos familiares.

Para la evolución de la población se indicó que su crecimiento tiene una tasa del 69,8 % correspondiente a todo el cantón, en el cual se divide con 6,079 en la zona urbana y 4,563 en la zona rural (López, 2012).

Dividido en rango de edades se puede observar los porcentajes por cada grupo, resultado que arroja un mayor grado de productores en las personas mayores de 51 años en adelante.

Gráfico 1: Edades de productores



Fuente: Encuesta

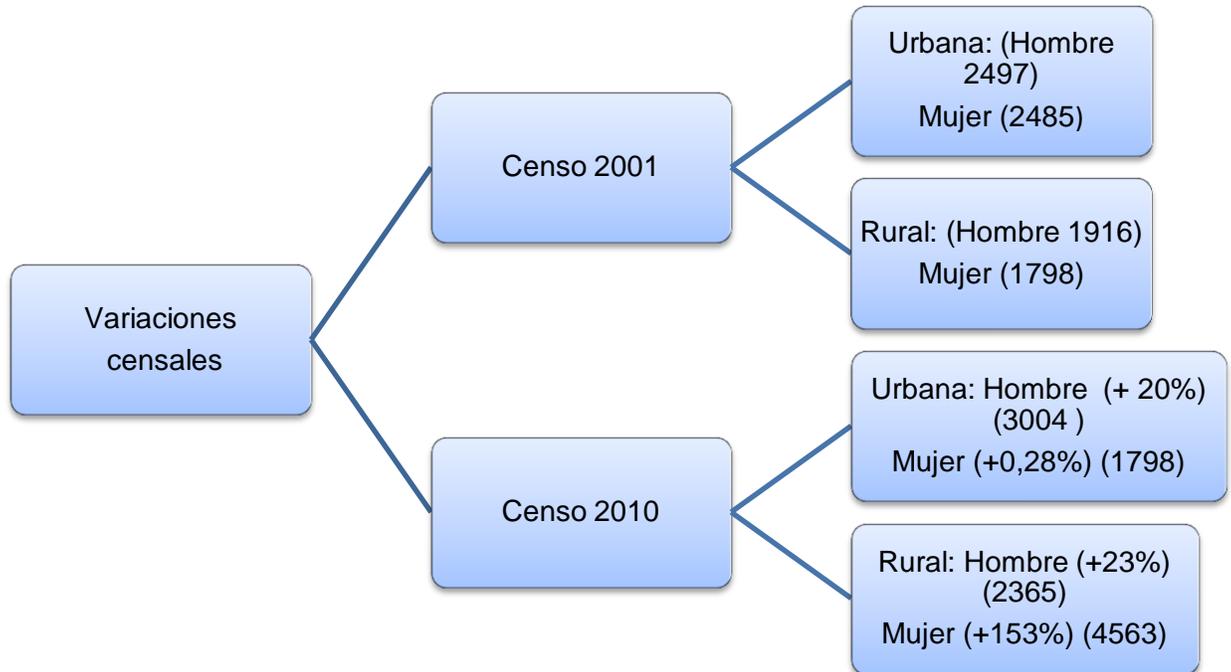
Elaborado por: Las autoras

En la distribución de edad en el cantón Bucay, provincia del Guayas podemos observar luego de un previo análisis estadístico correspondientes a la encuesta realizada que el rango de 51-70 años son los que se dedican en mayor porcentaje a la agricultura, los demás grupos enfocan sus experiencias en otras actividades como trabajos privados y públicos.

Es aquí cuando se puede aclarar que el mercado para la cooperativa de pequeños productores será enfocado a las personas que ya poseen un vasto recorrido en la actividad agro, por esto es menos complicado plantear el problema para dar la posible solución porque ellos ya la conocen.

Con respecto a la tasa de natalidad general de Bucay es mayor a la tasa de fecundidad, todos los datos son tomados de la base de datos de la encuesta realizada para estudio del mercado y para el perfil socioeconómico del estudio presente.

Ilustración 7: Crecimiento poblacional por género



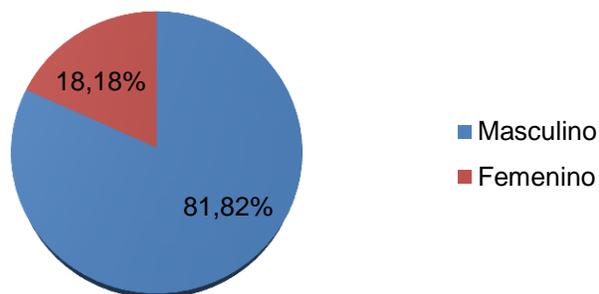
Fuente: Plan de ordenamiento territorial 2011

Elaborado por: Las autoras

Para la siguiente deducción se puede observar el porcentaje de hombres con respecto a las mujeres; resultado que arroja datos concluyentes para la establecimiento de mercado meta para la apertura de la agrupación, genera una gran contradictoria ya que esto significa una gran diferencia en las actividades para el trabajo de la agricultura en el sexo masculino, sin embargo en el cantón existe más afluencia de mujeres en la población pero por lo general el sexo femenino se dedica a las actividades domésticas.

La distribución de sexo se obtiene información clara que el indicador más fuerte serán los hombres productores radicados en Bucay, provincia del Guayas. Este mercado meta tiene como objetivo el género masculino ya que por lo general las mujeres están dedicadas al trabajo domésticos, son pocas las excepciones que se dediquen a La producción; se da por situaciones de herencia o defunciones matrimoniales.

Gráfico 2: Distinción de sexos



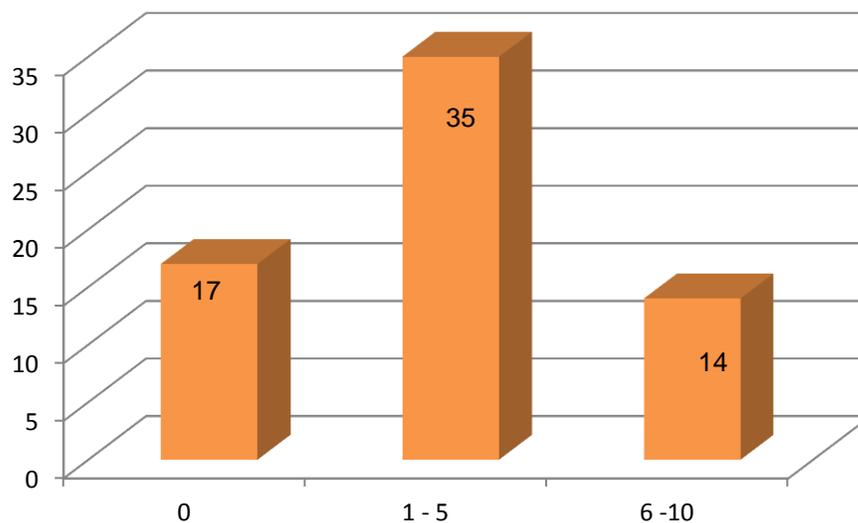
Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras

Con respecto a la muestra total de 66 personas se evidencia la cantidad de integrantes que son carga económica para cada cabeza de familia, se estableció rangos por número de personas; se constituye tres rangos en los cuales se encuentran personas solteras y casadas con familia.

El resultado de este análisis llega a la conclusión que 35 personas del total de una muestra de 66 encuestados que tienen de 1 a 5 integrantes.

Gráfico 3: Número de integrantes en familias



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Las autoras

En cuanto a la instrucción educativa es un aspecto importante de conocer debido a que los datos proporcionados por la encuesta permitirán llegar a un consenso del nivel de actividades que los futuros socios tendrán la capacidad de realizar y en lo posterior colocar una jerarquía adecuada que represente su nivel de educación.

Esto no aparta a las personas con baja educación ya que muchos de ellos han ganado conocimientos empíricos y que en la mayoría de ocasiones conocen más del tema que las personas que han cursado los 3 principales niveles académicos, sin embargo se generaliza la información para luego utilizarla como filtro de requerimientos en los cargos de la cooperativa.

Gráfico 4: Instrucción educativa

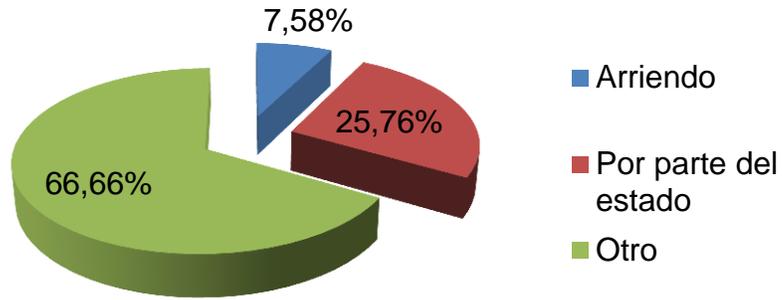


Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras

Las actividades productoras son las más frecuentes que se evidencian en el cantón debido a la extensa experiencia que por años adquirieron los habitantes. Muchos de los pobladores que han podido establecer una estabilidad económica buscan ciertas reglas como la educación básica y posteriormente los niveles que sean necesarios dentro de su familia, para así poder retirarse de esta actividad y dejar sus negocios como herencia a otros integrantes.

Gráfico 5: Beneficios personales

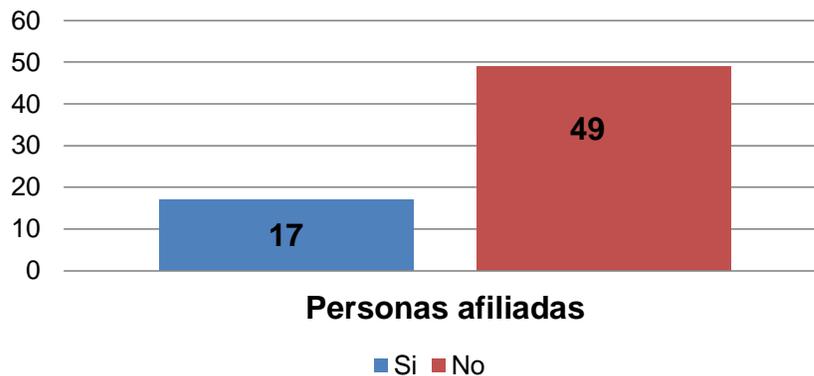


Fuente: Encuestas

Elaborado por: Las Autoras

Los beneficios personales se clasifican en tres categorías como se distingue en el gráfico, en las cuales se toma como arriendo ya sea por tierras cultivadas o de vivienda; por parte del estado se refiere a los diferentes tipos de ayuda social que el gobierno entrega como el bono nacional; finalmente los otros ingresos que por lo general se manifiestan por remesas del exterior.

Gráfico 6: Afiliación al seguro campesino



Fuente: Encuestas

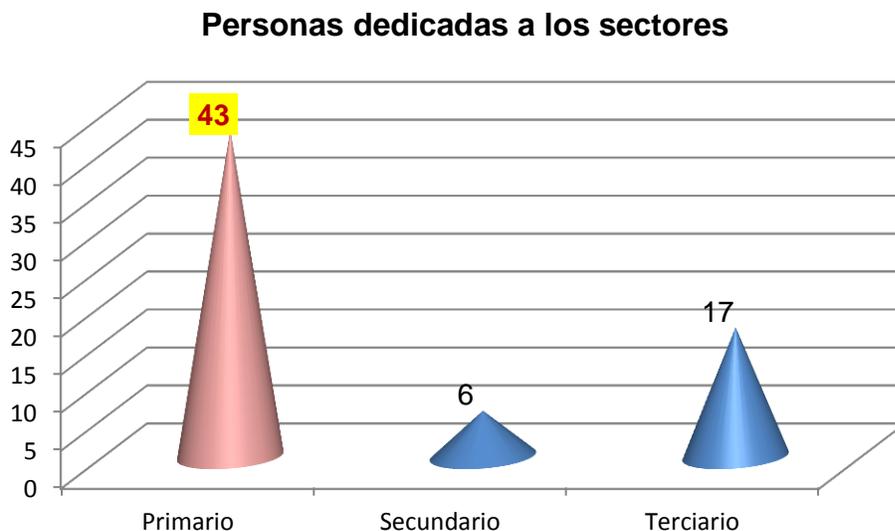
Elaborado por: Las autoras

La afiliación al seguro campesino varía en su mayoría ya que existen ciertos requisitos en los cuales los productores no califican para este tipo de afiliación; el establecimiento de su vivienda necesariamente tiene que ser en la zona rural y no urbana, muchos de los pequeños productores viven en zonas urbanas y sus haciendas de trabajo y cultivo están localizadas en el sector rural.

Si bien es cierto este tipo de ayuda promueve desarrollo y participación de la comunidad en la cual ayuda a tener un mejor nivel de vida, sin embargo el mercado meta no está radicada a los agricultores que se dedican únicamente al cultivo en los cuales son empleados de los dueños de las haciendas.

Existen opciones en la cual los mismos dueños viven en la misma zona rural por ende se benefician de este tipo de seguro pero por lo general el más usado en la afiliación general del IESS y que no todos lo integran.

Gráfico 7: Actividad económica



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Las Autoras

Para la actividad económica se evidencia una mayor aceptación que se dedica a la actividad primaria, resultado que permite analizar la nueva muestra a evaluar, debido a que únicamente interesa seguir encuestando a las personas dedicadas a esta actividad.

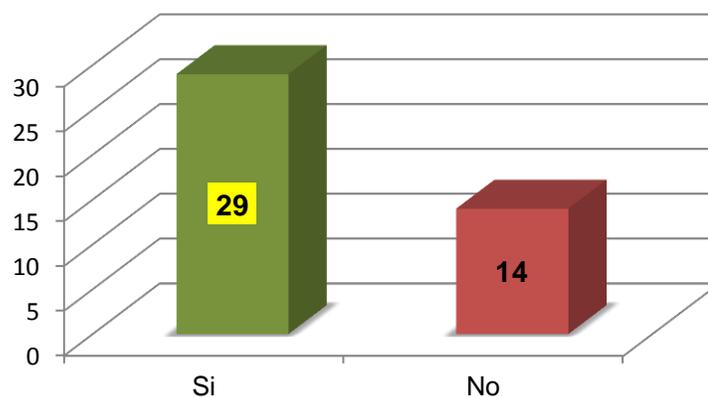
El nicho de mercado estará establecido en 43 personas que confirmaron dedicarse a la actividad primaria que se generaliza como agricultura, pesca, caza y agropecuario.

La actividad secundaria tiene un bajo grado de aceptación puesto que no muchas personas sustentan su fuente económica en actividades como artesanías.

También se puede observar que un número importante de personas en la actividad terciaria que se dedican a diferentes actividades que por lo general son de labores públicas que maneja el estado como servicios de agua, luz, construcción, etc.

Bucay tiene una de las estaciones de tren que en la actualidad fomenta el turismo del Ecuador, por lo que muchos pobladores se han dedicado a la atención en fincas para turistas, recorridos internos y demás.

Gráfico 8: Número de personas que poseen hectáreas de orito



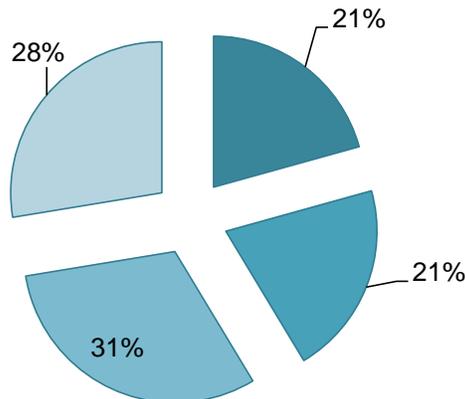
Fuente: Encuestas

Elaborado por: Las autoras

Por segunda ocasión cambia la muestra a encuestar ya que la información es filtrada para obtener la correcta población que se utilizará para la ejecución del proyecto, resultado que da 29 personas que mantienen hectáreas u cultivos de orito en las haciendas.

Sin embargo existen ciertos productores en la cual depende de la cantidad de hectáreas que poseen mantienen otro tipo de cultivos como fuente de ingreso y desarrollo como agricultor.

Gráfico 9: Hectáreas dedicadas a la agricultura



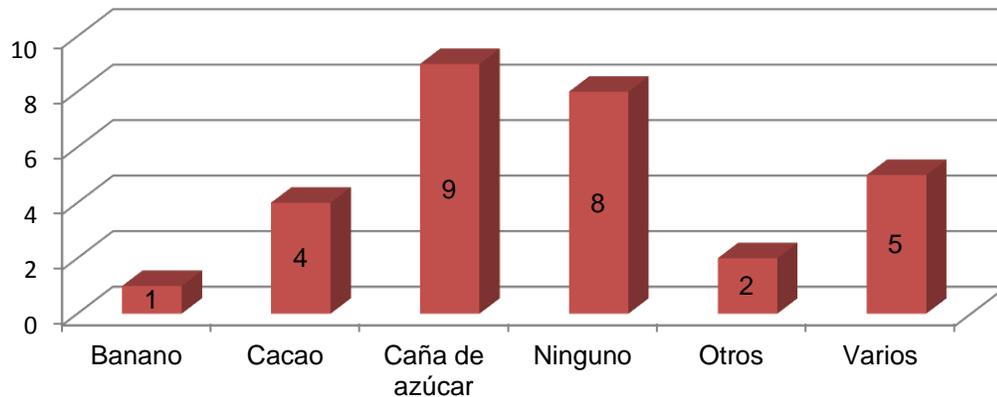
Fuente: Encuestas

Elaborado por: Las Autoras

En el siguiente gráfico demuestra la cantidad de hectáreas que poseen los productores, lo que permite tener una idea de la distribución de cupos que se dará para la comercialización por medio de la cooperativa. Se adquiere como resultado que los productores poseen más cantidad de hectáreas de acuerdo al rango de 17 - 29 hectáreas con un 31 %, pero sin dejar de lado a los productores que tienen terrenos hasta 50 hectáreas con 28 %, los demás obtienen resultados menores, estos serán ubicados de una forma equitativa de acuerdo a la posesión de cultivo.

Gráfico 10: Cultivos adicionales

Número de personas con cultivos adicionales



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Las autoras

Muchas de las personas que se dedican a la actividad agro mantienen numerosas producciones ya que al no ser un productor grande no asumen la obligación de mantener una cantidad de fruta exportable, por esto poseen otro tipo de cultivos en sus tierras, las mismas que fueron evaluadas para conocer qué tipo de cultivo tienen cada uno de ellos que usan como complementación del orito cuando este no les resulta beneficioso ni genera ganancias ya sea por pérdidas, desperdicio y mala comercialización.

Éstos gráficos se relacionan entre si ya que se necesita conocer la cantidad de hectáreas que tienen en su terreno, donde se puede observar la cantidad de hectáreas que de acuerdo al rango establecido dedican a la producción agrícola, así mismo se establece que la mayoría de agricultores poseen caña de azúcar en sus cultivos y que también predomina con un total de 8 personas que solo se dedican al cultivo de orito.

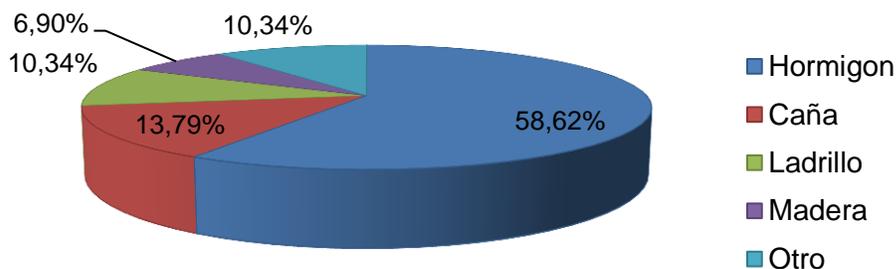
A pesar que muchos productores cambiaron su actividad de la caña de azúcar al orito, todavía mantienen plantaciones de la misma, la mayoría la cultiva para uso propio, por lo cual no es una cantidad grande de plantación, sin embargo resulta ser la más común frente a las demás frutas.

Plantaciones como el banano tradicional apenas solamente 1 persona cosecha este tipo de producto; este es un dato curioso ya que a pesar que se utiliza un mismo manejo para el cultivo, los productores no siembran banano Cavendish (variedad más común) debido a que este cantón es netamente perteneciente al orito.

4.3. Estructura de Vivienda

Más del 50 % de las viviendas correspondiente en la muestra de la encuesta dio como resultado que las paredes de sus casas son de hormigón, seguido de madera y caña que son las más usuales de la zona de estudio.

Gráfico 11: Estructura de paredes en viviendas

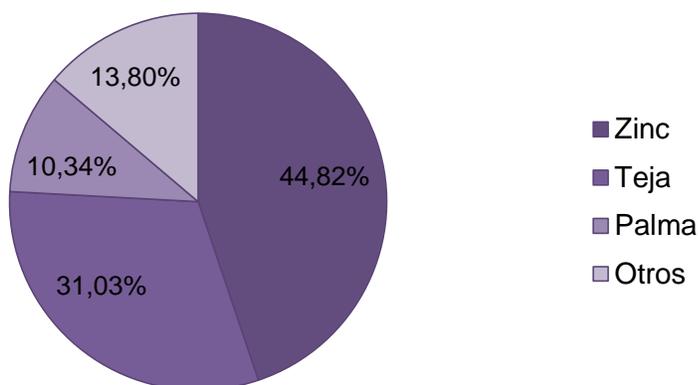


Fuente: Encuestas

Elaborado por: Las autoras

Mientras que para el techo se tiene más de la mitad que las viviendas la estructuran con zinc lo cual hace más duradera y confiable para las casas que necesitan soportar cambios climáticos constantemente.

Gráfico 12: Estructura de techo en viviendas



Fuente: Encuestas

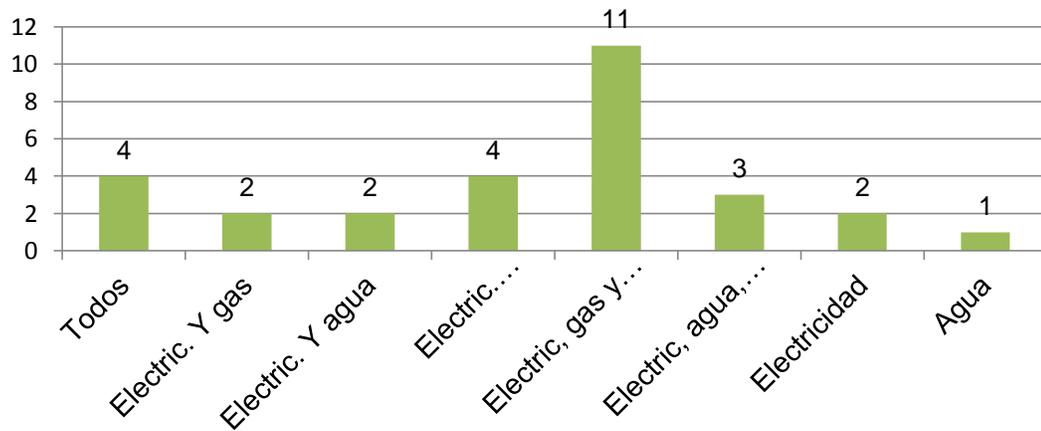
Elaborado por: Las autoras

4.4. Servicios básicos

Los servicios básicos llevan una forma distinta de clasificar ya que no todos cuentan con las mismas condiciones, se examinó por grupos de acuerdo de los beneficios que reciben ya sea de electricidad, agua potable, gas y alcantarillado.

Se realizó diferentes grupos para enfocar con precisión la posesión de servicios básicos que obtiene cada uno ya que no todos se benefician de las mismas características sino que influyen las variantes de adquisición.

Gráfico 13: Número de personas que se benefician de servicios básicos



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Las autoras

El agua potable se distribuye por tuberías que son abastecidos desde el recinto Esperanza Alta que se recibe como principal fuente por el río Limón, para las zonas rurales es más complicado que se dirija con mayor frecuencia debido a la distancia que existe entre cada una de las haciendas, por esto utilizan tanques elevados por cualquier inconveniente, en las zonas urbanas existe un reservorio diferente llamado La Lolita.

El sistema de alcantarillado se evacua por medio de aguas servidas que esta inspeccionada y administrada por la red pública, se realiza como medio de mejoría en el cuidado del medio ambiente en el cual trabajan para suprimir las aguas residuales, muchas ocasiones también se maneja con pozo sépticos que permite la eliminación de los desechos, esto facilita que el rio Chimbo que está cercano al cantón se mantenga alejado de la contaminación.

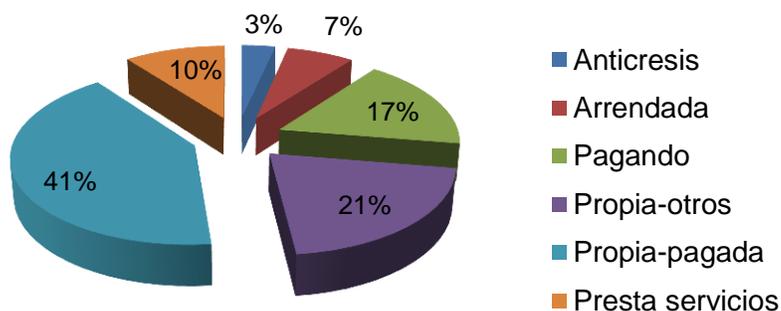
Para el sistema de gas se trabaja como muchas personas en general, comprando los cilindros de acuerdo al precio del mercado, sin tener mayor tecnología ya que es de la vía popular que se adquiere el servicio.

La electricidad se beneficia en su mayoría, representa un gran porcentaje de captación, la principal fuente para suministrar la energía se rige con la “Empresa Eléctrica de Riobamba” que se encarga de distribuir a los pobladores.

4.5. Posesión de viviendas y terrenos

Resulta un gran porcentaje de adquisición de vivienda totalmente pagada, lo cual indica que los pobladores no tienen mucha dificultad con este aspecto, tienen un lugar de respaldo que no genera egresos de renta ni interés por deuda. Sin embargo existe un porcentaje importante que se desglosa de arrendamientos, anticresis y prestación de servicios.

Gráfico 14: Situación de adquisición de viviendas y terrenos



Fuente: Encuestas

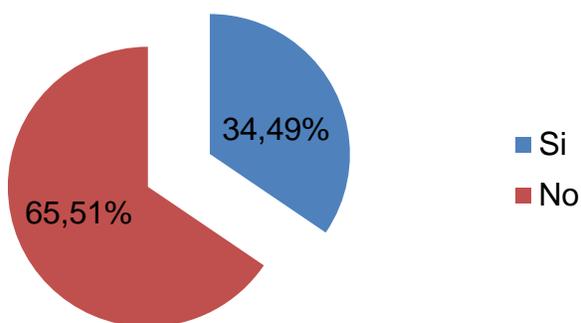
Elaborado por: Las autoras

4.6. Mercado meta de cooperativa

De acuerdo a cada una de las respuestas se puede concluir que más de la mitad de la muestra correspondiente al grupo que será el objetivo de integración, no está satisfecho con los periodos de producción por numerosas causas, sin embargo siguen trabajando sobre la misma actividad debido a que es la única que se han dedicado por varios años.

Esta situación crea una ventaja al proyecto a desarrollar porque cada una de las personas insatisfechas buscará el medio para remediar sus bajos ingresos.

Gráfico 15: Satisfacción de último periodo de producción



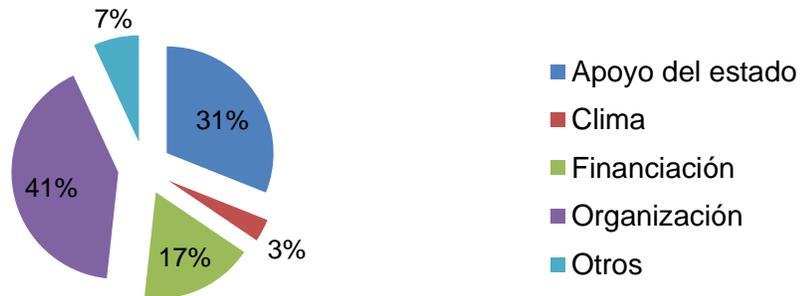
Fuente: Encuestas

Elaborado por: Las autoras

El gráfico a continuación conlleva una inquietud diferente; tipos de problemas que tienen los productores durante su cosecha, existe varias opciones de las cuales obtener un resultado y conclusión, por lo mismo se puede observar que no consta el apoyo del estado, si bien es cierto en la actualidad se está trabajando con múltiples opciones de sustento a los agricultores pero esto no deja de ser sin beneficio porque sus condiciones y requisitos no son los más adecuados.

Muchos de los pequeños productores evidencian posibles debilidades que no ayudan a obtener una mejor calidad de vida ya sea para ellos mismo o para las personas que están relacionadas en la actividad agro.

Gráfico 16: Debilidades como pequeños productores



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Las autoras

Durante la visita en la cual se realizó la encuesta a la muestra escogida, se evidencia que los programas que actualmente se manejan no tienen resultados positivos, esto se da porque se necesita analizar el problema para buscar una posible solución a ese tipo de mercado, es decir, si se otorgan préstamos a los productores se necesitará que los mismos obtengan sus beneficios para responder a intereses y montos calculados.

Cuando los productores se acercan a pedir préstamos o soportes que sirvan de ayuda para su cultivo esto no genera buenos efectos porque sus condiciones son escasamente beneficiosas, montos bajos y pagos inmediatos en los que no alcanzan a obtener su producción y por lo mismo no tienen retorno de ganancias que permitan cancelar la deuda pendiente.

Otro factor importante es el clima ya que al momento existen numerosos cambios que están afectando no solamente a la población sino a todos los seres vivos, intensas lluvias o sequías extremas no permite que la fruta desarrolle su correcto crecimiento, estas personas necesitan de una correcta estructura de manejo que sea influencia en implementaciones de tácticas nuevas y correctas.

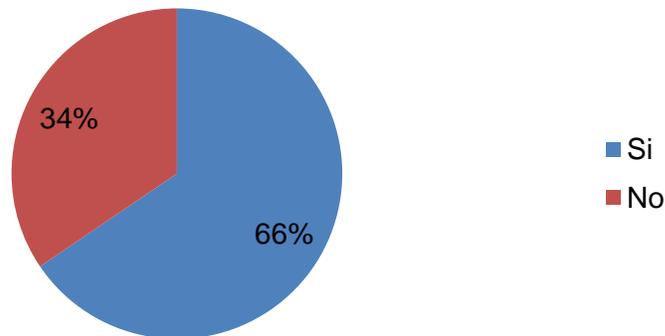
La desorganización de los productores es una característica que se evidencia todos los días, estas personas no tienen pasos a seguir durante un proceso, viven el día a día sin medir consecuencias o riesgos que afecten a los resultados del comercio. La incorrecta jerarquía y repartición de las obligaciones internas desmejoran su eficacia.

4.6.1. Integración en otras agrupaciones

La mayoría de encuestados no integran asociaciones de pequeños productores por lo cual no se ha brindado un proyecto específico para ellos. Cuando existió la posibilidad de incorporar una asociación se establece por amistades y no por oportunidades de comercio.

Es cierto que en algunas ocasiones se han estudiado propuestas para crear las agrupaciones pero nadie toma la iniciativa de realiza un estudio completo de los pasos a seguir durante todo el proceso, muchos de ellos prefieren que los organice una persona ajena al cantón para evitar inconvenientes.

Gráfico 17: Integración de asociaciones o cooperativas de productores



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Las autoras

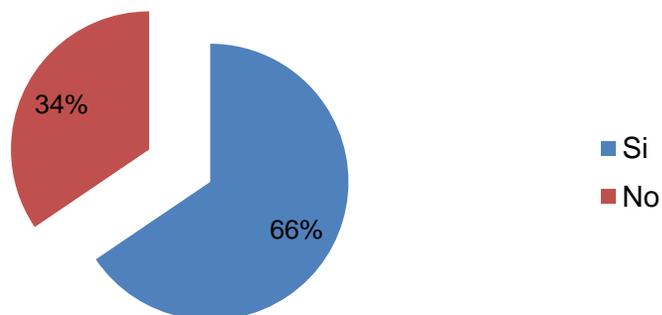
4.6.2. Aceptación de integración a cooperativa en estudio

La última pregunta en la encuesta es la disposición de integración de la cooperativa, resultado que reflejó positivo, más de la mitad de productores están interesados en la integración de la cooperativa ya que esta será el motor del trabajo, fuerza que se llevará a cabo durante la compra y venta de la fruta, respaldo que acarreará la responsabilidad de hacer frente a sus dificultades y necesidades.

Aspectos positivos por compartir durante las reuniones establecidas trimestralmente y anuales que servirá para establecer un correcto proceso, cosechas, certificaciones, nuevas tecnologías, etc.

Es importante tener clara las ideas de estructura y administración con personas responsables y escogidas democráticamente. Ubicadas de acuerdo a requisitos previos donde priorice la experiencia de campo y disponibilidad de tiempo para hacer frente al recorrido anual de la agrupación.

Gráfico 18: Porcentaje de aceptación para integración a la cooperativa



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Las autoras

Bajo esta nueva oportunidad de buscar las debilidades para afrontar las posibles amenazas que se pueden enfrentar en el futuro, situaciones de impedimentos comerciales y falta de oportunidades, serán la principal fuente de apoyo de esta nueva cooperativa.

El establecimiento de metas y retos serán los objetivos a seguir en un proceso largo y duradero de esta agrupación, se busca ratificar la fortaleza interna de cada una de las haciendas para que estas sean motor del desarrollo sustentable que la organización busca.

Capítulo V: Creación de la cooperativa

5.1. Generalidades

El presente estudio plantea la creación de una cooperativa que reúne y asocia a pequeños productores de orito orgánico del cantón Bucay de la provincia del Guayas, los cuales, para su integración a la misma, deberán cumplir con los requisitos mínimos que se plantea como política de la cooperativa.

Las condiciones se encontrarán expuestas y manifestadas en los estatutos, los cuales se cumplirán de forma total e ineludible, de igual carácter cada socio custodiará por la ejecución del cumplimiento de sus derechos por parte de la cooperativa.

La sociedad a constituirse presentará una política bananera que dignifique a sus miembros de forma íntegra, estrategias unidas que vinculen totalmente los procesos del sector, mejora las oportunidades de vida y realizando su trabajo, los cuales solo se lograrán combinar los esfuerzos de cada actor del gremio. Una vez presentada las disposiciones, ellos y su familia serán los protagonistas y beneficiarios del hecho.

5.2. Principios y valores Corporativo

Se plantea una cultura de desarrollo, los principios y valores es el texto que refleja el compromiso que se adquiere entre los productores y los consumidores, protegiendo las acciones de cada integrante de la cooperativa para tener claro los niveles y la orientación donde se quiere llegar.

Estos principios reflejan la base del grupo, las políticas y formación que cada socio posee, con el fin de aplicarla en la mutualidad.

5.2.1.Principios Corporativos

Los principios corporativos de la cooperativa serán:

- ✓ Filosofía
- ✓ Misión
- ✓ Visión
- ✓ Objetivos
- ✓ Estrategias

5.2.1.1. Filosofía Cooperativista

La igualdad es un principio básico en esta cooperativa, el hecho de tener diferentes características físicas, culturales e ideologías no difiere en la vida y en las oportunidades de crecimiento del ser humano. Todos los individuos se reconocen al tener los mismos derechos y obligaciones.

La libertad es un derecho que todas las personas poseen, los mismos que son libres de decidir y dueños de sus acciones. Cada integrante de la cooperativa es capaz de actuar e integrarse libre y voluntariamente a esta asociación.

La solidaridad es el origen de la cooperativa ya que es una ayuda mutua entre todos los integrantes, para que en conjunto alcancen los objetivos comunes y los beneficios sean para todos los socios.

Para la doctrina cooperativista y para la agrupación, el factor humano es lo primordial y el elemento principal ante cualquier evento inclusive ante el factor económico.

Toda acción de la cooperativa estará destinada y encaminada al desarrollo de oportunidades de incrementar la producción y venta en negociaciones de confianza. Generando un bienestar económico por parte de sus socios, fomentar el desarrollo de tecnología para un mejoramiento constante en la cadena de producción buscando siempre la mejora en la calidad del producto.

5.2.1.2. Misión

Ser una cooperativa que reúne y organiza a los pequeños productores de orito orgánico; coordinación y suma de esfuerzos para el óptimo desarrollo de oportunidades continuas cada día. Fortalecer cada debilidad como un grupo, para resolver los problemas que se podrían presentarse; para beneficiarse en conjunto.

5.2.1.3. Visión

Para el año 2020, ser la cooperativa de orito elegida de los principales supermercados internacionales por la calidad de la marca y por el exquisito sabor de la fruta. Ser reconocida como una cooperativa justa que brinda beneficios para el comprador y el ofertante, alcanzar así, una excelente relación que se reflejará en cada contrato que se realice.

5.2.2. Análisis estratégico

Para realizar un óptimo análisis estratégico y diseñar nuevas tácticas de negocio, la cooperativa se ha enfocado en adoptar cinco pasos considerados importantes, que le permitirá estudiar y escoger las mejores posibilidades para un mejor desarrollo de la misma.

Gráfico 19: Proceso de análisis estratégico



Fuente: Las autoras

Elaboración: Las autoras

5.2.2.1. Objetivos

Fijar los objetivos de la organización es el paso esencial para indicar que se quiere lograr, como se quiere lograr, cuales son los medios y recursos que se usará para alcanzar el objetivo y donde se encuentra la empresa para llegar a ese punto.

Dar una imagen segura como productores consolidados y proponer una producción propia.

- ✓ Tener políticas y certificaciones para brindar seguridad y garantía del producto.
- ✓ Ofrecer producción de calidad para el mercado nacional e internacional.
- ✓ Contar con normas técnicas ambientales para la protección del medio ambiente.
- ✓ Mejorar la tecnología de producción en las fincas.

Los objetivos mencionados son referentes de la falta de diseño que se plantea para el sector bananero orito, dadas por bananeras internacionales que compiten en el mercado.

Se necesita mejor tecnología interna, de esta manera se podrá optimizar la calidad con grandes estándares en calidad y eficiencia destinado a los clientes.

La producción orgánica se basa en usar en menor porcentaje de pesticidas y agroquímicos tanto como sea posible, al tener un mínimo porcentaje de productos químicos regulados y controlados ayuda a la prevención de daños a la salud de la población consumidora.

El propósito a su vez es tener un alza en el ingreso ya que por ser ecológico cuida la salud de los usuarios que ingieren la fruta, quienes estarán dispuestos a pagar un precio adicional por el cuidado del organismo para el ser humano y al medio ambiente.

5.2.3.FODA

5.2.3.1. Fortalezas

La fruta posee un alto porcentaje en nutrientes, se lo integra en la dieta diaria en algunos países.

- La ubicación de las haciendas, excelente factor climático y suelo ideal para la producción
- Contar con personal con experiencia en producción, cultivo y manejo del suelo y fruta
- Existen factores naturales como fuentes y vertientes para el riego en plantaciones
- Cada productor cuenta con hectáreas propias de cultivo
- Área de producción total de 355 has.
- Obtener certificaciones para el fruto (GLOBALGAP, FAIRTRADE, ISO 14001)

5.2.3.2. Oportunidades

- Implementar tecnología en procesos del fruto para una exportación
- Realizar capacitaciones de calidad para los productores
- Ingresar a nuevos mercados debido a la calidad del producto
- Apertura comercial en mercado internacionales, el fruto es requerido en algunos países
- Expandir las hectáreas de producción y cultivo
- Iniciar actividades administrativas para el óptimo desarrollo de organización entre agricultores

5.2.3.3. Debilidades

- Los productores no cuentan con la óptima tecnología con respecto a las normas de calidad
- Falta de organización entre agricultores
- Falta de incentivo a la creación de un gremio con el fin de ampliar su mercado
- No reconocimiento en el mercado internacional.
- Oligopolio en el mercado de musáceas, sobre exportación de una sola variedad (Cavendish)

5.2.3.4. Amenazas

- Barreras arancelarias establecidas en otros países
- Competidores del banano establecidos en la oferta internacional
- Inestabilidad económica referente al país
- Cambios climáticos

5.3. Análisis situacional

Realizar análisis externos e internos ya que dará la idea de las organizaciones de los productos sustitutos.

5.3.1. Análisis Externo

En el análisis externo se tiene en cuenta la actual situación del sector de las musáceas, analizar todas las variables ajenas que pueden afectar el futuro desarrollo de la actividad de la misma.

Dentro de este punto se debe mencionar que un factor muy importante es que el gobierno apoya a proyectos como este, cabe recalcar que una de las amenazas y barreras es el factor político que puede poner leyes para que no existan o diferentes problemas que impiden desarrollar un negocio.

Este es un punto a favor dentro de lo que concierne factor político ya que se lo plantea de manera social que se ayudará a sectores menos afortunados y desarrollados para generar un mejor nivel de vida.

5.3.1.1. Análisis PEST

5.3.1.1.1. Análisis Político

Según la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria "Es el conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social".

Las cooperativas, en su actividad y relaciones, se sujetarán a los principios establecidos en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector no Financiero Popular y Solidario, a los valores y principios universales del cooperativismo y a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo. Según el Artículo 21 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria mediante decreto # 1061 con registro oficial 648 realizado en Febrero del 2012.

Bajo la Economía Popular y Solidaria el fin de la creación de una cooperativa es brindarles una mejor calidad de vida y satisfaciendo a sus necesidades económicas, por sobre el lucro u otro tema financiero, el objetivo está en mejorar condiciones del ser humano orientada al buen vivir.

Después de la ley detallada se concluye que estos afectan positivamente a la industria, pues es notorio que el gobierno quiere impulsar en la apertura de nuevas empresas conformada por personas de cualquier condición económica.

5.3.1.1.2. Análisis Económico

- El Banco Nacional de Fomento, ha creado facilidades de préstamos, a su vez existen cooperativas financieras en base a la economía popular y solidaria, y brindan ventaja al regirse en la misma ley, además el gobierno dispone que las cajas de ahorro y cooperativa bajo la misma ley brinde mayores oportunidades a instituciones con la misma ley.

- Disponibilidad y distribución de los recursos en la cooperativa será de manera equitativa y se lo hará en base a qué nivel de tecnología posee las plantaciones oritales.

- El precio de la caja de orito es fijo ya que se establece de manera anual a la clase de musáceas.

Existe facilidad de acceder al crédito por basarse en la Economía popular y solidaria, ya que esto respalda hacia el desarrollo de las personas. En la parte económica de la cooperativa la distribución de cupos se lo realizará por total de producto requerido dividido para la cantidad de personas socias.

5.3.1.1.3. Análisis Social

- La división política cantonal está estructurada por una sola parroquia que corresponde a su cabecera cantonal, y posee ocho recintos los cuales son: San Pedro, Matilde Esther, La Esperanza Alta, La Esperanza Baja, El Limón, El Batán, Altos de Bucay y Bethania. La mayoría de productores cuentan con un nivel de educación básica (nivel primaria), otros no cuentan con esa oportunidad. Es por eso que se dedicaron a la actividad de la agricultura.

- El cantón se destaca por su desarrollo económico con las actividades de producción agrícola, ganadera y turística las cuales representan sostenibilidad económica para los habitantes de Bucay.

- Según por su tasa de fecundidad se espera anualmente 70,9 nacimientos por cada mil mujeres fértiles, lo cual implica demográficamente que la población incrementa su tasa de natalidad anualmente, en 19,6 por cada mil habitantes.

- Gran parte del cantón está cubierto por pastos naturales y cultivados representando un 47.2%, en estas áreas se desarrollan cultivos tanto transitorios como permanentes que cubren el 21.5%.

Según los factores sociales analizados, se encuentran repercusiones tanto positivas como negativas, el hecho que las personas emigren a otras ciudades indica la vacante de mano de obra que deja en el cantón, pero la tasa de fecundidad es alta. Existen condiciones sociales aceptables en el cantón ya que su clima y suelo está representado en su mayoría con cultivos.

5.3.1.1.4. Análisis Tecnológico

El análisis tecnológico se basa en cada hacienda y cada hectárea ya que los pequeños productores tienen bajo nivel de tecnología, a lo largo de los años ha desarrollado un nivel óptimo de cuidado. Es una debilidad ya que se planifica contar con certificaciones de calidad para exportar el producto.

Este plan plantea contar con algunas certificaciones para el producto que realce y de confianza y valor agregado a los clientes que sepan que es un producto de excelente cuidado y manejo.

5.4. Análisis Interno

Dentro de la cooperativa existen personas con experiencia que trabajan en esta actividad por años, y no se ha valorado su tiempo ni esfuerzo. Existe mucha aceptación por este lado ya que ven como una oportunidad de superación.

5.4.1. Análisis de la competencia

El análisis de competencia se ha realizado buscando cooperativas de orito que brinden un servicio similar, en la búsqueda, no se encontró competencia directa ya que para el mercado existe mayor participación al banano Cavendish.

5.4.2. Poder de negociación de los compradores

Los compradores juegan el papel más importante de este negocio ya que es el destino final, para quien se realizó toda la cadena de producción. Cuenta con todo el poder ya que el producto es perecible y cuenta con un ciclo de vida corto y no es apto en quedarse en bodega.

5.4.3. Poder de negociación de Proveedores

Los proveedores directos son los pequeños productores de oritales quienes se dedican a la producción y cultivo del fruto quienes se encuentran ubicados en el cantón Bucay en la provincia del Guayas. Ellos manejan la materia prima ya que sin el fruto la cooperativa no tendría que ofertar. Y es la razón de que exista la sociedad.

5.4.4. Amenazas de nuevos entrantes

Los nuevos entrantes en el caso planteado son otros productores que toman como modelo esta entidad asociativa para el mismo fin. Una opción es ofrecerles entrar a la cooperativa con los mismos beneficios que los socios fundadores.

5.4.5. Amenaza de Productos sustitutos

Los productos sustitutos podrían ser otro tipo de frutas tales como: manzanas, mango, peras, mandarina, etc. No es una amenaza tal cual se indica, ya que cada alimento tiene proteínas necesarios en la dieta del ser humano.

5.4.6. Rivalidad entre competidores

La rivalidad entre los competidores es un factor riesgo, ya que existe una demanda considerable por el banano, este a su vez es enfocado al mismo mercado pero con diferencia de tamaño y sabor. Los competidores son las grandes bananeras que en un tiempo atrás tenían liderado la compra de orito a los pequeños productores si existía un pedido de orito.

5.5. Desarrollar una ventaja competitiva

La capacidad de generar el desarrollo de la diferenciación del producto en el mercado se genera en el aumento de calidad cada día, manteniendo el cuidado de la planta, preservar siempre su exquisito sabor, y a su vez conservar el medio ambiente.

5.5.1. Estrategias

Desarrollar tácticas frente a los competidores y productores de banano. Elegir la mejor técnica planteada.

En relación a estrategias, la primera decisión a tomar es en consideración a la imagen que se le dará a la cooperativa como tal, la cual será como una sociedad seria que brinda oportunidades y calidad al cliente.

La segunda diferenciación será el contar con las certificaciones pertinentes para negociaciones internacionales que el país requiera, es donde la calidad estaría evidenciada.

La tercera es conseguir los clientes y exportar de manera directa sin necesidad de intermediarios que llevarían un porcentaje de ganancia al hacer la negociación, la cooperativa como tal se encargará del tema.

La cuarta es buscar medios y cerciorarse de que las haciendas afilien a todos al seguro social, a los productores y sus familias con el fin de que se sientan parte y reconocidos en el gremio, beneficiando a la cooperativa con mayor pro actividad y cooperación de todos los socios.

5.5.2. Opciones de estrategias internas

Las estrategias internas son aquellas pericias que permite como desde adentro de la cooperativa tener estabilidad como grupo.

- Lograr tener convenio de pertenecer a la cooperativa con diversos agricultores de orito orgánico.
- Contar con producción de orito orgánico todo el año.
- Crear un ambiente de confianza y estabilidad con todos los productores.
- Proporcionar un proceso logístico oportuno en la entrega de los productos.

5.5.3. Estrategias de promoción

El planteamiento de promoción contará con iniciativas de los productores, no se necesitará el recurso de impulsadores ni lugar de exhibición ya que el caso no lo amerita. La publicidad internacional es el respaldo y los buenos comentarios expresados por los clientes. Los medios a utilizar son mails de publicidad, los mismos que se enviarán a comercializadoras internacionales con el fin de informar a los nuevos clientes en algún caso.

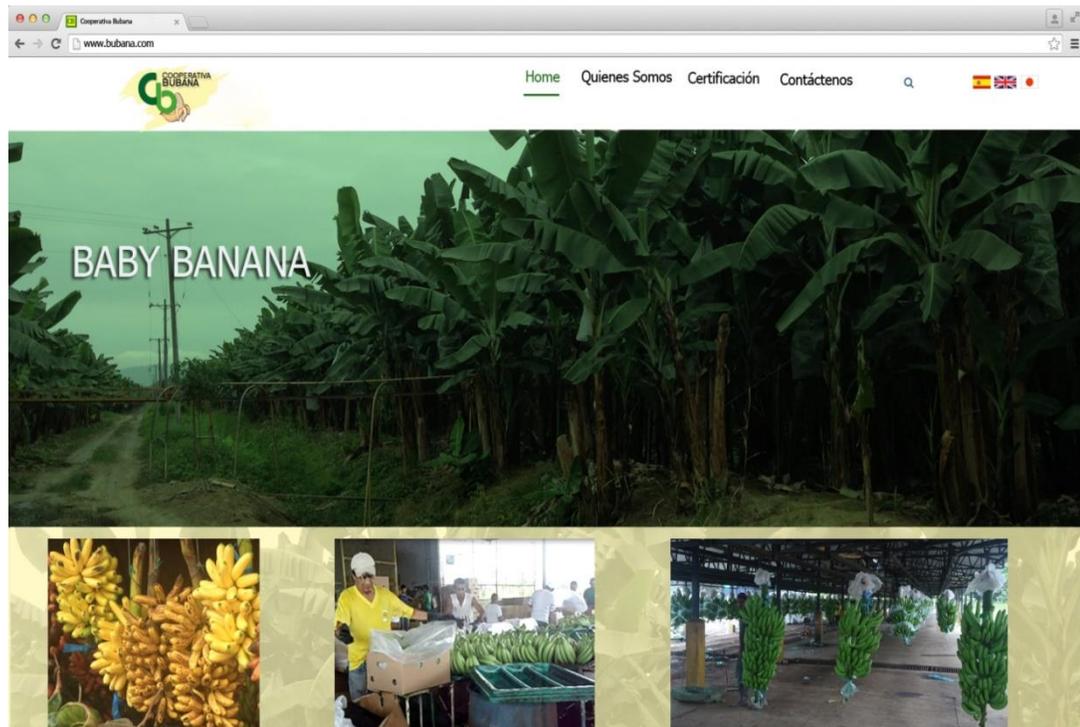
La promoción que se aplicará es en las cajas donde se podría identificar los valores nutricionales que el fruto posee.

5.5.3.1. Promoción y publicidad

La promoción que se aplicará será enfocada en cajas donde se podría identificar los valores nutricionales que el fruto posee.

Adicionalmente la cooperativa tendrá correo electrónico con fin empresarial, intercambio de información para negociaciones. Accederá a la red social Facebook, la cual es un medio conocido para generar publicidad. La cooperativa a su vez, tendrá su respectiva página web, la cual estará toda la información de la producción, certificaciones volúmenes de ventas nacionales e internacionales, y fotos de las hectáreas producidas.

Ilustración 8: Estructura de página principal de sitio web



Fuente: Las autoras
Elaborado por: Las autoras

5.5.4. Valores Corporativos

Los valores corporativos de la cooperativa serán:

- ✓ Integración libre y voluntaria
- ✓ Cooperación entre socio
- ✓ Compromiso total entre la cooperativa y la población consumidora
- ✓ Capacitación e información
- ✓ Aportación equitativa de socios

5.5.4.1. Integración libre y voluntaria

Cooperativa BUBANA es una sociedad sin fin de lucro, la cual es una organización voluntaria extendida a todo productor dispuesta a prestar y recibir ayuda y servicio por parte de la cooperativa. El ser miembro es decisión propia, la membresía no se negará, no incluirá discriminaciones sociales de ningún tipo.

5.5.4.2. Cooperación entre socios

La cooperación es una base imprescindible en la organización ya que sin la ayuda mutua de todos los integrantes no se podrá alcanzar ningún objetivo planteado.

El integrarse y pertenecer a un gremio fortalecen una mejor estructura delante de negociaciones.

5.5.4.3. Compromiso

Cooperativa Bubana trabajará para dos lados importantes, el primero para el productor y el segundo lado el de los consumidores. Es donde se confirma el compromiso total de la mejora continua a través de la calidad del producto.

Teniendo siempre en mente el pacto con el consumidor de brindarles lo mejor de las cosechas de producción, con especial cuidado en cumplir con la calidad esperada.

5.5.4.4. Capacitación e información

El tema de la capacitación es una ventaja, ya que al adquirir mayor preparación evita tener fallas en el área de producción o tal vez al cuidado del suelo. La información requerida puede ser los volúmenes de ventas, y las posibles negociaciones con países destino y así motivar siempre a los socios.

5.5.4.5. Aportación equitativa

La contribución de iguales parte en la cooperativa es una obligación puesto que, también adquieren compromisos con la misma. A su vez, pueden controlar el capital de la sociedad. Dentro del excedente de la ganancia se reservará un porcentaje destinado a capital para préstamos dentro del gremio.

5.6. Apertura de la cooperativa

De acuerdo a investigaciones previas para inicio de la ejecución del proyecto vigente, se indago en leyes, estatutos, organizaciones y ministerios que respalden a la idea de mejora de pequeños productores de la zona de Bucay.

Bajo este antecedente de crear un sustento para mejorar la calidad de vida de las personas encargadas de una de las actividades económicas más representativas del Ecuador, se buscó la mejor estructura para la apertura de un grupo que haga frente a injusticias presentes que no permiten desarrollar un buen plan de mejora en la calidad de vida de los habitantes ya sea como cantón y como provincia en general.

La agricultura es una cadena que de una u otra manera los Ecuatorianos están ligados a ella, es por esto que se fomenta ideas que tiendan a la ayuda a personas especializadas al tipo de actividad indicada, para que sigan trabajando en la tarea sin dejar de lado la experiencia y conocimiento que poseen por décadas.

Es importante acotar que muchas poblaciones tienen problemas de migración ya que consideran que las oportunidades en su cantón no son las más adecuadas para su bienestar, por ello se ha perdido mucha agricultura a nivel nacional, a este factor se lo conoce como traslado de mano de obra.

Bajo un proyecto que fomente y se encargue de respaldar a un grupo pequeño de agricultores se podrá establecer confianza en aquellas personas que dejan de creer en sus actividades en relación al agro.

La principal fuente de apoyo para la creación de este proyecto de acuerdo a los análisis que se realizó con anterioridad será de la siguiente manera:

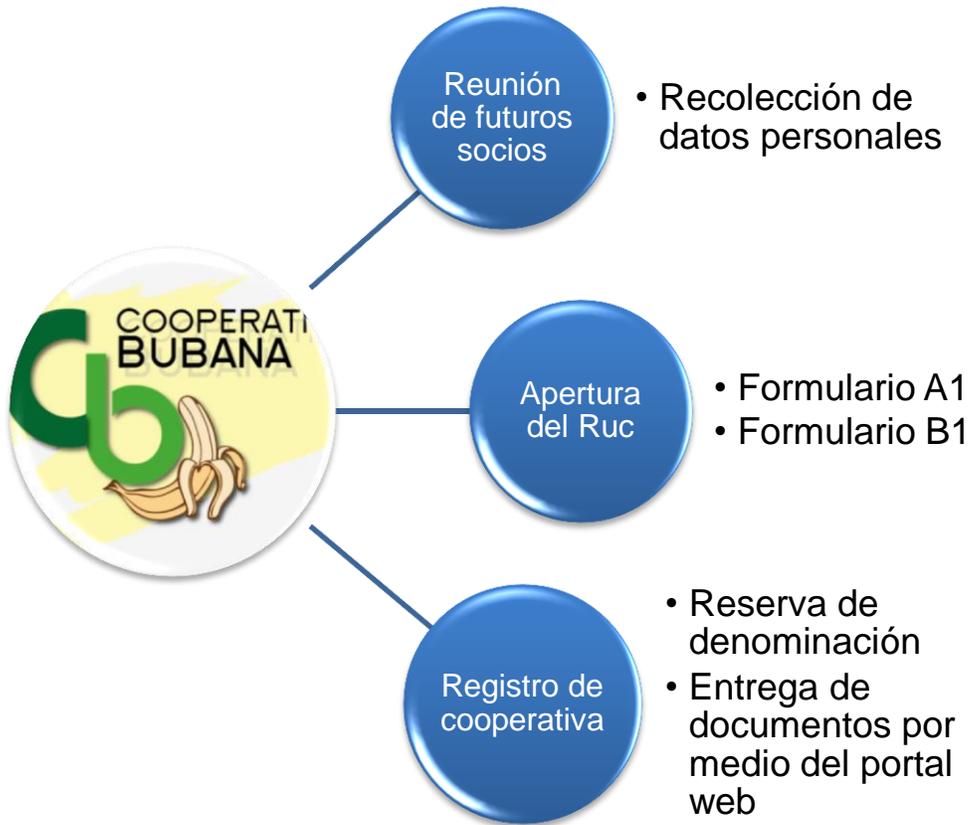
Para la constitución de la cooperativa no financiera se necesitan realizar los siguientes pasos para la apertura de actividades así como el registro en la institución que regulará la cooperativa, en la cual esta agrupación se apegará a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

De acuerdo a la sección Normativa regido en la Ley de Economía Popular y Solidaria en el que se encuentra el artículo 2 hasta el 12 donde indica el reglamento que se considera los requisitos y procesos para la constitución de cooperativas no financieras.

Costo trámite: Gratuito

Tiempo de entrega para apertura: 30 días de espera luego de presentar toda la documentación en orden.

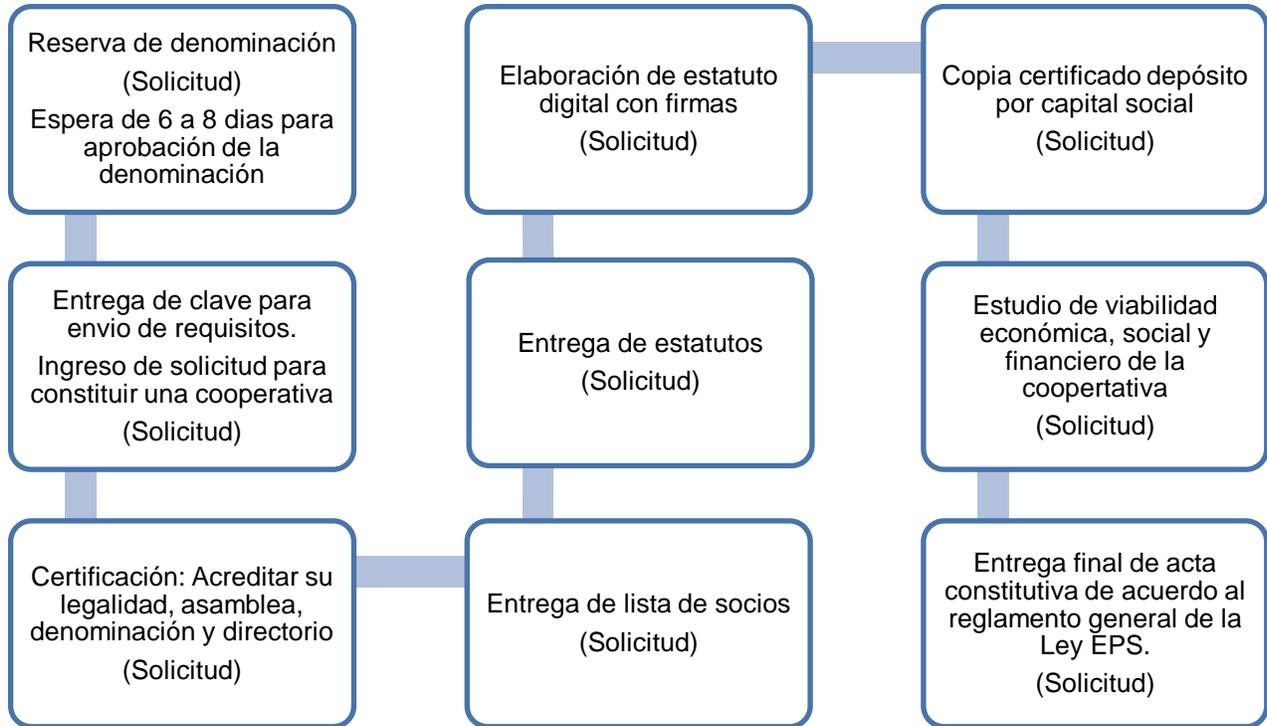
Ilustración 9: Proceso de apertura para cooperativas



Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

Ilustración 10: Pasos para entrega de documentos a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria para apertura de cooperativa no financiera



Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

De acuerdo a la Superintendencia en Economía Popular y Solidaria resuelve lo siguiente:

- Los requisitos y documentos luego de la solicitud para existencia legal o constitución de cooperativa se entregarán de forma física o mediante correos del Ecuador en las oficinas más cercanas de la ubicación.
- Portal web para envío de solicitud de existencia legal de documentos: www.seps.gob.ec
- Dirección de envío para documentos físicos: ZONAL Guayaquil: Edif. De la Plata, 2do piso. Cdla. La Garzota, tercera etapa. Mz. 47 y Av. Guillermo Pareja.

5.6.1. Estructura

Dentro de la estructura se necesita considerar que tipo de agrupación es la más adecuada, por esto se estableció que la forma más idónea para la apertura.

El grupo será constituido como una cooperativa no financiera, en el cual se constará con un responsable encargado tal y como se figura el representante legal en las compañías en general.

La decisión de constituir como cooperativa tiene ventajas al momento de la apertura ya que su mínimo de socios será de 20 personas las cuales podrán figurar como personas naturales o jurídicas. En consecuencia, existe la oportunidad de conseguir con mayor facilidad miembros para la cooperativa de orito orgánico en Bucay.

El enfoque de tipos de grupos tiene enfoques sociales que se obtendrá beneficios tanto sociales y económicos por su forma de estructura debido a que en la actualidad el gobierno está fomentando numerosos proyectos que ayudan a los pequeños empresarios.

De todos modos, el tipo de cooperativas no financieras se enfoca bajo un sistema de inclusión específico al mercado, es decir, el sostén para exportar el producto a países con porcentajes altos de importación de orito.

Estará constituido de acuerdo a lo que establece la Ley de la Economía Popular y Solidaria correspondiente a constitución del estatuto cooperativas en general, título tercero para la organización y gobierno; estructura interna de la siguiente manera:

- a) Asamblea General de Socios o de Representantes
- b) Consejo de Administración
- c) Consejo de vigilancia
- d) Gerencia
- e) Comisiones Especiales

El Artículo 46 de la Ley de Economía Popular y Solidaria establece que la modalidad de contratación del gerente de una cooperativa estará de conformidad con el Código Civil, ante lo cual el tipo de contrato puede ser de prestación de servicios.

5.6.2. Denominación

Para su denominación se tomó en cuenta el mercado que se establecerá la agrupación, producto, zona de localización y costumbres de la población.

- COOP. BUBANA (Cooperativa de Bucay de Baby banana)

Al punto que se tiene las opciones para la denominación de la cooperativa se buscará la reserva del nombre que podrá ser ingresada en el portal web del ministerio, el cual tendrá un periodo establecido de 90 días para legalizarlo. Para cualquier información adicional se puede consultar en la resolución SEPS-SGE-DNRO-2013-016.

5.6.3. Instituciones y Ministerios que respalda a LOEPS

- La lista a continuación son las diferentes instituciones que se encuentran involucradas con la Ley orgánica Economía Popular y Solidaria:
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (Principal)
- SRI (Servicio de Rentas Internas)
- Superintendencia de Compañías
- Superintendencia de Bancos
- Contraloría General del Estado
- Ministerio de Inclusión Social
- Cooperativa de las Américas
- SUPERTEL (Superintendencia de telecomunicaciones)
- Defensoría del pueblo
- FTCS (Función de transparencia y control social)
- Consejo de participación ciudadana y control social
- Ministerio coordinador de desarrollo social
- IEPS (Instituto nacional de economía popular y solidaria)

De la misma manera estará sujetas a los principios establecidos en la ley orgánica de Economía popular y Solidaria no Financiera, prácticas de buen gobierno corporativo y finalmente a los valores y principios universales del cooperativismo, tal y cual lo especifica el ministerio de tal organismo.

5.6.4. Integrantes

La cooperativa estará conformada por 20 productores de orito del cantón Bucay pertenecientes a las zonas rurales de la zona de estudio. Los pequeños productores cuentan en su conjunto con 392 hectáreas productivas, las cuales 355 tienen un monocultivo de orito, las otras presentan 37 hectáreas de cultivo estacional.

Tabla 4: Porcentaje de distribución por hectáreas cultivadas de Orito

Hectáreas	Personas	Total has	Porcentaje
01 - 05	4	13	3,66%
06 - 10	5	47	13,24%
11 - 20	8	153	43,10%
20 - 50	3	142	40,00%
TOTAL	20	355	100%

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

Tabla 5: Porcentaje de aportaciones por socio

Aportaciones de socios				
	Nombre	Apellido	Total has.	Aportaciones de socios
1	Juan	Salazar	2	0,56%
2	Paola	Cherres	5	1,41%
3	Carlos	Valdez	3	0,85%
4	Silvia	Roldán	3	0,85%
5	Wilson	Solís	9	2,54%
6	Carlos	Reinoso	9	2,54%
7	María	Sacoto	10	2,82%
8	Segundo	Sánchez	9	2,54%
9	Catalina	Piña	10	2,82%
10	José	Miranda	19	5,35%
11	Eduardo	Rivera	20	5,63%
12	Joe	Brom	18	5,07%
13	Rubén	Idrovo	19	5,35%
14	Marcelo	Vasqués	18	5,07%
15	José	Lara	19	5,35%
16	Eusevio	Medina	20	5,63%
17	Julio	Bermeo	20	5,63%
18	Familia	Coronel	46	12,96%
19	Familia	Vallejo	47	13,24%
20	Familia	Rivera	49	13,80%
			355	100,00%

Fuente: Las autoras

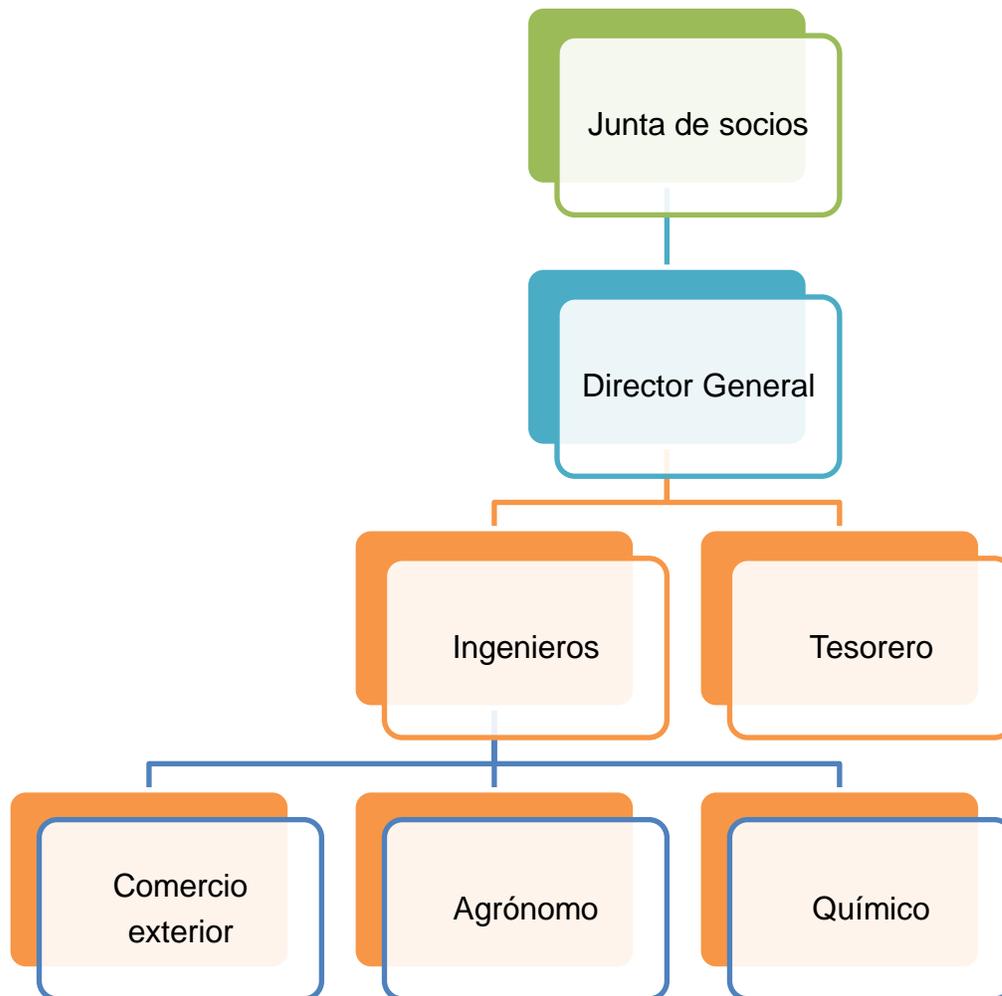
Elaborado por: Las autoras

La lista antepuesta denota la integración de la cooperativa con respectivos nombres, la cantidad de hectáreas, a su vez el porcentaje que tienen en la cooperativa.

A pesar de que existan socios minoritarios con cantidad mínimas, existe equidad e igualdad en decisiones y responsabilidades, puesto que se enfoca grupalmente, no por cantidades de patrimonio de cultivo.

5.6.5. Organigrama

Ilustración 11: Organigrama de la cooperativa BUBANA



Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las Autoras

5.6.5.1. Estructura organizativa

La estructura de la cooperativa contará con una asamblea general integrada por los socios, la cual constará dentro de los estatutos. El presidente que representará el órgano máximo de administración para tomas de decisiones, con la debida aprobación de los socios, el cual buscará del mejor beneficio de los socios.

La estructura administrativa tendrá niveles que permita realizar estrategias en cada departamento para un trabajo eficiente.

5.6.5.1.1. Nivel administrativo

El nivel administrativo está representado por la junta general de socios quienes conforman la cooperativa. Su función es plantear la directriz donde se quiere llegar.

5.6.5.1.2. Nivel directivo

Dirige y orienta sobre los objetivos a alcanzar, el presidente es quien estará encargado de hacer cumplir los procedimientos y resoluciones a problemas que se podrían presentar en negociaciones. Es el representante de concretar los objetivos.

5.6.5.1.3. Nivel de apoyo

Dentro de la categoría apoyo se cuenta con la prestación de servicios de ingenieros encargados en producción y en relación al cuidado en lo referente a la musácea. También se cuenta con el tesorero para registro de actividades mercantiles.

5.6.5.1.4. Nivel operacional

El nivel operacional está inmerso el personal que ejecuta las actividades en el centro de recolección del fruto, son los encargados de la operación.

5.6.6. Funciones

A continuación se hará la descripción de funciones a cumplir por parte de los miembros representativos de la cooperativa.

5.6.6.1. Tareas del Presidente

- ✓ Proteger y velar los intereses de los miembros cooperativistas
- ✓ Establecer las negociaciones entre la cooperativa y el comprador
- ✓ Administrar la logística del producto dentro del centro de recolección hasta el destino
- ✓ Implementar metas de producción
- ✓ Elaborar flujos de caja
- ✓ Proyectar ventas anuales
- ✓ Preparar informes para todos los socios
- ✓ Buscar negociaciones nacional e internacional
- ✓ Mantener al día acerca de regulaciones de lo que respecta a la cooperativa

5.6.6.1.1. Características del puesto

Responsabilidad en organización en dirección, y control por parte de todos los subordinados.

5.6.6.2. Funciones del ingeniero Agrónomo

- ✓ Estudiar la optimización de explotación del suelo
- ✓ Administrar el buen uso de suelo
- ✓ Control de plagas
- ✓ Vigilar las construcciones agrícolas
- ✓ Realizar informes acerca del manejo del cultivo
- ✓ Vigilar por la mejora vegetal
- ✓ Realizar campañas de cuidado de suelo
- ✓ Promover la agricultura sostenible

5.6.6.2.1. Características del puesto

Capacitar a los productores, hacer estudios técnicos del suelo.

5.6.6.3. Funciones del ingeniero Químico

- ✓ Realizar análisis sobre las aguas negras y las aguas residuales
- ✓ Capacitar a los productores referente a los desechos tóxicos
- ✓ Examinar las características químicas del suelo
- ✓ Estudio de los procesos en la producción agrícola

5.6.6.3.1. Características del puesto

Aportar teóricamente en registro de inventos con fórmulas realizadas para evitar la contaminación por aguas residuales.

5.6.6.4. Funciones del ingeniero en comercio exterior

- ✓ Crear buenas relaciones con agentes aduaneros
- ✓ Llevar registros de la exportación
- ✓ Seguir el proceso de logística del producto
- ✓ Estudiar los mercados óptimos para expansión
- ✓ Estar pendiente de todos los pagos de gastos de exportación
- ✓ Publicar las últimas leyes referentes a mercancías en mercados internacionales en juntas de socios

5.6.6.4.1. Características del puesto

Poseer habilidades de comunicación, llevar una organización en documentos económicos.

5.6.6.5. Funciones del tesorero

- ✓ Elaborar registros contables de cada ingreso y egreso de la cooperativa
- ✓ Coordina el egreso óptimo a nivel de eficiencia en costos
- ✓ Desembolsar fondos por conceptos de compras
- ✓ Llegar registro de aportes de los socios
- ✓ Custodiar el efectivo y transferencias bancarias
- ✓ Llevar registros de clientes con saldos a pagar
- ✓ Crear condiciones de pago
- ✓ Crear descuentos o tratos especiales para clientes fieles

5.6.6.5.1. Características del puesto

Responsabilidad con el correcto manejo del dinero, manejar documentos confidenciales. Realizar análisis financieros.

5.6.7. Horario del personal

El horario planteado para el personal, es influido por el costo de mano de obra y por la cantidad de pedido que exista en la semana.

Tabla 6: Horario del personal

Personas	Cargo	Horario
1	Gerente	Matutino – Vespertino
2	Ing. Químico	Rotativo semanal
4	Ing. Agrónomo	Rotativo semanal
1	Ing. Com. Exterior	Rotativo semanal
1	Tesorero	Matutino – Vespertino

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

5.7. Marca

La estrategia de marca será la no diferenciación de las diferentes producciones con las que contará la cooperativa, será como una producción total sin clasificar por hacienda ya que al hacerlo podría ocurrir mayor demanda de una finca y la baja de otra.

Solo se contará con registros y sellos en cartón que internamente se llevará los controles necesarios y requeridos.

5.7.1. Logo

Ilustración 12: Logo de la cooperativa



Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

El logotipo hace referencia al orito, la cual es la fruta en referencia a la cooperativa, cuenta con los colores representativos de la fruta, y el color verde que es representante color de la plantación. La misma que generará una identificación por parte de los consumidores.

5.8. Oferta nacional y demanda internacional

El mercado exportable de la fruta se medirá entre los totales vendidos internacionalmente frente a los totales ofertados del Ecuador. Puesto que así dará una proyección de la demanda general, que la cooperativa pueda contar con un porcentaje.

5.8.1. Proyección de la demanda

La proyección de la demanda se la realizará en base a los datos de volumen de ventas internacionales frente a las importaciones de banano procedente a nivel mundial. Así mismo la demanda del producto se registrará al porcentaje de representación de importaciones que Japón posee, de acuerdo a estadísticas del portal web TradeMap en relación con el ministerio de Finanzas del país, se estableció contar con 5,83% de las importaciones totales (\$ 21.709.002 toneladas). Analizando la representación de Japón que sería de \$ 1.265.634,82 sobre la cantidad proyecta como cooperativa anualmente, se definió que la proyección de demanda representará 0.39%.

5.8.2. Oferta nacional

La oferta nacional en relación a las musáceas representa un alto porcentaje en las exportaciones, ya que Ecuador se caracteriza entre otras cosas por estar encabezando las listas de productores y exportadores de banano. Se ha analizado la oferta nacional por medio de la siguiente formula: $\text{Oferta nacional} = (\text{Total de has. de banano en Ecuador} \times \text{Producción promedio de has. de banano}) \times 30\% \text{ desperdicios}$.

Tomando los siguientes valores:

Total de has. de banano en Ecuador = 230000

Producción promedio por has. de banano en Ecuador= 1700 Cajas

Reemplazando en fórmula

Oferta nacional = $(230.000 * 1700) * 30\%$

Oferta nacional = 117.300.000 Cajas

La oferta nacional se ve representada en 117.300.000 cajas por año, generando una capacidad de producción del 70% y se planea mejoras en la producción para reducir el 30% destinado a desperdicios.

5.8.2.1. Oferta del proyecto

En relación a lo investigado, se puede verificar que existe una demanda creciente para la exportación de la fruta a mercados internacionales.

Las hectáreas proyectadas para la producción en la cooperativa son 355 hectáreas de orito, que al primer año serán 564450 cajas debido a que por el cambio a cultivo orgánico no se podrá producir durante 9 meses.

El segundo año incrementará su cantidad producida debido a que se producirá los doce meses con normalidad a un total de 3220280 cajas.

Los productores de orito del cantón Bucay cuentan con el 14% de producción de otros tipos de cultivos asociados al fruto, al ingresar al proyecto dedicarían más áreas de producción en medida al incremento en la demanda.

Para el primer año de transcurso del proyecto se estima que las 37 hectáreas de cultivo estacional, sea cultivado más plantaciones de orito.

El orito es una fruta que puede ser cultivada los 12 meses del año, el clima de Ecuador posee dos estaciones en el año: invierno y verano, las cuales se las denomina como temporada alta y temporada baja respectivamente por el diferente clima que cada tiempo posee.

Ilustración 13: Descripción de temporadas

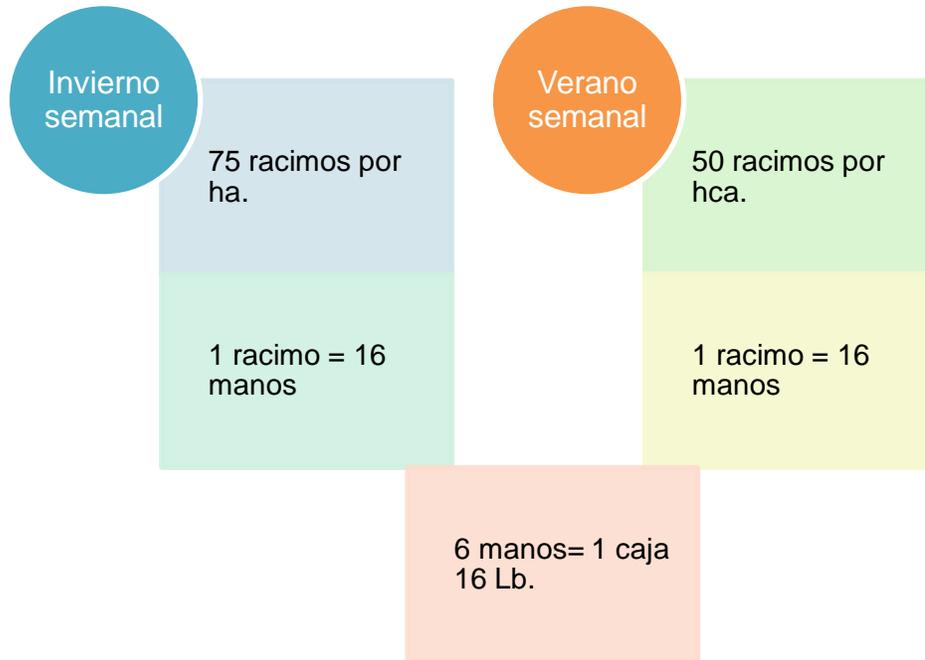


Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Las autoras

Se las categoriza por temporada alta y bajo por el nivel de producción que en estas se presenta. En invierno por lluvias por la humedad existe más nutriente que adquiere el suelo dando una rápida producción 12 referente a semanas. Y en verano se genera la mitad de producción en relación a invierno, el tiempo de producción es de 15 semanas.

Ilustración 14: Cantidad de racimos por semana de acuerdo a la temporada



Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Las autoras

Tabla 7: Proyección de cajas de 1 Hectárea

Temporada	CEPAS	RACIMOS	Manos	DESPERDICIO	TOTAL	CAJAS X SEMANA	CAJAS X MES
Alta	37	75	1200	8	1193	199	795
Baja	25	50	800	5	795	133	530

Representadas en cajas de 16 libras

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Las autoras

En temporada alta cada semana se cortará 37 cepas las cuales dan 2 racimos, cada racimo contiene 16 manos, con un porcentaje de desperdicio del 10%, que da un total cajas por semana, multiplicando por 4 dado que es el número de semanas que posee un mes. La proyección de una hectárea está dividida por las dos temporadas que posee el país, la cantidad de racimos es lo que varía en los periodos

Tabla 8: Cajas proyectadas de la cooperativa

Años	1	2	3	4	5
Número de Cajas	564450	3220280	3252483	3285008	3317858

Representadas en cajas de 16 libras

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Las autoras

En la proyección del primer año se presenta una producción baja debido a la cosecha, el año segundo presenta una producción normal que lleva incremento del 0,01 en los años posteriores hasta el 5.

La capacidad de producción en el primer año es de 564450 cajas de 16 kilos como cooperativa reuniendo todas las hectáreas proyectadas. La variación para el segundo año es el aumento de 10%, se debe a que la cantidad total de has. es de 392 pero solo 355 son cultivadas con orito, en el segundo año todas las plantaciones de productores de la cooperativa será monocultivo. Para el tercer al quinto año tendrá una perspectiva de crecimiento del 1%.

5.8.3. Precio

Existe un precio fijo impuesto cada año, el cual es un acuerdo donde se mide todos los costos de producción de la fruta, junto con un representante de exportadores para fijar el precio consensuado entre el exportador y el productor. El valor es representativo por caja, el cual cada parte debe respetarlo ya que el ministerio de agricultura y pesca lo regula en negociaciones.

El precio es impuesto para cada caja y con un peso de 16 kilos, que se comercializa el orito. El cual a partir del 1 de enero del 2015 hasta el 31 de diciembre del 2015 será de \$4,569.

5.9. Beneficios como cooperativa

Se contará con beneficios propios para el desarrollo de oportunidades de vida de cada productor, condiciones para los hogares de quienes conforman la cooperativa.

5.8.4. Contratación de haciendas

Los trabajadores de cada hacienda, tanto de campo como administrativo, percibirán una remuneración justa, el promedio se realizará por trabajo completo, no por horas. Se ajustará de acuerdo al trabajo basado en las leyes locales de remuneración. En lo referente al sistema de pagos es por semana y en el caso que se amerite pagos por avance.

5.8.5. Campaña de salud

En la cooperativa existirá un plan de salud dirigido al personal, la administración deberá estructurar planes para cubrir la necesidad de los empleados al afiliarlos al seguro social, y a su vez en planes a largo plazo, se contará con un dispensario médico permanente, el cual será utilizado por parte de los empleados y familia registrada.

5.8.6. Asistencia técnica

Los miembros del grupo asociativo pueden tener la posibilidad de contar con asistencia técnica y formación, y mejorar la competitividad de la agricultura. De forma individual es poco probable obtener asistencia en campo por motivos de costos, y en muchos casos no se puede acceder, pero será parte de las ayudas y apoyo de desarrollo, lograr que el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) capacite directamente en el sitio.

5.8.7. Creación de programa de evacuación

Existe un alto riesgo de inundación en épocas de invierno, ya que algunas zonas se asientan en zonas propensas a desastre en este cantón.

Además están amenazas de deslizamiento de cerros; ya que Bucay se encuentra al pie de elevaciones y montañas, enfocados en esta debilidad se plantea la creación de un albergue para socios y familia.

En referencia al estudio expuesto, se plantea como solución a la problemática de los productores en la zona de estudio, la creación de una organización con un marco legal que brinde oportunidades y mejoras en desarrollo de la calidad de vida de cada uno de ellos.

Para los socios se creará planes como beneficios para ellos y su familia, entre los factores están: apoyo y observación de tierras cultivadas, salud, apoyo económico en momentos relevantes, programas de evacuación. Las ventajas serán para el productor y para su familia, los fondos serán de las cuotas de los porcentajes que darán cada mes por su venta.

Capítulo VI: Mejoramiento de calidad y certificaciones

6.1. Certificaciones de la Cooperativa

El tema de las certificaciones en la cooperativa es un factor significativo para la misma, ya que el contar con los permisos hace un respaldo total que garantiza la producción, ya que certifica los pasos y procesos del producto final.

En el mercado actual existe una tendencia en relación a las exigencias de calidad en productos como frutas frescos. Los requerimientos han incrementado en países desarrollados a manera de eficacia, y en cómo se es producido, por esta razón, ha surgido la creación de normativas de producción, dando como resultado: programas de certificación ambiental, orgánica, de comercio justo, social, entre otros.

Las certificaciones junta algunos requerimientos de producción en campos de calidad, trazabilidad, social y ambiental. Además representa el lineamiento trascendental del poder ingresar a mercados internacionales.

6.1.1. Trazabilidad

Debe existir un manual, el cual contenga los procesos que incurre la producción, donde conste cada actividad, día, y persona que lo realiza; con el objetivo de verificar quien cumple a totalidad el trabajo y tener un debido respaldo de la procedencia de los productos y su destino final.

6.1.2. Social

En lo referente en lo social abarca sobre la seguridad industrial de los trabajadores, sobre sus salarios básicos y horas trabajadas. También se manejará una lista de registro de salida del personal durante las fumigaciones.

Tabla 9: Registro de salida de personal durante fumigaciones aéreas de la finca

Fecha:				Semana:			
Hora de inicio de fumigación:				Hora de salida de personal:			
Hora de reingreso de personal:				Hora de término de la fumigación:			
Número de frecuencia:							
NOMBRE Y APELLIDO				FIRMA			
Observaciones							
Firma representante de la hacienda.							

Fuente: Grupo Agrícola Prieto

Elaborado por: Las autoras

6.1.3. Seguridad , formación y normas

Dentro del contexto se necesita crear un plan de capacitación dirigido a los trabajadores de todas las áreas ya que manejan todos los procesos. Los cursos son enfocados en mejorar las deficiencias en seguridad, manejo y protección.

6.1.4. Ambiental

La cooperativa propone asegurar que los trabajos desarrollados en la Finca, cumplan con las leyes y normas ambientales vigentes en el Ecuador, ya que algunos socios poseen licencia ambiental. Según el Acuerdo Ministerial 092, emitido por el Ministerio del Ambiente el 09 de junio de 2011, considerando el Art. 6, Todas las fincas bananeras con superficies mayores a 20 hectáreas deberán regularizarse ambientalmente a través de la obtención de la Licencia Ambiental.

6.1.4.1. Plan de manejo ambiental (PMA)

BUBANA impulsa a crear un PMA para evitar y amenorar los impactos ambientales negativos ocasionados por las actividades del uso del suelo e impactos ambientales de cada hectárea productiva.

6.1.4.2. Estructura del Plan de manejo ambiental

Para la puesta en marcha del plan, todo debe constar con su respectiva ficha técnica donde refleje todos los programas realizados.

6.1.4.2.1. Programa de Control y Mitigación de Impactos:

Está basado en las buenas prácticas en cada actividad que se ejecuta, todo procedimiento debe garantizar el cumplimiento de cuidado del suelo y del ambiente.

Tabla 10: Control de Mitigación de Impactos

Responsable				
Fecha:				
Nombre del trabajador	Actividad	Área	Duración	Firma
Observación				
Firma del responsable				

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

6.1.4.2.2. Programa de Manejo de Desechos:

Separar en sus respectivos tachos los desechos del comedor de la finca, los desechos de plásticos, las fundas del orito, envases plásticos de los abonos.

Se controlará mensualmente con la ficha, el mismo que estará disponible en caso de auditorías. Para su respectivo control se clasificará por colores cada desecho.

Tabla 11: Control desechos

DESECHOS NO PELIGROSOS		DESECHOS PELIGROSOS	
Verde	Negro	Amarillo	Rojo
Desechos orgánicos	Plásticos	Papel	Aceites, material fitosanitario caducado, recipientes contaminados

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

6.1.4.2.3. Programa de Capacitación y Educación Ambiental:

Crear normas de entrenamiento al personal para cumplir con los programas de medio ambiente, que concienticen cada norma y cada proceso tiene que ser puesto en ejecución. Se llevará un registro de asistencia de cada curso.

Tabla 12: Control de asistencia a capacitación

Tema a tratar del curso:			
Capacitador:			
Fecha:			Duración:
Nombre del Participante	Recepción del material	Área	Firma
Observación			
Firma del capacitador			

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

6.1.4.2.4. Programa de Salud Ocupacional y Seguridad Industrial

Incluirá medidas de control para certificar la protección de la salud del personal de la finca y visitantes. Con un adecuado control de materiales necesario en cualquier emergencia como: botiquín, extintores de agua, extintor de espuma, extintor de polvo, etc.

6.1.4.2.4.1. Dotación de equipo al personal

Se deberá detallar la entrega de los materiales entregados a los trabajadores como:

- El personal que maneja el material fitosanitario es obligatorio proporcionar equipo completo sin dejar la piel expuesta.
- Los guantes deben tener un espesor en relación al tipo de producto con cual se trabaje.
- La protección respiratoria debe incluir mascarilla.
- Las botas deben estar por dentro del overol o equipo de protección.

Tabla 13: Registro de la entrega de material

Responsable					
Fecha:					
Nombre del trabajador	Ropa	Botas	Guantes	Mascarillas	Firma
Observación					
Firma del responsable					

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

6.1.4.2.5. Programa de Monitoreo y Seguimiento Ambiental:

Este plan dará seguimiento de los programas que plantea la cooperativa, llevando un control respectivo de cada uno de ellos.

6.1.4.3. Gestión del suelo

Las haciendas cuentan con mapas, diagrama de zonificación y croquis, la cooperativa requerirá mapa de áreas productivas y áreas improductivas, con el fin de preservar estas áreas. Es necesario solucionar el destino final de desperdicios ya que esto puede erradicarse.

6.1.4.4. Riego

Las haciendas cuentan con registros de lluvias y control de riego en plantaciones. Se plantea crear una política para el uso eficiente del recurso natural que incluiría protección de ríos, racionalización y optimización del uso eficiente.

6.1.4.4.1. Racionalización del agua

La política definida de racionalización y preservación del recurso hídrico implica integrarse en todas las plantaciones ya que evitaría el desperdicio y la contaminación del mismo. Integrando vertientes o ríos en plantaciones para disminuir la adquisición de agua.

6.1.4.4.2. Monitoreo del agua

Las haciendas en un tiempo determinado deberán disponer con sistemas de tratamiento de aguas negras y residuales, en algunos casos realizar controles en pozos sépticos.

6.1.4.4.3. Calidad del agua riego

Es necesario realizar análisis acerca de posibles contaminantes y que el mismo resulte en buena calidad.

6.1.5. Calidad

La característica de los requisitos que los compradores se basa en calidad de manos, racimo, sabor, textura.

Dentro de la calificación y parámetros el fruto debe constar con los requisitos que el cliente solicita, basándose en el cumplimiento de cada norma de certificación.

6.1.5.1. Mejoras de calidad

Entre las optimizaciones, no solo se refiere al cuidado y manejo de la calidad de la fruta, a su vez incluye las instalaciones donde la fruta es procesada para poder ser transportada, con progresos en infraestructura. La cooperativa cuidará los procesos en los que se encuentre inmerso el orito.

6.1.5.2. Identificación de calidad

La producción se la representará como de la cooperativa en general, pero en el momento del empaque es donde se puede visualizar su procedencia, es decir de que finca y a quien corresponde.

En la sociedad existirán números asignados a cada miembro que tendrá la función de códigos de distinción que permitirá llevar el mejor control de producción y cosecha.

Esto también ayudará al momento de la exportación o de la venta nacional, ya que si presenta algún problema al llegar la fruta a destino, se podrá tomar medidas de acción para el inconveniente y no pedir a todos los productores la mejora de calidad ya que se conoce el origen.

En el cartón de empaque se encontrará el código adicionando la semana y fecha de cosecha, fecha de embarque, fecha de arribo de la carga.

Ilustración 15: Modelo de caja 208



Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

La calidad también va monitoreada en procesos luego del empaque y en actividades como:

6.1.5.3. Evaluar si existen daños en las piscinas

Las manos del fruto llegan a las piscinas llenas de agua; esto permite lavar la fruta evitando que la arena adherida a los dedos, para esto la piscina constantemente se cambiará el agua por medio de tuberías que ayudan a mantener el agua limpia.

6.1.5.4. Rociar químico sobre las manos

Sellar tallo de la mano; secando la punta de las manos y colocando una cinta para que permanezcan juntos los dedos, finalmente por medio de un dispensador que rocía el químico en cada punta de la fruta, luego se procede a la adhesión de la etiqueta.

6.1.5.5. Colocar manos en las cajas.

De acuerdo a la producción y lo que pide el cliente se colocan las manos en las cajas que transportaran la fruta dentro del contenedor. Pero por decreto se estableció el precio de la caja de orito, el cual es un referencial para cajas de un peso de 15 kilos, por lo cual existirán tres manos, dado que cada mano pesa cinco kilogramos.

6.1.5.6. Transportar las cajas al contenedor

Para terminar el proceso de producción se colocan las cajas de orito en los contenedores que será exportado al país importador de la fruta. Los contenedores son de 40 pies para que alcanza una cantidad de 1800 cajas, así se reduce costos de una nueva exportación.

6.1.6. Acciones que no se pueden hacer durante el proceso

- Hacer cicatrices con las herramientas en la fruta.
- No cortar la fruta si el instrumento no está limpio.
- Llevar racimos sin protección o semi-desprotegidos.
- Botar protecciones en el piso porque se pueden llenar de arena.
- No mojar la fruta antes de llevarla a la planta empaquetadora.
- Halar la carga con mucha velocidad.

6.2. Medidas de cuidado

Implantar medidas de cuidado entre las plantas, teniendo una correcta distancia entre cada plantación, el adecuado sistema de riego, y realizar la correcta siembra ecológica que no permitan que ningún insecto se encuentre al momento del sembrado.

6.2.1. Manejo ecológico del suelo

El término ecológico antes ya mencionado, se refiere a reducir el uso de fertilizantes a la planta, para el manejo ecológico de la planta se prefiere usar métodos caseros para eliminar plagas con el fin de que no dañen a la misma.

6.2.2. Uso de recursos naturales del suelo

Entre los recursos naturales del suelo se mencionan: Urea orgánica (orina y material fecal tratado), organismos vegetales, animales en descomposición e incluso frutas fermentación.

6.2.3. Evitar contaminación

Están inmersos variedades de contaminación como lo son: contaminación ambiental, contaminación del agua y la contaminación del suelo.

La contaminación ambiental se refiere a fumigación en plantaciones, incineración de desechos.

La contaminación del agua es relacionado con la fumigación de plantaciones que los canales drenan el agua hasta los ríos, efluentes. El efluente proviene del agua usada en las tinas de lavado y deslechado de la fruta.

En contaminación del suelo se vincula la remediación de suelos, evitar arrojar fitosanitarios en los ríos.

6.3. Certificaciones en el área del banano

Las certificaciones más importantes en el ámbito del banano son regulaciones como:

6.3.1. GLOBAL G.A.P.

GLOBAL G.A.P. es reconocida en el ámbito del banano, está delimitada por lineamientos de Control y Riesgos y Puntos Críticos (HACCP). Está administrada por las guías de las normas ISO.

Establece puntos y normas que las granjas deben practicar en producción y cuidado, con el único fin de que los productos sean sanos y seguros.

6.3.1.1. Entidad certificadora

La empresa BCS OKO - GARANTIE CIA LTDA, tiene una filial ubicada en el país, el cual cuenta con los permisos para verificar, emitir los permisos y documentación que respalde la certificación pertinente. (Anexo 3)

Tabla 14: Costo grupal de certificación

Certificación grupal	Total
20 fincas 355 hectáreas	\$1223.38

Fuente: BCS OKO - GARANTIE CIA LTDA

Elaborado por: Las autoras

El costo incluye

- ✓ Una inspección anual anunciada
- ✓ Elaboración del informe de inspección
- ✓ Administración, comunicación
- ✓ Certificación según los estándares arriba mencionadas
- ✓ Las tarifas cobradas por Foodplus, este monto lo tiene que cobrar

CERES para transferirlo directamente a Food plus.

- ✓ Costos de transporte, hotel y alimentación para nuestro inspector
12% IVA.

6.3.2. Fairtrade International

Fairtrade en inglés, Comercio Justo en español; como su nombre lo indica promete un acuerdo razonable que incluye escenarios comerciales con mejor perspectiva. Esta certificación es una de pocas, que apoyan a los pequeños productores que trabajan en conjunto con organizaciones legales, pero para la obtención se debe cumplir con tratos justos hacia los trabajadores en la hacienda.

Al contar con este certificado se cuenta con otro precio, basándose en las normas de Fairtrade, el precio es el que cubra los costos medios de la producción.

Adicional, existe un beneficio llamado la Prima de Comercio Justo, es un porcentaje que tiene como fin mejorar la calidad de vida, social y económica de los productores, es toda la comunidad del Comercio Justo que se beneficia.

6.3.2.1. Entidad certificadora

La agencia certificadora es FLOCERT quien es un certificador independiente para Fairtrade.

Tabla 15: FLOCERT indicadores para costos de certificación

Tipo de organización	Categoría	Indicador	Cuota total facturada	
1 er grado		Miembros1		
	A	< 50	\$ 1.675,00	€ 1.466,00
	B	50 - 100	\$ 2.389,00	€ 2.091,00
	C	101 - 250	\$ 2.635,00	€ 2.306,00
	D	251 - 500	\$ 2.869,00	€ 2.511,00
	E	501 - 1000	\$ 3.585,00	€ 3.137,00
	F	> 1000	\$ 4.065,00	€ 3.557,00

Fuente: Flocert (Tipo de cambio al día 4/02/2015)

Elaborado por: Las autoras

Adicional existe un costo por trabajador para la certificación mencionada.

Tabla 16: Requerimientos de personal para certificación FLOCERT

Trabajadores por instalación del procesamiento				
A	1 - 10 trabajadores	\$	105,07	€ 92,00
B	11 - 100 trabajadores	\$	210,15	€ 184,00
C	> 100 trabajadores	\$	421,43	€ 369,00

Fuente: Flocert (Tipo de cambio al día 4/02/2015)

Elaborado por: Las autoras

6.3.3.ISO 14000

La norma se basa en un plan de protección ambiental, certifica a la finca. Se basa en el compromiso que cada productor lo haga de manera individual para alcanzar la certificación. Los beneficios son internos, contar con el permiso no representa un precio en particular por conseguir que la finca obtenga la norma.

6.3.3.1. Entidad certificadora

La certificadora se encuentra ubicada en la ciudad de Quito, su nombre es Veritas. La cotización por el lote total de las hectáreas es de \$3230.

6.3.4.Japanese Agriculture Standards

Japanese Agriculture Standards (JAS), está enfocado para la venta de productos orgánicos en el mercado Japonés, El cual verifica y certifica que cumple con los requisitos necesarios e internacionales. Quien tenga el certificado se encargada de la cadena hasta el empackado, caso contrario debe contar con otro certificado interno.

6.3.4.1. Entidad certificadora

La entidad se llama BCS OKO - GARANTIE CIA LTDA.

Tabla 17: Certificación grupal BSC OKO

Certificación grupal	Total
20 fincas 355 hectáreas	\$2854.54

Fuente: BCS OKO - GARANTIE CIA LTDA

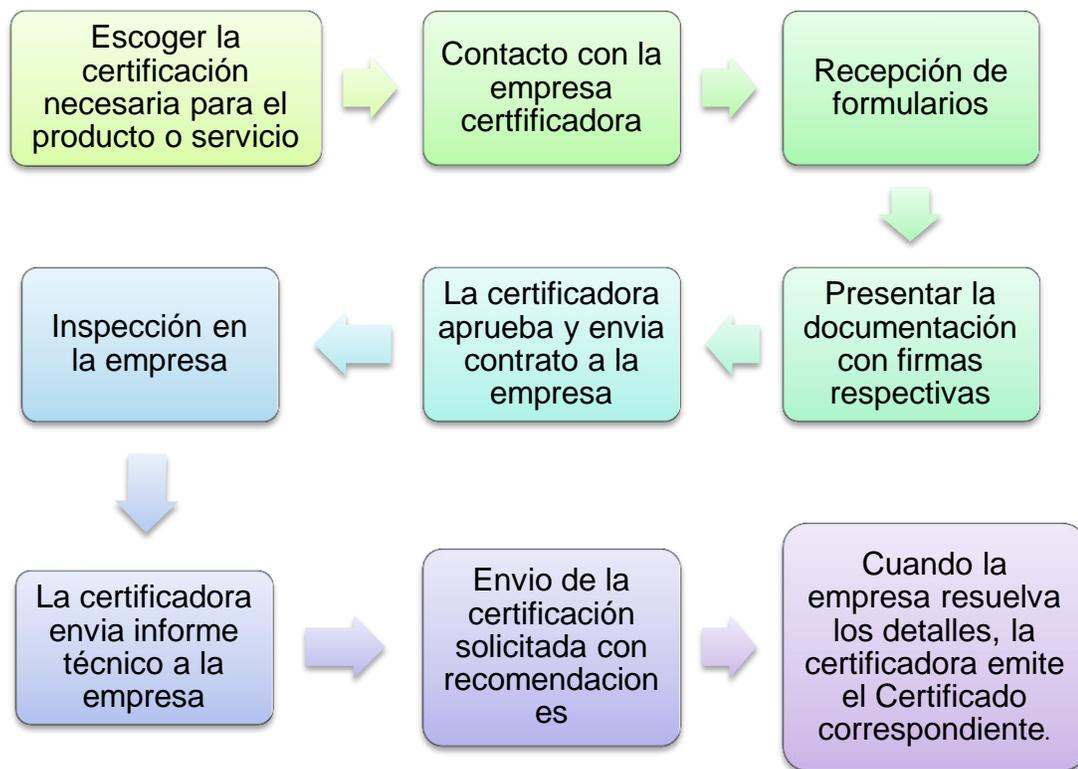
Elaborado por: Las autoras

El costo incluye:

- Revisión inicial de la información
- Inspección de las operaciones en sus respectivos locales
- Elaboración de un informe de inspección
- Revisión del informe por parte del comité de certificación
- Elaboración y envío de los certificados.
- Trámite de Registro ante AGROCALIDAD
- Monitoreo de las ventas
- Comunicación con los clientes

6.3.5. Proceso general de las certificadoras

Ilustración 16: Proceso de certificación



Fuente: PROECUADOR

Elaborado por: Las autoras

6.3.6. Insumos abonos permitidos por certificadoras

Existen productos selectos permitidos por agencias certificadoras como abono en plantaciones de banano, para áreas de reparación del suelo y para contrarrestar la posible presencia de la Sigatoka negra.

Tabla 18: Productos aptos para agricultura Orgánica

Nombre	Unidad	Clase
Ácido Bórico	kg	Abono Foliar
Aminofish	lt	Abono Foliar
Faster Boro	lt	Abono Foliar
Green Ambiental	lt	Abono Foliar
Green Potasio	lt	Abono Foliar
Max Foliar	lt	Abono Foliar
Seaweed Extract	lt	Abono Foliar
Sett	lt	Abono Foliar
Sulfato de Zinc	kg	Abono Foliar
Aceita Agricola	lt	Adherente
Bio-Film	lt	Adherente
Cal Dolomita	kg	Fertilizante
Ferti-K	kg	Fertilizante
Harina De Higuera	kg	Fertilizante
Roca Fosfórica	kg	Fertilizante
Silicato de Calcio	kg	Fertilizante
Sulfato de Calcio	kg	Fertilizante
Sulfato de Magnesio	kg	Fertilizante
Sulfato de Potasio	kg	Fertilizante
Sulfato de Potasio Stand	kg	Fertilizante
Sulpomag	kg	Fertilizante
Biorgan	lt	Fungicida
Blindax	lt	Fungicida
Timorex Gold	lt	Fungicida
Cinnamix	lt	Insecticida
Cochibiol	lt	Insecticida
Dazitol	lt	Insecticida
Dazitol	lt	Insecticida
Induktor / Enrais	lt	Nematicida
Bacterol	lt	Quita látex
Biolatex	lt	Quita látex
Cloro	lt	Quita látex

Fuente: Hacienda Media Montaña

Elaborado por: Las autoras

6.4. Exportación

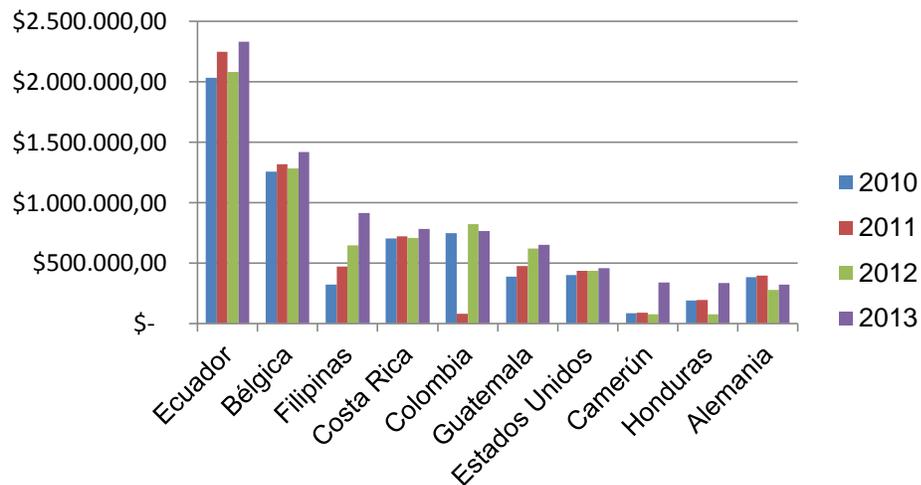
La exportación es el objetivo final al que se quiere lograr, a través de los años la fruta ha creado su propia demanda. La exportación con venta directa es el propósito de la cooperativa y establecer negociaciones con casas comerciales ubicada en la zona de destino.

Para analizar el mercado meta a exportar se necesita considerar los siguientes puntos de apoyo. De acuerdo a la partida internacional: 080300 que se refiere a BANANAS O PLÁTANOS, FRESCOS O SECOS

6.4.1. Análisis del nicho de mercado a exportar

6.4.1.1. Oferta

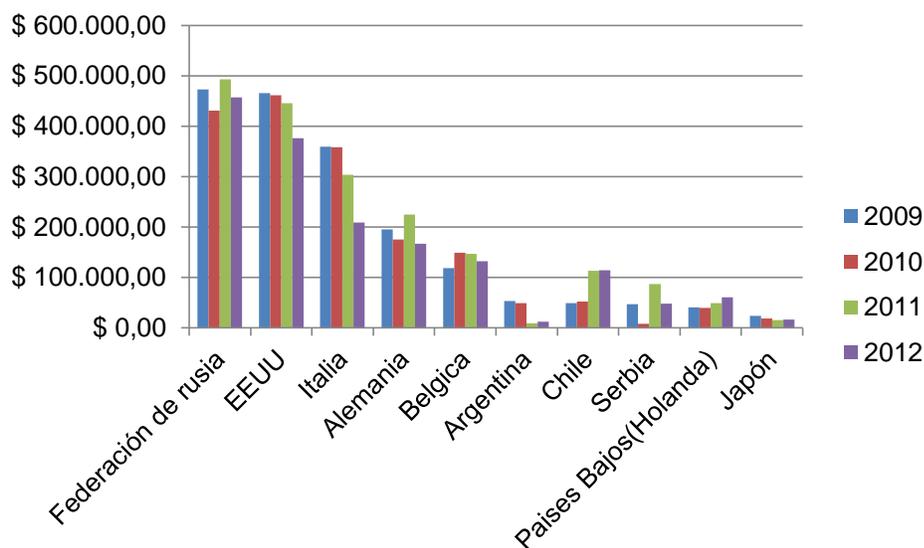
Gráfico 20: Principales países exportadores de banano expresado en miles de dólares USD.



Fuente: TRADEMAP
Elaborado por: Las autoras

Con respecto al cuadro sobre los países exportadores a nivel mundial se pueden observar el ranking de puestos en el que Ecuador actualmente está establecido durante un periodo de cuatro años con \$ 2, 033,794 para el año 2013, datos superados a los años anteriores y en cuanto a países como Bélgica y Filipinas. (Anexo 4).

Gráfico 21: Principales países importadores de banano Ecuatoriano. Expresado en miles de dólares USD.



Fuente: TRADEMAP

Elaborado por: Las autoras

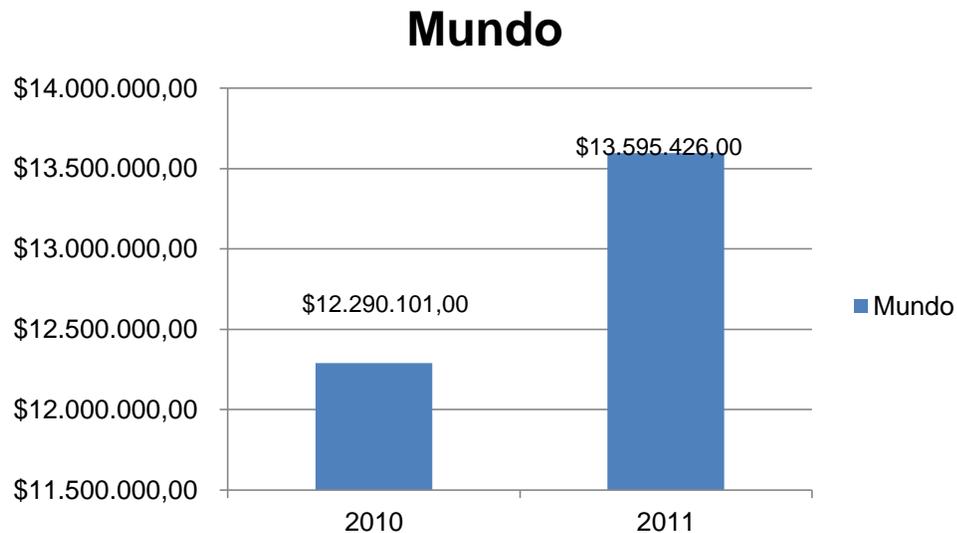
De acuerdo a su estructura de exportación se describe los principales mercados que Ecuador ha desarrollado su demanda en un periodo evaluado de cuatro años correspondientes del 2009 a 2012, en el cual Japón no representa un mercado potencial ante países como Federación de Rusia con \$ 456,626 para el 2012 y EEUU con \$ 375,856 (Anexo 5),

Sin embargo estos resultados pueden ser contradictorios ya que significaría una sobredemanda en un mercado completamente adquirido, sin lugar de diversificación del producto y sin resultados positivos para negociar.

6.4.1.2. Demanda

Para la demanda del producto se obtiene los siguientes resultados:

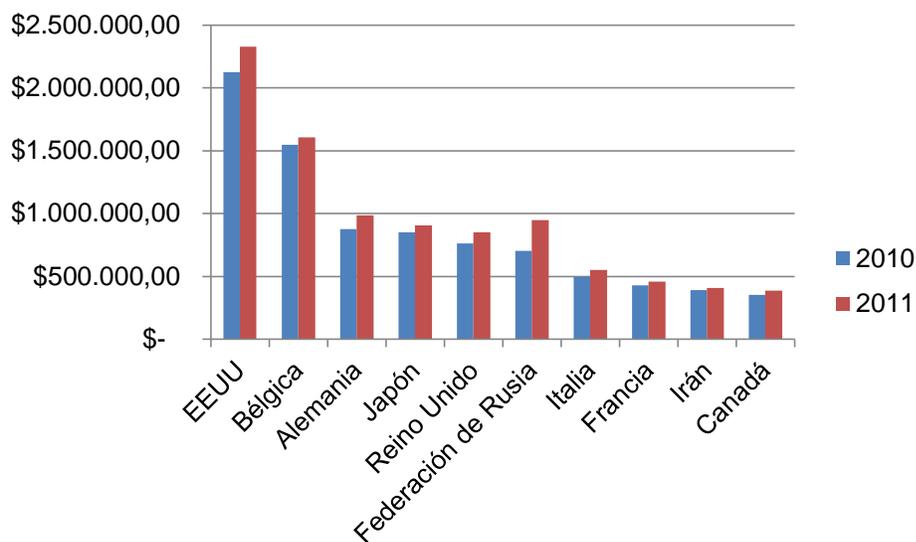
Gráfico 22: Total importado de banano a nivel mundial expresado en miles de toneladas.



Fuente: TRADEMAP
Elaborado por: Las autoras

El incremento de la comercialización mundial de banano representa un incremento constante en grandes cantidades esto resulta que solamente con un año de diferencia se estructura una amplia apertura de mercado, datos que se adhieren su resultado con 1.305.325 toneladas de incremento mundial.

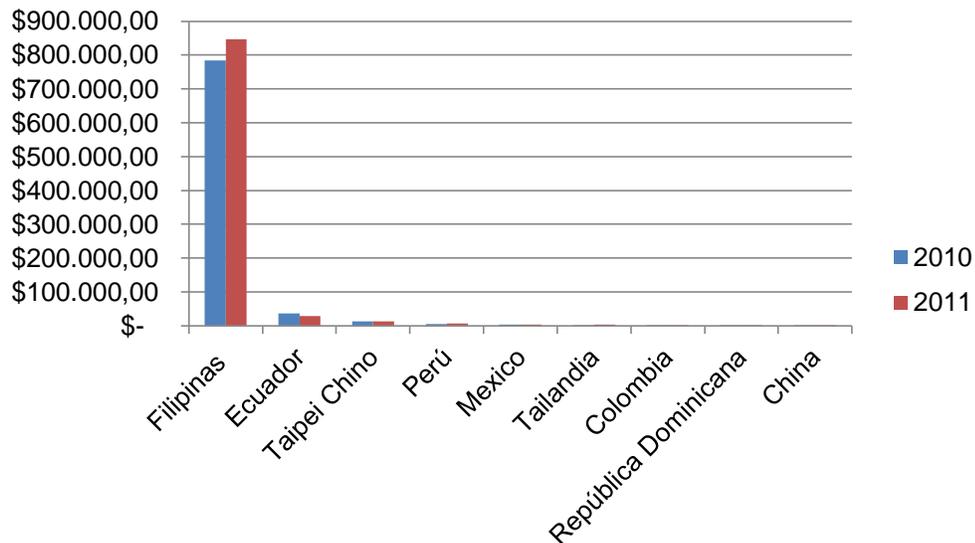
Gráfico 23: Principales países importadores de banano
Expresado en miles de dólares USD.



Fuente: TRADEMAP
Elaborado por: Las autoras

Para el análisis de la representación mundial sobre importaciones de banano se identifica que el mercado Japonés se encuentra en el cuarto puesto de importaciones mundiales de la fruta con un incremento de \$ 54,966 miles de dólares contra el primer importador EEUU con \$ 200,579. (Anexo 6).

Gráfico 24: Principales países exportadores de banano a Japón
Expresado en miles de dólares USD.



Fuente: TRADEMAP
Elaborado por: Las autoras

La principal competencia del mercado se enfoca en Filipinas con un alto grado de cantidad exportada de la fruta un incremento de \$ 62,304 correspondiente desde el año 2010 al 2011, Ecuador sin embargo representa el segundo lugar con un total disminuido de \$ 7,704, esto no altera las posibilidades que existe para negociar en un mercado ya que se consideran otros aspectos adicionales para la decisión final.

Se necesita evaluar directrices importantes del país potencial para negociaciones, entre ellas, se encuentra el tamaño del mercado ya que en numerosas ocasiones existen mercado abrumador, difícil de satisfacer.

La oferta no se concluye en su totalidad, lo que significaría un aspecto negativo, dejando al país como negligente ante una demanda altamente fuerte.

Los nichos también representan importantes y lucrativos mercados para propuestas de pequeños productores que buscan oportunidades en el extranjero, muchos de los mercados con grandes cantidades de oferta se analizan de forma más exhaustiva para la toma de disposiciones ante una posible oferta de productos.

El dinamismo en el mercado reflejado en tasas de crecimiento se podría analizar durante los últimos años para encontrar una interesante oportunidad de exportación junto con su posible participación en mercado Japonés.

Tabla 19: Importaciones generales por países industrializados

	Valor importado en 2013(miles de USD)	Saldo comercial 2013(miles de USD)	Cantidad importada 2013 (Toneladas)	Valor Unitario (USD/unidad)
Mundo	\$ 14.017.553,00	\$ (3.752.782,00)	21.709	646
EEUU	\$ 2.521.859,00	\$ (2.063.801,00)	4.855.781	519
Bélgica	\$ 1.594.388,00	\$ (175.742,00)	1.432.256	1.113
Alemania	\$ 1.111.104,00	\$ (791.088,00)	1.348.587	824
Federación de Rusia	\$ 996.388,00	\$ (961.549,00)	1.339.142	744
Reino Unido	\$ 840.428,00	\$ (801.438,00)	1.169.563	719
Japón	\$ 816.677,00	\$ (816.661,00)	975.394	837
Francia	\$ 548.265,00	\$ (331.250,00)	653.394	839

Fuente: TRADEMAP

Elaborado por: Las autoras

A nivel de mercado se establece mediante los datos extraídos que Japón tiene el 0.85% de representación en las importaciones mundiales de banano, valorados en un \$ 816,677 miles de millones de dólares estadounidenses con \$ 935,394 miles de millones de toneladas para el 2013.

Japón importó a un valor unitario promedio de \$ 837 miles de dólares para el mismo año, está por debajo del promedio global en el que representa 646 miles de toneladas.

A nivel de país Japón indica tener un saldo comercial de - 36,932 miles de millones de dólares que resulta ser que importa más de lo que exporta, esto quiere decir que posee un déficit comercial.

Tabla 20: Porcentaje de mercado bananero

	Tasa de crecimiento anual(\$) 2009-2013	Tasa de crecimiento anual (Q) 2009-2013	Participación en las importaciones mundiales (%)
Mundo	4	5	100
EEUU	7	5	18
Bélgica	-1	1	11,4
Alemania	2	-1	7,9
Federación de Rusia	13	8	7.1
Reino Unido	3	4	6
Japón	-4	-5	5,8
Francia	5	4	3,9

Fuente: TRADEMAP

Elaborado por: Las autoras

Sin embargo su incremento no fue tan positivo ya que en un - 4% para términos de valor promedio por año durante los últimos 4 años y - 5% en términos de cantidades compradas comparado con el promedio mundial que tiene una tasa de crecimiento mayor en cantidades como de valor.

Finalmente Japón representa una participación de 5,8% a nivel mundial sobre todas las exportaciones de banano. No todos los datos resultan ser negativos, ayudan a esclarecer el panorama al cual enfrentarse ya que Japón considera a Ecuador en el primer puesto de relaciones de exportaciones de este producto, sin ser el primer exportador hacia este mercado se encuentra en un buen nivel de ranking, esto genera una gran apertura de oportunidades.

Existen diferentes tipos de frutas vendidas como más saludables en las cuales muchas llevan la identificación de etiqueta verde y no suelen ser netamente orgánicas. La diferencia radica en el tiempo de cosecha, donde se utilizó los correctos productos para la producción.

El mercado japonés de acuerdo a estadísticas y entrevistas comerciales indica tener los siguientes datos, que resultan ser positivos para la proyección de oferta de orito orgánico al mercado Japonés.

Dentro del pronóstico al mercado japonés se puede concluir sobre los productos orgánicos una oferta altamente interesante puesto que existen sobrepuestos que pueden llegar a pagar por producto de 20% a 30% (Agri-Food, 2010).

Las tendencias de acuerdo a las disposiciones implantadas por las certificaciones JAS han logrado quitar competencia en el mercado ya que muchos de los productos con etiqueta verde, donde antes se comercializaba como orgánicos, dejen esa característica y así ayuda a los productos que realmente se los trata como tales en un mercado por cubrir.

Desde el año 2001 donde regula con vigor estas certificaciones orgánicas ha conseguido que exista una potencial demanda para las importaciones. Datos que arrojan resultados de 350 millones de dólares en productos orgánicos exportados hacia Japón.

Este tipo de bienes son adquiridos por personas con niveles económicos medio alto y en los cuales existe una semejanza en cuanto a la población japonesa que se cataloga por tener con mayor porcentaje las mismas características.

Con más de 126 millones de habitantes Japón tiene un porcentaje de 1% por persona que adquieren frutas orgánicas.

La producción orgánica interna de territorio Japonés resulta ser sumamente pequeña y deficiente, por esto las importaciones orgánicas representan cerca de 800 toneladas por año (FAO, 2001).

6.4.2. Partida nacional

La partida arancelaria es el código del producto a comercializar dentro y fuera del país. Para realizar las negociaciones se debe definir el tipo de producto que concuerde con la descripción de cada partida.

Tabla 21: Detalle de partida arancelaria nacional

Nandina	Descripción	Tipo Partida	Unidad Medida	Perecible	Autorización para Importar	Autorización para Exportar
0803001300	BOCADILLO (MANZANITO, ORITO) (MUSA ACUMINATA)	SUBPARTIDA	KILOGRAMO NETO/LIQUIDO (kg)	SI	Habilitada	Habilitada

Fuente: Banco Central

Elaborado por: Las autoras

6.4.3. País destino

El país escogido es Japón, es una potencia económica mundial, que según datos del Banco Mundial hasta la fecha registrada (2013) tiene un crecimiento del 2% anual.

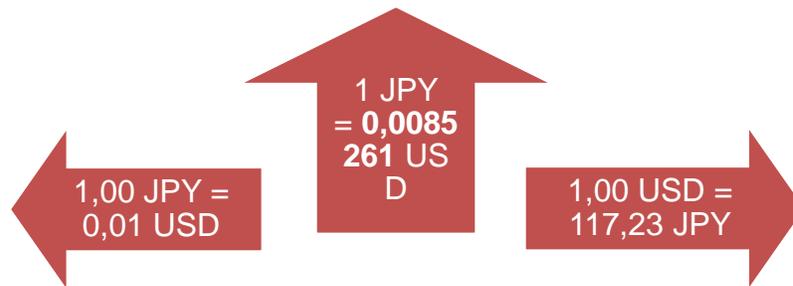
Se estableció como destino final, ya que el suelo cultivable es reducido y la agricultura es limitada. El sector primario en el país está en un segundo plano para la importancia económica de la nación.

A pesar de que los cultivos en el país son productivos, se evidencia la necesidad de importar alimentos debido a la cantidad de habitantes.

6.4.3.1. Conversión moneda local - moneda extranjera

La moneda del país es el Yen, la conversión a referencia del dólar, al día 2 febrero de 2015 es de 1,00 USD = 117,23 JPY.

Ilustración 17: Conversión moneda



Fuente: Money converter

Elaborado por: Las autoras

Denota que la paridad cambiaria es relativamente equitativa, ya que un Yen tiene aproximadamente el valor de un centavo de dólar, generando una igualdad entre monedas internacionales. Beneficiando así al exportador al momento de cambiar la moneda.

6.4.4. Estudio de tratado de libre comercio Japón – Ecuador

En los dos últimos años se ha estudiado la posibilidad de establecer y mejorar las relaciones comerciales entre los países mencionados. El principal obstáculo para las relaciones bilaterales son los aranceles planteados en el país destino. El convenio favorecería al área de estudio (agricultura), entre otras.

Se plantea negociar lo antes posible con la nación internacional, según el ministro de Comercio Exterior del Ecuador.

6.4.5. Partida arancelaria en Japón

Existen dos clasificaciones en el país planteado:

Tabla 22: Detalle de partida arancelaria internacional

08.03	Bananas o plátanos, frescos o secos	Arancel OMC	Arancel preferencial SGP
0.803.10	Los plátanos		
	1 Fresh		
100	Si importado durante el período comprendido entre abril 1 a septiembre 30	20%	10%
	Si importado durante el período comprendido entre el 1 octubre hasta 31 marzo	25%	20%

Fuente: Aduana de Japón

Elaborado por: Las autoras

Lo cual indica que el arancel dependerá de la fecha en que sea exportado. La tarifa arancelaria se calcula sobre el valor CIF o sobre las tasas de la clase de producto.

6.4.5.1. Arancel SGP

El arancel mencionado es un trato preferencial de determinados países en desarrollo a conceder acceso al mercado a productos originarios de la PMA. Ecuador se encuentra dentro del Programa Mundial de Alimentos. El arancel tiene vigencia hasta el 2021.

6.4.6. Otros impuestos

Adicional de los aranceles, existe un impuesto del 5% que está dividido entre:

- La tasa nacional de consumo 4%
- Tasa de impuesto al consumo local del 1%

La tasa de impuesto sobre el consumo se va a elevar progresivamente al 8% a partir de 01 de abril 2014 y al 10% a partir del 1 de octubre de 2015, según el marco del Consumo de la Ley del Impuesto.

6.6. Requisitos para exportar

Los requerimientos al momento de realizar el proceso de exportación son:

6.6.1. Obtener RUC

El Registro Único de Contribuyente, es la identificación de personas ante la ley, quien realice alguna actividad económica dentro del país.

6.6.2. Registrarse como exportador

Para obtener el registro como exportador, hay una serie de requisitos.

6.6.2.1. Token

El token es un certificado online, el cual lo emite el banco central, con el mismo se accede al portal y se registra el usuario y la firma electrónica. Genera el código de operador de comercio exterior (OCE), desde allí se habilita para poder exportar. Para tener el certificado se debe cumplir con solicitudes.

Tabla 23: Codificación Token

COSTOS DEL TOKEN	Valor
Emisión del Certificado de Firma Electrónica (token)	\$ 30,00 + IVA
Dispositivo Portable Seguro – Token	\$ 35,00 + IVA
TOTAL	\$ 65,00 + IVA

Fuente: PROECUADOR
Elaborado por: Las autoras

6.6.2.2. Registro en el ECUAPASS

En el registro se apertura la cuenta como exportador, adicionando datos de la empresa.

6.6.3. Requisitos para la exportación de banano

6.6.3.1. Permisos

Los integrantes de la cooperativa deberán sacar los permisos pertinentes de cada hectárea que le pertenece, Bubana como figura legal tendrá de respaldo la documentación necesaria para su respectivo registro.

6.6.3.1.1. Verificación de estatutos fitosanitario en AGROCALIDAD

Comprobar si en el país importador existen requisitos fitosanitarios, en el puntual caso de no existir, se establece un estatus fitosanitario, cuya información específica la escenario fitosanitaria del producto, con el fin de su revisión y aprobación del país a importar.

6.6.3.1.2. Título de propiedad de la marca en el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual

Registrar la marca y el logo, en el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, el título se adquiere al momento de realizar todas las solicitudes, y que aquellas han sido aprobadas.

6.6.3.1.3. Registro en inscripción de exportador en el MAGAP

Para la inscripción de exportador en el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca, se debe acercar al lugar y entregar en ventanilla su respectiva documentación.

6.6.3.1.4. Registro de contrato con productores y/o comercializadores en MAGAP

Para la inscripción en el Ministerio mencionado, se debe acercar al lugar y entregar en ventanilla la documentación requerida.

6.6.3.1.5. Presentación del plan de embarque provisional y definitivo en MAGAP

Documentación dirigida al ministerio, el mismo que se enviará vía internet en un plazo de cuarenta y ocho horas antes del embarque, adicional la documentación necesaria.

6.6.3.1.6. Solicitar certificado fitosanitario en AGROCALIDAD

El certificado se emite cuando se realiza la inspección del informe que contiene la información de confirmación de los requisitos fitosanitarios en destino. Esto se realiza antes del embarque.

6.6.4. Inconterms

El proceso de negociación a utilizar será FOB (Free on Board) dado que será por medio de transporte marítimo. Dentro del cual ambas partes tienen deberes que cumplir en la negociación.

Obligaciones del productor:

- Entrega del producto hasta el barco
- Transferir los documentos pertinentes
- Empaquetado y embalaje del producto
- Transporte interno dentro del país de origen
- Gastos de salida en aduana
- Seguro (Condicionado)

Obligaciones del comprador:

- Gastos por demoraje
- Flete
- Pago del producto
- Seguro
- Transporte interno dentro del país de arribo
- Pago de aranceles
- Pago de aduana

6.6.5. Requisitos para ingreso de mercancías a Japón

6.6.5.1. Normas de ingreso

Existen instituciones en el país que regulan la importación de alimentos perecibles como frutas y vegetales.

6.6.5.1.1. The Plant Protection Act

La documentación requerida ante la entidad para prevenir el ingreso de plagas al país, es:

- Application for Import Inspection of Plants and Import-Prohibited Articles
- Certificado fitosanitario del país de origen del producto al momento de ingresar al puerto.

6.6.5.1.2. The Food Sanitation Act

Está administrado por Japan External Trade Organization, controla la gestión de importación de alimentos. Antes de exportar se debe pasar el periodo de cuarentena, para que los ministerios encargados al momento de la importación se agilice la inspección portuaria.

6.6.5.1.3. Custom Act

Ley de aduanas, regula las leyes de etiquetado en mercancías de importación, de acuerdo con el sistema arancelario vigente.

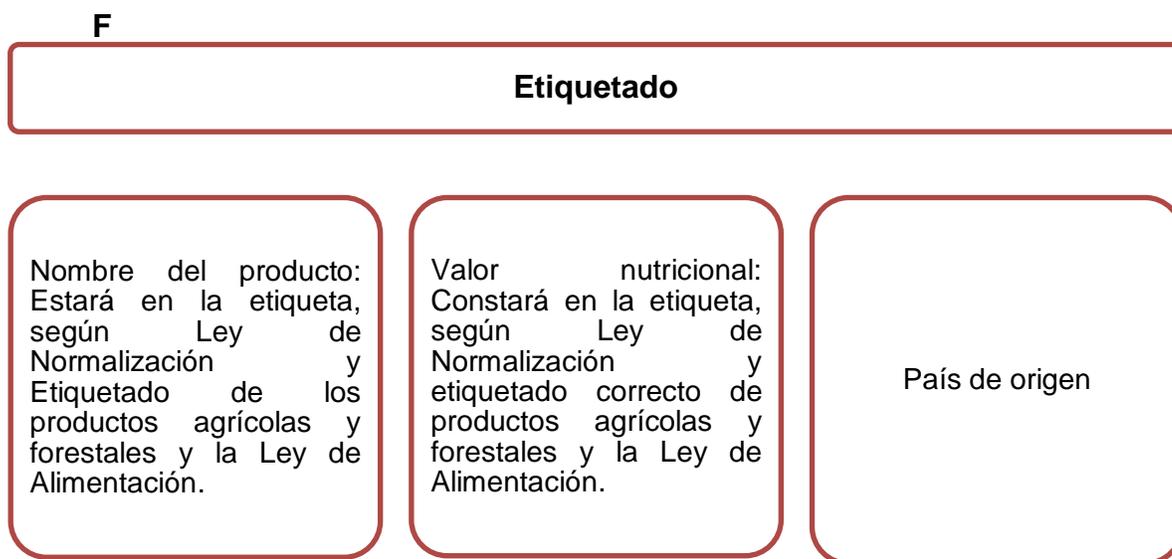
6.6.5.1.4. Etiquetado

La certificación JAS, cerciora que el orito es orgánico, que es un requisito nacional para el ingreso de productos orgánicos en Japón.

Debajo del logo de la certificación, se coloca el nombre del producto certificado, en este caso se colocará el nombre de la cooperativa.

Además deberá contener lo siguiente:

Ilustración 18: Requisitos para etiqueta



Fuente: Japan External Trade Organization (JETRO)

Elaborado por: Las autoras

6.6.5.2. Documentos para exportar a Japón

Existen requisitos indispensables al momento de exportar productos alimenticios al destino elegido.

6.6.5.3. Puerto destino

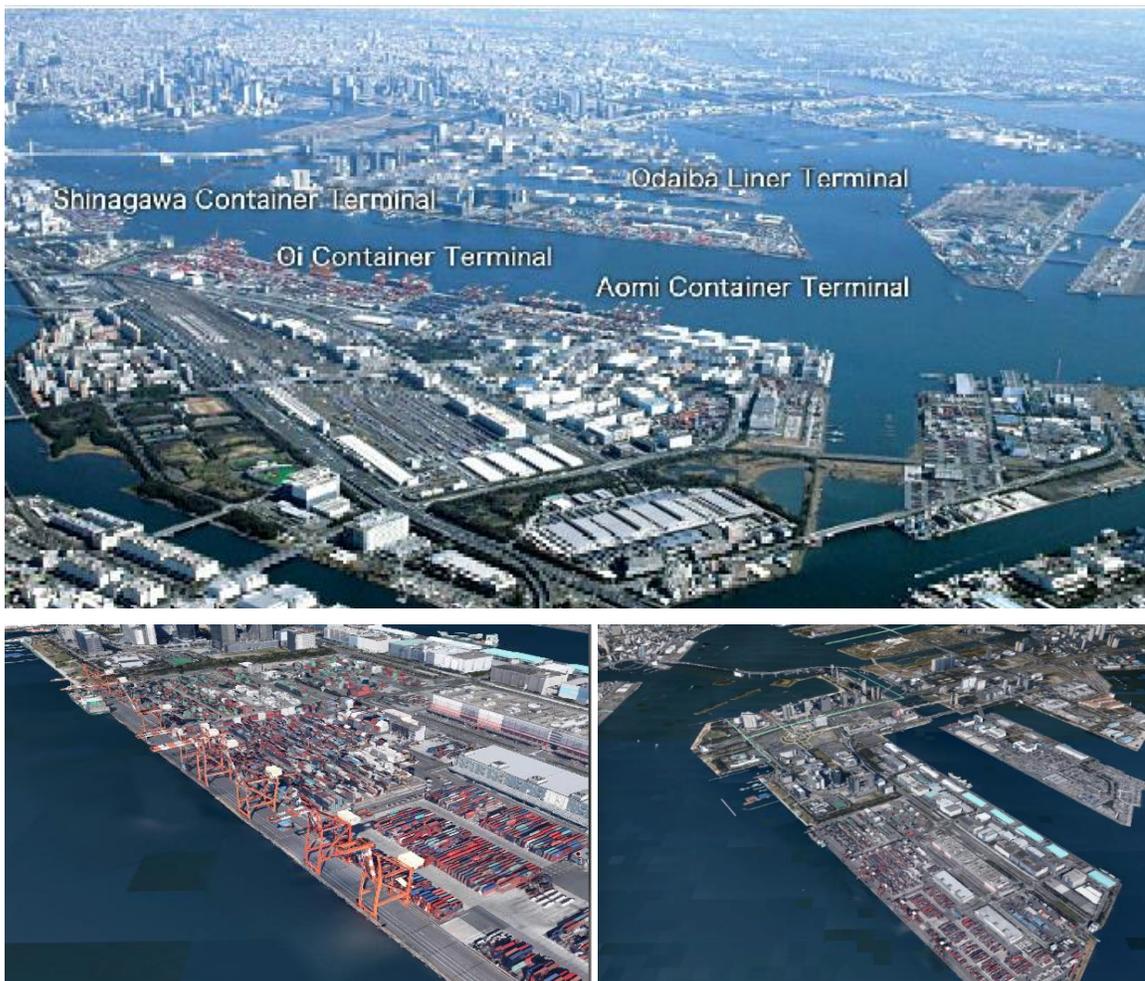
En el tema portuario, el país cuenta con más de 150 puertos y subpuertos. La elección se basa en buenas instalaciones, contar con un sitio de descarga y almacenamiento refrigerado.

6.6.5.3.1. Puerto Tokio

El puerto de Tokio es un destino de carga sumamente importante a nivel internacional ya que su nivel de logística es catalogado como uno de los más eficientes para carga y descarga de mercadería.

Uno de los puertos con mayor capacidad de carga del océano pacífico, así mismo este puerto es reconocido como uno de los más grandes del país Japón.

Ilustración 19: Puerto de Tokio



Fuente: Puerto de Tokio - Google Earth

Elaborado por: Las autoras

6.6.5.4. Líneas navieras de Ecuador a Japón

Las empresas navieras ubicadas en Ecuador que tienen el servicio hasta el puerto final son:

Ilustración 20: Empresas navieras del Ecuador



Fuente: Tolepu S.A.

Elaborado por: Las autoras

6.6.6. Naviera

Por motivos de ser nuevos en el área de exportación, a su vez al no contar con una inversión fuerte, se plantea dirigirse al nuevo mercado por medio de una consolidadora de carga, ya que no pide garantías para realizar el transporte.

La empresa con la cual se trabajará es: TOLEPU S.A. del grupo Torres/Torres

Ilustración 21: Logotipo empresa Tolepu S.A.



Fuente: Tolepu S.A.

Elaborado por: Grupo Torres/Tores

La misma que posee varios comentarios buenos, ha sido reconocida por brindar una buena atención al cliente y realizar un buen trabajo logístico.

La cual los costos por flete de transporte son:

▪ Flete a destino	\$	4.500
▪ Pesaje del contenedor	\$	35,09
▪ Sellos	\$	9,36
▪ Porteo	\$	40,94
▪ Recepción y despacho	\$	35,09

A su vez presenta gastos locales, lo cual incurre en cada exportación.

▪ Gastos de exportación	\$	110
▪ Formularios	\$	50
▪ Handling Contenedor	\$	65

6.6.6.1. Documentación requerida

Existen documentos exigidos para realizar la exportación dentro de la naviera, las cuales son:

- ✓ Factura comercial con precios FOB
- ✓ Declaración juramentada de origen (DJO)
- ✓ Certificado de calidad y fitosanitario

La factura la elaborará la cooperativa con los rubros correspondientes con valor adicional del valor FOB.

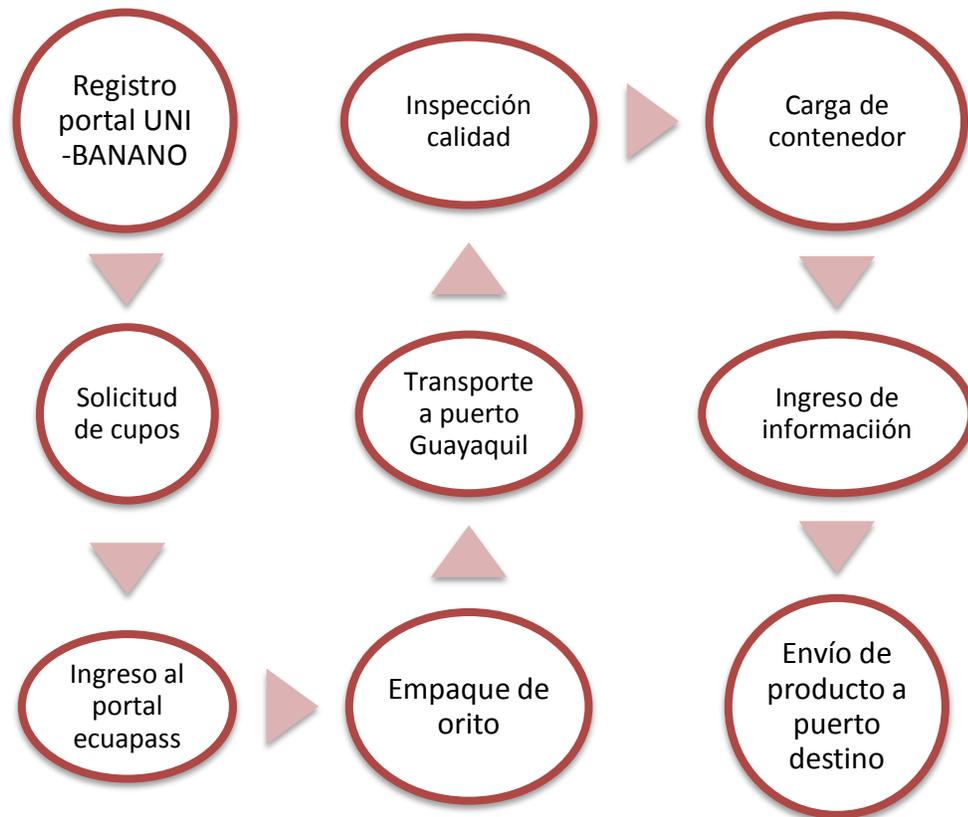
La DJO es aprobada por la Cámara de industrias de Guayaquil la cual generará el certificado de origen.

El certificado de calidad y fitosanitario lo genera el ministerio de AGROCALIDAD, quien es la entidad responsable de certificar al momento de la exportación si todos los requerimientos han sido cumplidos

6.6.7. Tiempo en tránsito

El tiempo en que el producto llegue a su destino final, puerto es de generalmente 45 días.

Ilustración 22: Proceso de exportación



Fuente: Trabajo de campo

Elaborado por: Las autoras

6.7. Proceso de exportación a destino final

6.7.1.Registro portal UNI-BANANO

De acuerdo al Ministerio de agricultura, ganadería, acuacultura y pesca (MAGAP) se exige el ingreso con usuario y clave al sistema de control bananero UNI-BANANO ya que mediante este método se regulará la participación de cada productor así mismo como cortar con la competencia desleal por manejo físico de cupos.

6.7.2.Solicitud de cupos

Ingreso de información en el portal; existen varios casos de solicitud de cupo en los cuales demora de 9 a 15 días dependiendo del escenario. La cooperativa se apegará con el manejo del caso 2 que de acuerdo al manual de solicitud otorgado por el portal Ecuapass indica lo siguiente:

Enviar la solicitud el día martes de la primera semana del mes ya que esta será entregada el día domingo de la segunda semana del mes, se dará tiempo a que se realice todas las inspecciones para el buen manejo del orito y así la fruta no es rechazada al momento de la inspección en aduana ya que representaría una pérdida total.

El día lunes de cada mes se entregará el reporte de inspección a cargo del representante de las haciendas para proceder con la solicitud y tener 14 días para preparar el embarque.

6.7.3.Ingreso al portal Ecuapass

Para la exportación a Japón son necesarios los siguientes requisitos que de acuerdo al boletín aduanero 247-2014 sobre la Inclusión de Formulario de UNI-BANANO en Ventanilla Única emitido por la Dirección Nacional de Mejora Continua y Normativa que se encuentra vigente para el presente año 2015 resuelve lo siguiente.

- Costar como exportador ante la Aduana del Ecuador
- Registro en MAGAP para acceder al servicio en línea.
- Cupo asignado para exportación (Solicitud de Autorización de Cupos para la Exportación de Musáceas).

El cupo estará regido de acuerdo a la disposición que el sistema de control bananero especifique con respecto al Código VUE 150-001 donde será registrado en el portal del Ecuapass, este será respaldo ya que se designará la autorización para el cupo de exportación, este reglamento rige en constancia de intervención con el Código Orgánico de la Producción, Comercio e inversión (COPSI).

Existen pasos a seguir dentro del portal donde se especificará la dimensión de la caja a exportar y tendrá un código cada una de ellas, por esto es importante reconocer las exigencias del mercado Japonés en cuanto a las dimensiones y peso que Japón exige exportar en cajas de 16 libras.

Además se debe llenar un formulario donde se requerirán muchas opciones de respaldo, dentro de las más importantes se consideran las siguientes:

- **Puerto de embarque:** Guayaquil
- **Código de hacienda:** Emitido por el MAGAP al registrarse como productor
- **Código de caja:** 18 - 19
- **Tipo de caja:** Caja Single Bananas (16.5 lb)
- **Nombre del producto:** Banano
- **Precio mínimo:** \$ 5,86
- **Código del producto:** 03
- **Producto:** orito

Para llenar la Declaración Aduanera simplificada de exportación (DAE) se deberá conocer las especificaciones del producto que consta lo siguiente.

- **Subpartida:** 803901100
- **Código suplementario y complementario:** 0803901100-0000-0010
- **Tipo de caja:** Single
- **Destino:** Japón (no consta restricción)
- **Observación:** Solamente para exportación Bananas frescas, caja single bananas (16.5 lb)

6.7.4. Empaque de orito

Para el empaque dentro de las haciendas se tiene que cumplir ciertos estándares como el cierre con la aspirada en empaque al vacío de la funda plástica que transportara el banano dentro de la caja. De la misma manera se tiene que colocar por caja de 16 libras (7.25 kg).

Las semanas de acuerdo al tiempo de viaje se requiere manos con edades de 6 a 7 semanas de cosecha, esto permitirá que la fruta no acelere su maduración durante el viaje así como acceder al mercado Japonés sin ningún problema.

6.7.5. Transporte a puerto de Guayaquil

El transporte al puerto de Guayaquil debido a que la ruta es menor a 6 horas no hay peligro de que la fruta se malogre y así el transporte no es necesario que sea refrigerado. Antes de su envío se pre enfría para mantener la buena temperatura.

6.7.6. Inspección de calidad

De acuerdo a lo dispuesto por la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad Agro (AGROCALIDAD) en coordinación junto con el MAGAP en la resolución 138 realizado en Quito del año 2013 por medio del artículo 281 establece normas y procedimientos para la inspección fitosanitaria que resuelve los siguiente: “ *En el marco de la organización mundial del comercio (OMC), el acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias(AMSF), establece que los miembros tienen derecho a adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias necesarias para proteger la salud y la vida delas personas*”.

Por esto se procede bajo características de inspección como la observación de cada mano que de forma aleatoria correspondiente al 2% de la cantidad exportada, se selecciona para las cajas y se vacía hasta revisar el fondo de cada una, especificaciones de grosor, longitud y control de plagas de la fruta; también se analiza si la fruta es o no explosiva, esto indica la textura de la fruta tiene que ser la adecuada, sin textura arenosa ya que esto maduraría demasiado rápido durante el viaje y se realizaría una “explosión interna” como se denomina ya que sería un peligro para todo el producto.

Finalmente cuando se termina la inspección de la muestra se emite el certificado de inspección, rubro que se hace cargo en su totalidad por parte del exportador, acción que tiene un costo del 1 al 2% del valor FOB a exportar que por cada 1000 cajas en muchos casos se paga como contenedor por un costo que varía de acuerdo a su peso (toneladas métricas).

6.7.7. Carga del contenedor

Para el proceso de carga del contenedor se tiene que realizar con mucho cuidado puesto que la fruta tiene que ser tratada de la mejor manera tanto para la estiba como para el control de la temperatura.

Es de suma importancia no dejar pasar más de 12 horas desde que se cortan las manos hasta que zarpe el barco, el exportador tiene que estar en contacto con la naviera para establecer la fecha.

Cuando la fruta tiene la aprobación fitosanitaria se procede a cargar el contenedor, lo cual se utiliza una cuadrilla para realizar el trabajo. Es importante que cuando se cargue el contenedor, el exportador tiene que exigir que éste se encuentre apagado dado que el trabajo del ventilador que hace la refrigeración produce calor hasta lograr la correcta temperatura.

Cuando se termina de cargar la fruta dentro del contenedor no se deja espacios entre las cajas para que éstas puedan ser cubiertas por mantas térmicas que mantienen la temperatura de la pre refrigeración.

Es necesario no completar el contenedor en su totalidad dejando cuatro pies entre el techo del contenedor hasta las cajas ya que esto implica el correcto manejo de espacios luego de ser cubiertas las cajas, únicamente cuando las cajas están cubiertas en su totalidad sin dejar espacios entre ellas, se procede a encender el ventilador de refrigeración del contenedor y se establece una zona libre de carga que ayuda a que el aire se mantenga en el contenedor.

Principalmente si es una carga consolidada se tiene que establecer que solamente se envíe el mismo producto dentro del contenedor ya que frutas como manzana o plátano emiten gas etileno que madura con rapidez la fruta, esto representaría que llegue a su destino completamente en etapa final de madurez o totalmente podrida.

Se transporta en un contenedor de 40 pies refrigerado a una temperatura de viaje de 13 grados centígrados, sin embargo durante el proceso de viaje se usa periodos de temperatura entre 13 a 17 grados centígrados.

6.7.8. Ingreso de información

Para este siguiente paso está a cargo la aduana del Ecuador, se realiza por medio de ingreso de información en el portal confirmando el embarque que incluye todos los requisitos antes mencionados y se espera hasta que se termine el proceso documental y se notifique al exportador si su canal de aforo es documental, físico intrusivo o automático.

6.7.9. Envío de mercadería a puerto destino final

Se transporta la mercadería al puerto de Japón con un tránsito de 45 días. Al llegar al puerto final se apertura las puertas herméticas del contenedor y se transporta las cajas al “punto de consigna” con temperaturas de 16 a 17 grados centígrados en el cual puede permanecer hasta 90 horas, sin embargo cuando se descarga las cajas es importante no demorar el proceso más de la hora ya que significaría un cambio brusco de temperatura.

Finalmente cuando la fruta es recibida por el importador se colocan en “centros de maduración” a temperaturas de 13 a 15 grados centígrados.

CAPÍTULO VII: Análisis Financiero

El capítulo a continuación es el más significativo del estudio, ya que se comprobará si existe o no la viabilidad de la cooperativa, que dio como resultado de la posible solución dentro del análisis del proyecto. Se basará en cuatro puntos elementales.

- ✓ Inversión Inicial
- ✓ Costos de producción
- ✓ Financiamiento
- ✓ Ventas

7.1. Inversión Inicial

La inversión inicial incluye maquinarias, infraestructura y terrenos, el centro de recolección cuenta con adecuaciones, es allí donde se reunirá el total de producción, más sin embargo se realizará modificaciones básicas.

Las modificaciones mencionadas serán para las oficinas y para la adecuar el albergue planteado como beneficio de socios.

Una ventaja del proyecto es que todas las tierras son propias, y no poseen hipoteca sobre ninguna o algún valor adeudado en bancos sobre ellas.

Tabla 24: Activos fijos

Activo Fijo	
Maquinaria y Equipo de Producción	\$ 273.599,20
Muebles de oficina	\$ 2.090,00
Equipos de oficina	\$ 495,00
equipos de computación	\$ 3.280,00
Total de activo fijo	\$ 279.464,20
Gasto Diferidos	
Gasto de Constitución	\$ 245,00
Gasto de Arranque	\$ 20.598,02
Total de gastos diferidos	\$ 20.843,02
Capital de Trabajo	\$ 49.700,00
TOTAL	\$ 350.007,22

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

7.1. Costos de producción

La inversión inicial en producción abarca desde el momento en que la tierra se adecua y está apta para una correcta siembra, y todos los pasos que la primera cosecha traiga.

En este rubro se toma en consideración los rubros de una y las de las 355 hectáreas en el primer año, el siguiente cuadro es de las 37 hectáreas que a lo largo del primer año se cambia a solo monocultivo del orito, que ya estará dando frutos en el periodo próximo.

Tabla 25: Costos de producción por hectáreas

Costos de producción (x has.) Primera cosecha				
Concepto	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo Total
Costos directos				
Semilla	Cepa	1710	\$ 0,48	\$ 820,80
Fundas	Paquete	1800	\$ 0,02	\$ 36,00
Agroquímicos	kilos	200	\$ 2,12	\$ 424,00
Gallinaza (abono)	Saquillo	120	\$ 0,75	\$ 90,00
Jabón de cuidado y protección de fruto	Paquete	20	\$ 0,73	\$ 14,60
Plástico	Rollos	3420	\$ 0,07	\$ 239,40
Cintas de colores	Rollos	3000	\$ 0,45	\$ 1.350,00
Etiquetas	Unidad	4000	\$ 0,18	\$ 720,00
Funda de empaque	Unidad	1710	\$ 0,02	\$ 34,20
Cajas de Cartón	Unidad	10000	\$ 0,09	\$ 900,00
Total costos directos				\$ 4.629,00
Costos indirectos				
Mantenimiento	Unidad	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Imprevistos		3%		\$ 138,87
Total costos indirectos				\$ 338,87
Total costos de producción				\$ 4.967,87

Fuente y elaboración por: Las autoras

Tabla 26: Costos producción total hectáreas

Costos de producción (355 has.) Primera cosecha					
Concepto	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo Total	Total 355 has.
Costos directos					
Semilla	Cepa	1710	\$ 0,48	\$ 820,80	\$ 291.384,00
Fundas	Paquete	1800	\$ 0,02	\$ 36,00	\$ 12.780,00
Agroquímicos	kilos	200	\$ 2,12	\$ 424,00	\$ 150.520,00
Gallinaza (abono)	Saquillo	120	\$ 0,75	\$ 90,00	\$ 31.950,00
Jabón de cuidado y protección de fruto	Paquete	20	\$ 0,73	\$ 14,60	\$ 5.183,00
Plástico	Rollos	3420	\$ 0,07	\$ 239,40	\$ 84.987,00
Cintas de colores	Rollos	3000	\$ 0,45	\$ 1.350,00	\$ 479.250,00
Etiquetas	Unidad	4000	\$ 0,18	\$ 720,00	\$ 255.600,00
Funda de empaque	Unidad	1710	\$ 0,02	\$ 34,20	\$ 12.141,00
Cajas de Cartón	Unidad	10000	\$ 0,09	\$ 900,00	\$ 319.500,00
Total costos directos				\$ 4.639,00	\$ 1.643.295,00
Costos indirectos					\$ -
Arrendamiento de tierra			\$ -		\$ -
Mantenimiento	Unidad	1	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 71.000,00
Imprevistos		3%		\$ 138,87	\$ 49.298,85
Total costos indirectos				\$ 338,87	\$ 120.298,85
Total costos de producción				\$ 4.967,87	\$ 1.763.593,85

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 27: Costos producción primera cosecha Segundo año

Costos de producción (37 has. adicionales) Primera cosecha					
Concepto	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo Total	
Costos directos					
Semilla	Cepa	1710	\$ 0,48	\$ 820,80	\$ 30.369,60
Fundas	Paquete	1800	\$ 0,02	\$ 36,00	\$ 1.332,00
Agroquímicos	Kilos	200	\$ 2,12	\$ 424,00	\$ 15.688,00
Gallinaza (abono)	Saquillo	120	\$ 0,75	\$ 90,00	\$ 3.330,00
Jabón de cuidado y protección de fruto	Paquete	20	\$ 0,73	\$ 14,60	\$ 540,20
Plástico	Rollos	3420	\$ 0,07	\$ 239,40	\$ 8.857,80
Cintas de colores	Rollos	3000	\$ 0,45	\$ 1.350,00	\$ 49.950,00
Etiquetas	Unidad	4000	\$ 0,18	\$ 720,00	\$ 26.640,00
Funda de empaque	Unidad	1710	\$ 0,02	\$ 34,20	\$ 1.265,40
Cajas de Cartón	Unidad	10000	\$ 0,09	\$ 900,00	\$ 33.300,00
Total costos directos				\$ 4.639,00	\$ 175.169,10
Costos indirectos					
Mantenimiento	Unidad	1	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 7.400,00
Imprevistos		3%		\$ 138,87	\$ 5.138,19
Total costos indirectos				338,87	\$ 12.538,19
Total costos de producción				\$ 4.967,87	\$ 183.811,19

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las Autoras

7.2. Gastos de Operación

Los gastos que se incurrirán se representan desde el año 1 hasta el año 5. considerando desde el periodo 3 hasta el 5 un crecimiento del 1%.

Entre los gastos de operación de la Cooperativa entran los gastos varios existen los desembolsos necesarios para las funciones. Los costos como certificado, gastos locales, transporte agente de aduana y gastos para exportación solo se incurrirían en tres meses ya que desde el mes de Octubre se realiza ventas, a partir del segundo año se realiza las ventas normales hasta el año cinco.

La descripción de uniforme se basa en los empleados de todas las fincas, ya que se calcula como total de la cooperativa, el detalle incluye lo necesario para el trabajo diario de los jornaleros como: mascarilla, overol, cinturón de seguridad, etc.

Tabla 28: Presupuesto de gastos de operación

COOP. BUBANA					
PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN.					
Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Luz	\$ 1.068,00	\$ 1.174,80	\$ 1.292,28	\$ 1.421,51	\$ 1.563,66
Agua	\$ 864,00	\$ 950,40	\$ 1.045,44	\$ 1.149,98	\$ 1.264,98
Material de oficina	\$ 472,10	\$ 519,31	\$ 524,50	\$ 529,75	\$ 535,04
Internet	\$ 480,00	\$ 528,00	\$ 533,28	\$ 538,61	\$ 544,00
Fito y certificado	\$ 7.488,00	\$ 29.952,00	\$ 32.947,20	\$ 36.241,92	\$ 39.866,11
Gastos locales Contecon / Naportec	\$ 361,44	\$ 17.349,12	\$ 17.522,61	\$ 17.697,84	\$ 17.874,82
Gastos en naviera	\$ 675,00	\$ 32.400,00	\$ 32.724,00	\$ 33.051,24	\$ 33.381,75
Cupón de Corpei	\$ 1728,00	\$ 6.912,00	\$ 6.981,12	\$ 7.050,93	\$ 7.121,44
Transporte	\$ 115.440,00	\$ 461.760,00	\$ 466.377,60	\$ 471.041,38	\$ 475.751,79
Agente de aduana	\$ 3.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.120,00	\$ 12.241,20	\$ 12.363,61
Uniformes del personal	\$ 2.122,59	\$ 2.334,85	\$ 2.358,20	\$ 2.381,78	\$ 2.405,59
Imprevistos		\$ 20.000,00	\$ 20.200,00	\$ 20.402,00	\$ 20.606,02
Flete Marítimo	\$ 468.000,00	\$ 1.872.000,00	\$ 1.890.720,00	\$ 1.909.627,20	\$ 1.928.723,47
Total Gastos de Operación	\$ 601.699,13	\$ 2.457.880,47	\$ 2.485.346,23	\$ 2.513.375,33	\$ 2.542.002,29

Fuente y elaboración por: Las autoras

7.3. Sueldos y salarios

Los empleados directos de la cooperativa solo serán los encargados de ayuda a los productores en temas como cuidado del suelo y como evitar la contaminación de las fincas. A su vez, en balances se incluirán todos los empleados, sueldos y beneficios que incurrirían en la cooperativa es decir, los empleados de cada hacienda.

Tabla 29: Sueldos y salarios

Sueldos - Mano de obra								
	Concepto	Salario	A. Personal	Sueldo Mensual	B. mensuales	B. anuales	Salario mensual	Salario anual
4	Ing. Agrónomo	\$ 4.000,00	\$ 378,00	\$ 3.622,00	\$ 529,50	\$ 6.354,00	\$ 4.151,50	\$ 49.818,00
1	Ing. Com. Exterior	\$ 1.000,00	\$ 94,50	\$ 905,50	\$ 529,50	\$ 6.354,00	\$ 1.435,00	\$ 17.220,00
2	Ing. Químico	\$ 2.000,00	\$ 189,00	\$ 1.811,00	\$ 529,50	\$ 6.354,00	\$ 2.340,50	\$ 28.086,00
2	Tesorero	\$ 1600,00	\$ 151,20	\$ 1.448,80	\$ 229,50	\$ 2.754,00	\$1.678,30	\$ 20.139,60
					\$ 1.818,00	\$ 21.816,00	\$ 9.605,30	\$ 115.263,60

Fuente y elaboración por: Las autoras

7.4. Inversión

Por concepto de la inversión los productores darán una aportación proporcional en base al porcentaje de hectáreas, la misma que representará la participación en la cooperativa, cada acción tiene un costo de \$140. El total de aportaciones se lo contará como capital para iniciar el proyecto.

También existirá el préstamo en el Banco Nacional de Fomento ya que la entidad posee convenio con el MAGAP, con una tasa de interés anual del 5%. El préstamo se lo proyecta a 3 años ya que en ese lapso la cooperativa ya tendrá liquidez para afrontar todos los gastos por si sola. ANEXO 7

Tabla 30: Aportación de socios

Nombre	Apellido	Total has.	Total \$
Juan	Salazar	2	\$ 280,00
Paola	Cherres	5	\$ 700,00
Carlos	Valdez	3	\$ 420,00
Silvia	Roldán	3	\$ 420,00
Wilson	Solís	9	\$ 1.260,00
Carlos	Reinoso	9	\$ 1.260,00
Maria	Sacoto	10	\$ 1.400,00
Segundo	Sánchez	9	\$ 1.260,00
Catalina	Piña	10	\$ 1.400,00
José	Miranda	19	\$ 2.660,00
Eduardo	Rivera	20	\$ 2.800,00
Joe	Brom	18	\$ 2.520,00
Rubén	Idrovo	19	\$ 2.660,00
Marcelo	Vasqués	18	\$ 2.520,00
José	Lara	19	\$ 2.660,00
Eusevio	Medina	20	\$ 2.800,00
Julio	Bermeo	20	\$ 2.800,00
Familia. Coronel		46	\$ 6.440,00
Familia. Vallejo		47	\$ 6.580,00
Familia. Rivera		49	\$ 6.860,00
			\$ 49.700,00

Fuente y Elaboración por: Las autoras

7.5. Desarrollo de la cooperativa

7.5.1. Balance inicial

El balance inicial se refleja los activos que poseerán la cooperativa con activos de los 20 productores, y las obras de infraestructura que se realizarán. También hay valor de bancos, que corresponde al préstamo con el Banco Nacional del Fomento, adicionando los valores de aportes de socios. Anexo 8

7.5.2. Ventas

Las ventas están proyectadas desde el año 0 hasta el 5, como se ha planteado en capítulos anteriores la cepa tarda aproximadamente de siete a nueve meses en que de fruto, es por esa razón que en el mes de octubre se obtiene ventas en el primer año. Se obtiene una proyección de cajas y en dólares de la cooperativa, con un crecimiento del 0,01%. Tabla 31

Tabla 31: Unidades proyectadas

UNIDADES PROYECTADAS CAJAS MENSUALMENTE EN CAJAS				UNIDADES PROYECTADAS 1 AÑO
Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	1
	188150	188150	188150	564450
UNIDADES PROYECTADAS CAJAS MENSUALMENTE				UNIDADES PROYECTADAS 1 AÑO
Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	1
	\$ 859.657,35	\$ 859.657,35	\$ 859.657,35	\$ 2.578.972,05
UNIDADES PROYECTADAS ANUALES				
2	3	4	5	
3220280	3252483	3285008	3317858	
UNIDADES PROYECTADAS ANUALES EN DÓLARES				
2	3	4	5	
\$ 14.713.459,32	\$ 16.184.805,25	\$ 16.346.653,30	\$ 16.510.119,84	

Fuente y elaboración por: Las autoras

7.5.3.Estado de Pérdidas y ganancias

El estado de Pérdidas y Ganancias evidencian las ventas con el costo de producción del total de las hectáreas, se disminuye los impuestos que se tiene por obligación en el ejercicio fiscal, obteniendo como resultado las utilidades netas. En el primer año no refleja utilidad puesto que más egresos que ingresos, pero a partir del segundo año si cuenta con utilidad. Tabla 32

7.5.4.Flujo de caja

El flujo de caja está planteado como Cooperativa Bubana es decir, todos los ingresos y egresos de los productores se cuentan como globales. Los rubros más representativos son: mano de obra, beneficios sociales, materia prima y flete marítimo, son costos que son necesarios para el ciclo del proyecto. En el flujo existe un rubro del Impuesto a la Renta Único para el sector bananero que es del 1%, que se lo descuenta directamente de las ventas. (Anexo 9)

Tabla 32: Estado de resultados

BUBANA					
ESTADOS DE RESULTADOS					
Años	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 2.578.972,05	\$ 14.713.459,32	\$ 16.184.805,25	\$ 16.346.653,30	\$ 16.510.119,84
Costo de ventas	\$ 3.320.868,39	\$ 5.156.292,95	\$ 5.210.551,56	\$ 5.265.622,32	\$ 5.321.540,32
Utilidad bruta	\$ (741.896,34)	\$ 9.557.166,37	\$ 10.974.253,69	\$ 11.081.030,98	\$ 11.188.579,52
Gastos operativos					
Costo Fijos	\$ 160.236,50	\$ 131.286,15	\$ 106.150,76	\$ 78.179,38	\$ 78.685,75
Utilidad Operativa	\$ (902.132,84)	\$ 9.425.880,22	\$ 10.868.102,93	\$ 11.002.851,61	\$ 11.109.893,77
(-) 15%Trabajadores		\$ 1.413.882,03	\$ 1.630.215,44	\$ 1.650.427,74	\$ 1.666.484,07
(-) 1% IR	\$ 25.789,72	\$ 147.134,59	\$ 161.848,05	\$ 163.466,53	\$ 165.101,20
(-) I a tierras rurales	\$ 697,47	\$ 711,42	\$ 725,65	\$ 740,16	\$ 754,96
UTILIDAD NETA	\$ (928.620,03)	\$ 7.864.152,18	\$ 9.075.313,79	\$ 9.188.217,17	\$ 9.277.553,54

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

7.5.4.1. TMAR

La tasa mínima atractiva de retorno del proyecto presente es de 21,84% es decir la tasa mínima de ganancia sobre la inversión a realizar, es decir el rendimiento del dinero que arriesga la persona a invertir.

La fórmula para calcular la TMAR es:

$$TMAR = rf + \beta(rm - rf) + rp$$

Dónde se reemplaza:

Rf: Tasa libre de riesgo

B: Beta del sector

Rm: Tasa de rendimiento del mercado

Rp: Riesgo país

Tabla 33: Cálculo TMAR

Rf:	1,19%	Porcentaje de los rendimientos del tesoro de USA, a 5 años
B:	0,84	Valor correspondiente al sector de la agricultura
Rm:	19%	Porcentaje de crecimiento del mercado en Japón
Rp:	5,69%	Valor de la página del Banco Central del Ecuador.

Fuente: BCE-US TREASSRY-MAGAP

Elaborado por: Las autoras

$$TMAR = 1,19\% + 0,84(19\% - 1,19\%) + 5,69\%$$

$$TMAR = 1,19\% + 0,84(17,81\%) + 5,69\%$$

$$TMAR = 1,19\% + 14,96\% + 5,69\%$$

$$TMAR = 21,84\%$$

Para realizar el cálculo de la tasa mínima atractiva de retorno del proyecto se indaga la tasa libre de riesgo, para el proyecto se considera la tasa de los bonos del tesoro de los Estados Unidos en un plazo de 5 años, la cual es 1,19% (TREASURY, 2015). El beta de la industria de la agricultura tiene un valor de 0,84 (DAMODARAN, 2015). Para el cálculo de la tasa de rendimiento del mercado, se tomó en referencia el rendimiento del mercado de importaciones de bienes y servicios en Japón, ya que ese los clientes pertenecen a ese país (BANCO MUNDIAL, 2015). El riesgo país es de acuerdo al valor en la página del Banco Central del Ecuador (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2015).

7.5.5. Análisis de rentabilidad

Tabla 34: Indicadores

	RENTABILIDAD
VAN	\$ 2.479.821,17
TIR	27,91%
TMAR	21,84%

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

El resultado de rentabilidad esperado por el proyecto presenta buenos resultados, la TIR supera el porcentaje de la TMAR, es decir que si bien es cierto que es una inversión muy fuerte las ganancias también lo son. Un inversionista al ver el porcentaje de retorno estaría interesado ya que es un porcentaje aceptable para invertir. El Valor Actual Neto evidencia cuánto vale el dinero que se invierte en el proyecto al momento de que esta inicia, es decir la VAN del proyecto es de \$ 2.479.821,17, el proyecto presenta ganancias de acuerdo con la rentabilidad exigida.

7.5.6. Periodo de recuperación

El periodo de recuperación mide el periodo en que se recobra el dinero de la inversión. El tiempo en que la Cooperativa recuperará el dinero será:

Tabla 35: Cálculo de período de recuperación

Año	Flujo Neto de Efectivo	Flujo de Efectivo Acumulado
2015 (0)	\$ (11.843.058,05)	\$ (11.843.058,05)
2016 (1)	\$ (11.388.895,64)	\$ (23.231.953,69)
2017 (2)	\$ (4.217.332,33)	\$ (27.449.286,03)
2018 (3)	\$ 4.131.426,13	\$ (23.317.859,90)
2019(4)	\$ 13.292.049,38	\$ (10.025.810,52)
2020 (5)	\$ 22.542.009,00	\$ 12.516.198,48

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

Se obtiene la suma de los flujos de efectivo dando un total de:

$$\text{\$ } 24.359.256,53 / \text{\$ } 11.843.058,05 = 2,06$$

Dando como resultado que en el periodo dos se recupera el total de la inversión. Es decir que el negocio es rentable puesto que recién en el segundo año se maximiza el total de producción, y allí provee liquidez al negocio para que genere el periodo de recuperación de la inversión.

CONCLUSIONES

De acuerdo a las experiencias estudiadas y analizadas se pudo interpretar las falencias y oportunidades que la cooperativa puede tener al momento de la apertura y desarrollo, las diferentes agrupaciones nacionales e internacionales permitieron conocer a fondo las problemáticas administrativas y fortalezas que estos grupos tuvieron en el pasar de los años. Se reconoce un modelo a seguir sin caer en la similitud de sus actividades, debido a que cada agrupación cuenta con sus propias características.

La investigación presenta métodos cuantitativo, exploratorio, participativo, histórico, estadístico, y entre los tipos de investigación: participativa, documental, y descriptiva, lo cual en su conjunto ayudan al análisis socioeconómico e histórico de la población en estudio; mediante las encuestas se obtuvo el nicho de mercado con hectáreas de la fruta. Los resultados dieron algunas negligencias como la falta de organización y estructuras legales que fomenten una economía sustentable.

De la misma manera se evaluaron actividades y características fundamentales de la comunidad; mediante estas deducciones se puede desarrollar ideas que sean las adecuadas a la cultura, necesidades y costumbres.

El proyecto se basó en leyes de los artículos de la Constitución, Plan Nacional del Buen Vivir, Reglamento a la Ley para Estimular y Comercializar el Banano y Plan de Mejora Competitiva de la cadena del banano.

El diseño de la cooperativa bajo leyes de la Economía Popular y Solidaria respalda a los pequeños productores para ayuda social y desarrollo comunitario, sin embargo se implantó con filosofía y funciones dictadas de acuerdo a sus actividades. Mediante una correcta jerarquía y administración cada miembro se beneficia de sus derechos y responden a sus deberes.

Pertenecer a un gremio tanto como corporación o asociación, no indica perder del todo el poder sobre los frutos, ligarse a una comunidad es creer en la persona que está a cargo en hacer los contratos pertinentes y buscar posibles negociaciones para crecer en conjunto. Sin embargo, para que funcione y se pueda conseguir demanda internacional, se debe invertir y mejorar en tecnologías, en caso de requerirlas.

La mejora de calidad se enfocó en cambiar y plantear cultivos óptimos para un correcto manejo del orito orgánico. Se consiguieron las respectivas certificaciones que se consideran necesarias en la exportación hacia el mercado meta, de tal manera, el producto es inducido a la creación de planes que eliminen impactos ambientales y concienticen la prevención de la salud. A pesar de que en un principio ocasionará algunas molestias, el significado de que una producción cuente con estos certificados ocasionará una mayor calidad ofertante.

Finalmente para el análisis financiero se lo realizó para determinar si es recomendable la creación de la cooperativa, se pudo concluir en la viabilidad exitosa correspondiente a un alto rubro en inversión sumado en el factor humano y tiempo. La formalización de agricultores es el fin del estudio, el ser un grupo formal y con leyes propias constituidas, se consigue mejores beneficios en el mercado que hacerlo individualmente ya sea por respaldo jurídico o económico

RECOMENDACIONES

- Mantener una inversión al momento de establecer el proyecto ya que todo inicio de negocio al momento cero todo es egreso, de esta forma se asegura establecer normas para un correcto cultivo.
- Posicionar la marca del producto nacional, para adquirir una referencia nacional que sea conocida internacionalmente.
- Ampliar el mercado, no solo enfocarse en uno, y a su vez adquirir conocimiento de la cultura en cuanto a los productos que se importan las garantías, aranceles, y si existen clientes potenciales.
- Estimular el mercado agrícola, Ecuador es un país agrícola y no se puede perder esa característica propia, establecer programas de incentivo a la producción.
- Expandirse a nuevos mercados con nuevos productos, con otras hectáreas para tener una segunda opción de oferta.
- Cuidar y mantener el cultivo con los mismos cuidados para mantener la calidad que se requiere y se exige internacionalmente.
- Conseguir más certificaciones dependiendo al mercado a integrarse con las respectivas exigencias que este conllevaría.
- Se recomienda usar el modelo de asociación de pequeños productores como emprendimiento rural, ya que es una solución viable para tener un sitio de mercado y establecer su producto que por su propia cuenta no puede entrar como minoría en un mercado amplio.

BIBLIOGRAFÍA

- Arqués, J., Colobran, M., & Marco, E. (2008). *Administración de sistemas operativos en red*. Barcelona: UOC.
- Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador. (28 de 12 de 2014). *A.E.B.E.* Obtenido de <http://www.aebe.com.ec/Desktop.aspx?Id=7>
- Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo. (28 de 12 de 2014). *APPBG*. Obtenido de <http://www.asoguabo.com.ec/espanol/organizacion.html>
- Ayala Mora, E. (1993). *Resumen de historia del Ecuador*. Corporacion Editora Nacional.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (13 de 02 de 2015). *Riesgo país (EMBI Ecuador)*. Obtenido de http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
- BANCO MUNDIAL. (13 de 02 de 2015). *IMPORTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS*. Obtenido de <http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.IMP.GNFS.ZS>
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación. Para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Naucalpan: Pearson Educación.
- Cegarra, J. (2012). *la tecnología*. madrid: ediciones diaz de santos.
- Centro del Agua y Desarrollo Sustentable. (FEBRERO de 2013). *SECRETARIA NACIONAL DE GESTIÓN DE RIESGOS*. Obtenido de <http://repositorio.cedia.org.ec/bitstream/123456789/841/1/Perfil%20territorial%20BUCAY.pdf>
- Corporación de Agricultores Orgánicos Senda Verde. (28 de 07 de 2014). *Agroban*. Obtenido de <http://agroban.com.ec/banano-ecologico-ecuador/>
- DAMODARAN. (12 de 02 de 2015). *BETAS BY SECTOR (US)*. Obtenido de http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
- FAO. (2001). *Los Mercados Mundiales de Frutas y Verduras Orgánicas*. Canadá.
- Guiracocha, G. (2008). *Guía para el manejo orgánico del banano orito*. Texas: INIAP.
- Henao Torres, A. R. (2006). *DICCIONARIO DE ECONOMIA SOLIDARIA Y COOPERATIVISMO*. Colombia: EDITORIAL UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA.
- INIAP. (2011). *Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias*. Obtenido de INIAP: <http://www.iniap.gob.ec/web/banano-platano-y-otras-musaceas/>
- León, J. (2010). *BANASCOPIO*. Obtenido de http://www.campoeditorial.com/banascopio/ab_banano_organico.html

- Leticia del C., R. (1995). *Metodología de la Investigación en Ciencias Sociales*. Mexico, D.F.: Eduardo Alday Hernandez.
- López, M. (07 de 02 de 2012). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de INEC: https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.inec.gob.ec%2Ftabulados_CPV%2F13_POBL_PROV_CANT_PARR_SEXO.xls&ei=fc3LVJ-PFoWUNuimgLgE&usg=AFQjCNGV6uNeWH6J4zCdanStLA_QbF7KAA&sig2=vzZWVXEY
- Matínez, A. (2002). *El cultivo del plátano en los cultivos orientales*. Bogota: Corporacion Colombiana de de Investigación Agropecuaria.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. (2005). *LA COMPETITIVIDAD DE LAS CADENAS AGROPRODUCTIVAS EN COLOMBIA*. BOGOTÁ.
- Namakforoosh, M. (2005). *Metodología de la Investigación*. Mexico, D.F.: Limusa.
- PERÚ MINISTERIO DE AGRICULTURA Y RIEGO. (11 de DICIEMBRE de 2014). *MINAGRI*. Obtenido de <http://minagri.gob.pe/portal/comercio-exterior/icom-exportar/importancia-de-la-calidad-en-las-agroexportaciones/713-normas-y-controles-internacionales-de-calidadseguridad?start=6>
- Quiroz, J. (2007). Programa de Maestría de educación e investigación en Agricultura tropical y Sostenible. *Efecto de desbellote y eliminación de manos en el rendimiento y calidad del banano orito (Mussa Acuminata AA) en la zona de Cumandá*. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- Quiroz, J. (2007). Programa de Maestría de educación e investigación en Agricultura Tropical y Sostenible. *Efecto del desbellote e eliminación de manos en el rendimiento y calidad del banano orito (Mussa Acuminata AA) en la zona de Cumandá*. Guayaquil, Ecuador.
- Robinson, J. C., & Galán, V. (2011). *Plátanos y Bananas*. Espana: Ediciones, Mundi-Prensa.
- Rodríguez Gabarron, L., & Hernandez Landa, L. (1994). *Investigación participativa*. Barcelona: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Rodriguez, J., & Flores, J. (2005). *Agricultura orgánica del Ecuador*. Corporación Técnica Alemana GTZ.
- Salkind, Neil J. (1999). *Métodos de investigación, 3a. Ed.* México: PRENTICE HALL.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. QUITO: SENPLADES.
- Stevenson, W. J. (1981). *Estadística para administración y ecocomía*. Mexico D.F.: Harla.

TREASURY, U. D. (12 de 02 de 2015). *Daily Treasury Yield Curve Rates*. Obtenido de <http://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/interest-rates/Pages/TextView.aspx?data=yield>

ANEXOS

Anexo 1: Modelo de encuesta



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE
TRABAJO PREGRADO

ANÁLISIS SOCIAL Y ECONÓMICO DE PRODUCTORES DE ORITO EN EL CANTÓN BUCAY

ENCUESTA

Nombres y Apellidos:

Edad: años

Sexo:

Actividad:

Estado civil: Soltero Casado Unión de hecho

SECCIÓN 1: CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL HOGAR

1.- ¿De cuantas personas está conformado el hogar:

Número _____

Integrante de la familia	Sexo	Edad	Nivel de educación	Lugar del centro de estudio	Tipo de financiación	Actividad

2.- Recibe ayuda o algún otro tipo de ingreso
 Por parte del estado
Arriendo
Otros _____

3.- Se encuentra afiliado en el seguro social campesino
 Si
No
Por que _____

4.- Cual es la actividad económica con mayor ingreso de la familia (Si su respuesta difiere con el sector primario, se da por terminada la encuesta)
 Sector primario (Agricultura, Pesca, Caza, Agropecuario)
Especifique: _____
 Sector secundario (Artesanías)
Especifique: _____
 Sector terciario (Servicios de electricidad, gas y agua; construcción y obras públicas)
Especifique: _____

5.- Dentro de su terreno agrícola posee plantaciones de orito (Si su respuesta es no, se da por terminada la encuesta)
 Si
No
¿Cuántas hectáreas? _____

SECCIÓN 2: DATOS DE LA VIVIENDA

6.- ¿El material de las paredes de la vivienda es de:
 Hormigón
 Ladrillo o bloque
 Madera
 Caña
Otros _____

7.- ¿El material del techo del morada es de
 Zinc
 Teja
 Palma
Otros _____

- 8.- El hogar cuenta con servicios básicos como:
- Energía eléctrica
 - Agua potable
 - Alcantarillado
 - Gas
 - No posee

- 9.- El terreno y vivienda que posee es:
- Propia y totalmente pagada
 - La está pagando actualmente
 - Propia (regalada, heredada, donada, conquistada)
 - Arrendada
 - Presta servicios
 - Anticresis

SECCIÓN 3: DATOS DE HECTAREAS

10.- ¿Cuál es la superficie del terreno agrícola (hectáreas)?

Total de Hectáreas _____

- 11.- ¿Qué tipo de cultivo adicional al orito posee?
- Banano
 - Caña de Azúcar
 - Cacao
 - Otros _____
 - Varios
 - Ninguno

12.- ¿Está complacido por los ingresos obtenidos de su actividad en el último periodo, y cuál fue la cantidad total?

- Si
- No

¿Por qué? _____

13.- ¿Cuál cree que es su mayor debilidad al ser un pequeño productor?

SECCIÓN 4: DATOS DE LA COOPERATIVA



14.- ¿Forma parte de alguna cooperativa o asociación de productores?

Si

No

¿Cuál? _____

15.- Qué beneficios ha obtenido de la cooperativa o asociación?

Explique _____

Anexo 2: Formato para estatutos cooperativas EPS no financieras

CONSTITUCIÓN ESTATUTO COOPERATIVA BUBANA

Cooperativa no financiera

TÍTULO PRIMERO GENERALIDADES Y PRINCIPIOS

Artículo 1.- CONSTITUCIÓN: Se constituye la Cooperativa BUBANA que se regirá por la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General, las Resoluciones de la Superintendencia, del ente regulador, el presente Estatuto, los Reglamentos Internos y las normas jurídicas que le fueren aplicables, en razón de su actividad.

Artículo 2.- DOMICILIO, RESPONSABILIDAD, DURACIÓN: El domicilio principal de la Cooperativa es el Cantón Bucay , Provincia del Guayas y, cuando su actividad así lo demande, previa autorización de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, la cooperativa podrá abrir oficinas operativas en cualquier parte del territorio nacional.

La cooperativa será de responsabilidad limitada a su capital social; la responsabilidad personal de sus socios estará limitada al capital que aporten a la entidad.

La cooperativa será de duración indefinida, sin embargo, podrá disolverse y liquidarse de conformidad a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

Artículo 3.- OBJETO SOCIAL: La cooperativa tendrá como objeto social principal
Producir y exportar musáceas al exterior.

Artículo 4.- ACTIVIDADES: Para el cabal cumplimiento de su objeto social principal, la cooperativa podrá efectuar las siguientes actividades:
Producción, distribución, exportación de musáceas clase específica banano orito.

Artículo 5.- PRINCIPIOS: Además de los principios establecidos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario y las prácticas de buen gobierno cooperativo que constarán en el

Reglamento Interno, la cooperativa cumplirá con los siguientes principios:

1. Membresía abierta y voluntaria;
2. Control democrático de los miembros;
3. Participación económica de los miembros;
4. Autonomía e independencia;
5. Educación, formación e información;
6. Cooperación entre cooperativas;
7. Compromiso con la comunidad;

TÍTULO SEGUNDO DE LOS SOCIOS

Artículo 6.- SOCIOS: Son socios de la cooperativa, las personas naturales legalmente capaces y las personas jurídicas que cumplan con el vínculo común de ser pequeños productores de orito orgánico que posean tierras hasta 50 hectáreas además de los requisitos y procedimientos específicos de ingreso que constarán en el Reglamento Interno.

El ingreso como socio de la cooperativa lleva implícita la aceptación voluntaria de las normas del presente estatuto y su adhesión a las disposiciones contenidas en el mismo.

La cooperativa no concederá privilegios a ninguno de sus socios, ni aún a pretexto de ser directivo, fundador o benefactor, ni los discriminará por razones de género, edad, etnia, religión o de otra naturaleza.

Artículo 7.- OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS SOCIOS: Son obligaciones y derechos de los socios, además de los establecidos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General y el Reglamento Interno, los siguientes:

1. Cumplir las disposiciones legales, reglamentarias, el presente Estatuto, los Reglamentos Internos y las disposiciones de los órganos de gobierno, dirección y administración;
2. Cumplir fiel y puntualmente con las obligaciones derivadas de las designaciones para cargos directivos y los compromisos económicos contraídos con la Cooperativa;
3. Asistir a los cursos de educación y capacitación cooperativista previstos en los planes de capacitación de la organización;
4. Abstenerse de difundir rumores falsos que pongan en riesgo la integridad e imagen de la cooperativa o de sus dirigentes;
5. Participar en los eventos educativos, culturales, deportivos y más actos públicos que fueren organizados o patrocinados por la Cooperativa;
6. Adquirir los productos y utilizar los servicios que la cooperativa brinde a sus socios dentro del cumplimiento de su objeto social;
7. Participar en las elecciones de representantes o asambleas generales de socios, con derecho a un solo voto, independientemente del número y valor de

certificados de aportación suscritos y pagados que posea;

8. Elegir y ser elegido a las vocalías de los consejos, comités y comisiones especiales;

9. Recibir, en igualdad de condiciones con los demás socios, los servicios y beneficios que otorgue la Cooperativa, de conformidad con la reglamentación que se dicte para el efecto;

10. Requerir los informes sobre la gestión de la cooperativa, por intermedio de la presidencia, en asuntos que no comprometan la confidencialidad de las operaciones institucionales o personales de sus socios;

11. No incurrir en competencia desleal en los términos dispuestos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario y su Reglamento General;

12. Abstenerse de utilizar a la organización para evadir o eludir obligaciones tributarias propias o de terceros, o para realizar actividades ilícitas;

13. Solo se podrá utilizar abonos y agroquímicos permitidas por las certificadoras, ya que este es un requisito para la exportación del producto y ante todo se debe exigir la calidad interna.

14. Se debe llevar hojas de evaluación de calidad en puerto o en el centro de acopio, información que será cruzada con los registro de volúmenes reportados por las exportadoras como medida para evitar el endose de fruta no certificada.

15. Registros de enfunde y registro de cambios de cintas de cada semanas.

16. Datos que será ingresado por el gerente general para seguir el procedimiento de la producción. y a la vez detectar su nivel de productividad.

17. En caso de que un productor socio no alcance monto ofertado para la cooperativa, no se podrá realizar venta alguna a terceros, primero se busca el beneficio del gremio.

18. Cada productor en finca, deberá afiliarse al seguro social a cada uno de sus trabajadores, respetando horas laborables, y sueldo básico actualizado al año.

19. La cooperativa manifiesta medidas de calidad y de cuidado que deberán ser tomados en cuenta con el fin de ser amigables con el medio ambiente, en la medida de lo posible.

20. Poner a nombre de la Cooperativa las tierras, ya que las mismas serán la garantía del préstamo a financiar la inversión inicial.

Los socios se obligan a acudir a la mediación, como mecanismo previo de solución de los conflictos en que fueren parte al interior de la cooperativa, sea con otros socios o con sus órganos directivos.

Artículo 8.- PÉRDIDA DE LA CALIDAD DE SOCIO: La calidad de socio de una cooperativa se pierde por las siguientes causas:

1. Retiro voluntario;

2. Exclusión;

3. Fallecimiento; o,

4. Pérdida de la personalidad jurídica.

Artículo 9.- RETIRO VOLUNTARIO: El socio de la cooperativa podrá solicitar al Consejo de Administración, en cualquier tiempo, su retiro voluntario. En caso de falta de aceptación o de pronunciamiento por parte del Consejo de Administración, la solicitud de retiro voluntario surtirá efecto transcurridos treinta días desde su presentación.

Artículo 10.- EXCLUSIÓN: Previa instrucción del procedimiento sancionador, iniciado por el consejo de Administración, que incluirá las etapas acusatoria, probatoria y de alegatos, que constarán en el Reglamento Interno, y sin perjuicio de las acciones civiles y/o penales que correspondan, la exclusión será resuelta por la Asamblea General, mediante el voto secreto de al menos las dos terceras partes de los asistentes, en los siguientes casos:

1. Incumplimiento o violación de las normas jurídicas que regulan la organización y funcionamiento de la cooperativa, poniendo en riesgo su solvencia, imagen o integridad social;
2. Incumplimiento reiterado de las obligaciones económicas adquiridas frente a la cooperativa;
3. Disposición arbitraria de fondos de la entidad;
4. Presentación de denuncias falsas o agresión de palabra u obra en contra de los dirigentes, socios o administradores de la Cooperativa, por asuntos relacionados con su gestión;
5. Realizar operaciones ficticias o dolosas que comprometan el buen nombre de la Cooperativa, o servirse de la Organización para explotar o engañar a los socios o al público;
6. Ejercer actividades idénticas al objeto social de la cooperativa, en los términos caracterizados como competencia desleal en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, y su Reglamento General;
7. Cualquier acto en contra a la cooperativa, de sus miembros que lo conforman.
8. La falta de apoyo a los miembros en caso de cualquier situación de falta de productos.

De la resolución de exclusión, el o los afectados podrán apelar ante la Superintendencia dentro del término de cinco días contados a partir de la notificación; en caso de haberse llevado a mediación, el término de cinco días transcurrirá a partir de la fecha de suscripción del Acta de Imposibilidad de Mediación.

Artículo 11.- LIQUIDACIÓN DE HABERES: En caso de pérdida de la calidad de socio, por cualquiera de las causas previstas en el presente Estatuto, la Cooperativa liquidará y entregará los haberes que le correspondan, previa las deducciones contempladas en la Ley Orgánica de la Economía Popular y

Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario y su Reglamento General, dentro de los 90 días siguientes a la pérdida de dicha calidad y dentro del límite del 5% del capital social de la cooperativa.

La liquidación de haberes incluirá la alícuota a que tenga derecho el socio en los bienes inmuebles adquiridos con aportaciones de los socios.

Los valores que, por concepto de liquidación de haberes de ex - socios, excedieren el 5% del capital social, serán presupuestados como cuenta por pagar para el ejercicio económico del año siguiente.

Artículo 12.- FALLECIMIENTO: En caso de fallecimiento de un socio, los haberes que le correspondan, por cualquier concepto, serán entregados a sus herederos o legatarios de conformidad con la Ley.

TÍTULO TERCERO ORGANIZACIÓN Y GOBIERNO.

Artículo 13.- ESTRUCTURA INTERNA: El gobierno, dirección, administración y control Interno de la Cooperativa, se ejercerán por medio de los siguientes organismos:

1. Asamblea General de Socios o de Representantes;
2. Consejo de Administración;
3. Consejo de Vigilancia;
4. Gerencia; y,
5. Comisiones Especiales.

CAPÍTULO PRIMERO DE LA ASAMBLEA GENERAL

Artículo 14.- ASAMBLEA GENERAL: La Asamblea General es el máximo órgano de gobierno y sus decisiones obligan a todos los socios y demás órganos de la cooperativa.

Para participar en la Asamblea General, los socios deben encontrarse al día en el cumplimiento de sus obligaciones económicas de cualquier naturaleza, adquiridas frente a la cooperativa o, dentro de los límites de mora permitidos por el Reglamento Interno.

Cuando la cooperativa supere los 200 socios, la Asamblea General se efectuará con representantes elegidos en un número no menor de 30, ni mayor de 100, por votación personal, directa y secreta de cada uno de los socios, de

conformidad con el Reglamento de Elecciones aprobado por la Asamblea General de Socios, que contendrá los requisitos y prohibiciones para ser elegido representante y el procedimiento de su elección, acorde con lo dispuesto en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, y su Reglamento General.

Artículo 15.- ELECCIÓN DE REPRESENTANTES: Los representantes durarán 5 años en sus funciones, pudiendo ser reelegidos en forma inmediata, por una sola vez. Se elegirán dos representantes suplentes por cada principal.

Si un representante a la Asamblea General es elegido como vocal del Consejo de Administración o Vigilancia, perderá su condición de representante y se principalizará al respectivo suplente.

Los vocales de los Consejos de Administración y de Vigilancia son miembros natos de la Asamblea General y tendrán derecho a voz y voto, sin que puedan ejercer este último, en aquellos asuntos relacionados con su gestión.

Artículo 16.- SUPLENTE: La calidad y ejercicio de la representación es indelegable. Si por razones debida y oportunamente justificadas, al menos, con 48 horas de anticipación y por escrito, un representante no pudiere asistir a una Asamblea General, se principalizará a su respectivo suplente, hasta la conclusión de la misma.

Artículo 17.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA ASAMBLEA GENERAL: Además de las establecidas en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General y las que constaren en el Reglamento Interno, la Asamblea General, tendrá las siguientes atribuciones:

1. Aprobar y reformar el Estatuto Social, el Reglamento Interno y el de Elecciones;
2. Elegir a los miembros de los consejos de Administración y Vigilancia;
3. Remover a los miembros de los consejos de Administración, Vigilancia y Gerente, por causas debidamente justificadas y cumpliendo el debido proceso, en cualquier momento y con el voto secreto de más de la mitad de sus integrantes;
4. Aprobar o rechazar los estados financieros y los informes de los consejos y de Gerencia;
5. Conocer el plan estratégico y el plan operativo anual con su presupuesto, presentados por el Consejo de Administración;
6. Autorizar la adquisición, enajenación o gravamen de bienes inmuebles de la cooperativa, o la contratación de bienes o servicios, cuyos montos le corresponda según el Reglamento Interno;

7. Conocer y resolver sobre los informes de Auditoría Interna y Externa;
8. Resolver los recursos de apelación planteados por los socios;
9. Definir el valor mínimo de los certificados de aportación que deberán suscribir y pagar los socios;
10. Aprobar el Reglamento que regule dietas, viáticos, movilización y gastos de representación del Presidente y directivos, que, en conjunto, no podrán exceder del 10% del presupuesto para gastos de administración de la cooperativa;
11. Resolver la fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación;
12. Designar a la persona natural o jurídica que se responsabilizará de la auditoría interna o efectuará la auditoría externa anual, de la terna de auditores seleccionados por el Consejo de Vigilancia de entre los calificados por la Superintendencia. En caso de ausencia definitiva del auditor Interno, la Asamblea General procederá a designar su reemplazo, dentro de los treinta días de producida ésta. Los auditores externos serán contratados por periodos anuales;
13. Conocer las tablas de remuneraciones y de ingresos que, por cualquier concepto, perciban el Gerente y los ejecutivos de la organización;
14. Autorizar la emisión de obligaciones de libre negociación en el mercado de valores, aprobando las condiciones para su redención;

Artículo 18.- CONVOCATORIA: Las convocatorias para Asambleas Generales, serán efectuadas por el Presidente, por su propia iniciativa; mandato estatutario; petición del consejo de Vigilancia, Gerente o petición de la tercera parte de los socios o representantes. En caso de falta de convocatoria oportuna, según lo dispuesto en el Reglamento Interno, podrá convocarla el Vicepresidente o, en su defecto, el Presidente del Consejo de Vigilancia. De persistir la falta de convocatoria, los peticionarios podrán solicitar al Superintendente que ordene dicha convocatoria.

En la convocatoria deberá constar: lugar, fecha, hora y orden del día a tratarse en la Asamblea General; y se pondrá a disposición de los socios, los documentos a ser conocidos.

Artículo 19.- CLASES Y PROCEDIMIENTO DE ASAMBLEAS: Las Asambleas Generales serán ordinarias, extraordinarias e informativas y lo relativo a su convocatoria, quórum, delegación de asistencia y normas de procedimiento parlamentario constará en el Reglamento Interno y se regirá por lo dispuesto por el órgano regulador.

CAPÍTULO SEGUNDO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Artículo 20.- INTEGRACIÓN: El Consejo de Administración es el órgano de dirección de la cooperativa y estará integrado por 2 vocales y sus respectivos suplentes, elegidos en Asamblea General por votación secreta, previo cumplimiento de los requisitos que constarán en el Reglamento Interno de la Cooperativa.

Los Vocales durarán en sus funciones los 5 año(s) de función y podrán ser reelegidos para el mismo cargo, por una sola vez consecutiva; cuando concluya su segundo período no podrán ser elegidos vocales de ningún consejo hasta después de transcurrido un período.

Artículo 21.- NOMBRAMIENTO: El Consejo de Administración se instalará dentro de los ocho días posteriores a su elección para nombrar de entre sus miembros un Presidente, un Vicepresidente y un Secretario, quienes lo serán también de la Asamblea General.

Artículo 22.- ATRIBUCIONES: Además de las establecidas en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General y el Reglamento Interno de la cooperativa, son atribuciones y deberes del Consejo de Administración, los siguientes:

1. Cumplir y hacer cumplir los principios y valores del cooperativismo;
2. Planificar y evaluar el funcionamiento de la cooperativa;
3. Aprobar las políticas institucionales y metodologías de trabajo;
4. Proponer a la Asamblea General reformas al Estatuto Social y Reglamentos que sean de su competencia;
5. Dictar los Reglamentos de administración y organización internos, no asignados a la Asamblea General;
6. Aceptar o rechazar las solicitudes de ingreso o retiro de socios;
7. Sancionar a los socios de acuerdo con las causas y el procedimiento establecidos en el Reglamento Interno. La sanción con suspensión de derechos, no incluye el derecho al trabajo. La presentación del recurso de apelación, ante la Asamblea General, suspende la aplicación de la sanción;
8. Designar al Presidente, Vicepresidente y Secretario del Consejo de Administración; y comisiones o comités especiales y removerlos cuando inobservaren la normativa legal y reglamentaria;
9. Nombrar al Gerente y Gerente subrogante y acordar su retribución económica, previa suscripción del contrato determinado en el artículo 46 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario;
10. Fijar el monto y forma de las cauciones, para los obligados a rendirlas;

11. Autorizar la adquisición de bienes muebles y servicios, en la cuantía que fije el Reglamento Interno;
12. Aprobar el plan estratégico, el plan operativo anual y su presupuesto y someterlo a conocimiento de la Asamblea General;
13. Resolver la afiliación o desafiliación a organismos de integración representativa o económica;
14. Conocer y resolver sobre los informes mensuales del Gerente;
15. Resolver la apertura y cierre de oficinas operativas de la cooperativa e informar a la Asamblea General;
16. Autorizar el otorgamiento de poderes por parte del Gerente;
17. Informar sus resoluciones al Consejo de Vigilancia;
18. Aprobar los programas de educación, capacitación y bienestar social de la cooperativa con sus respectivos presupuestos;
19. Autorizar la transferencia de los certificados de aportación, que sólo podrá hacerse entre socios o a favor de la Cooperativa;
20. Fijar el monto de las cuotas ordinarias y extraordinarias para gastos de administración u otras actividades, así como el monto de las multas por inasistencia injustificada a la Asamblea General;

Sin perjuicio de las observaciones que pueda formular el Consejo de Vigilancia, el Consejo de Administración podrá ejecutar sus resoluciones bajo su responsabilidad. Esta decisión deberá ser obligatoriamente puesta en conocimiento de la siguiente Asamblea General.

CAPÍTULO TERCERO DEL CONSEJO DE VIGILANCIA

Artículo 23.- INTEGRACIÓN: El Consejo de Vigilancia es el órgano de control de los actos y contratos que autorizan el Consejo de Administración y la gerencia. Estará integrado por Segundo Sánchez y Juan Salazar Vocales con sus respectivos suplentes, elegidos en Asamblea General, en votación secreta, de entre los socios que cumplan los requisitos previstos en el artículo 26 del presente Estatuto y acrediten formación académica o experiencia, de preferencia, en áreas relacionadas con auditoría o contabilidad, según el segmento en que se encuentre ubicada la cooperativa.

Los Vocales durarán en sus funciones durarán 5 años y podrán ser reelegidos para el mismo cargo, por una sola vez consecutiva y cuando concluya su segundo período, no podrán ser elegidos vocales de ningún consejo, hasta después de un período.

Artículo 24.- NOMBRAMIENTO: El Consejo de Vigilancia se instalará dentro de los ocho días siguientes a su elección, para nombrar, de entre sus miembros, un Presidente y un Secretario.

Artículo 25.- ATRIBUCIONES: Además de las establecidas en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General y el Reglamento Interno, son atribuciones y deberes del Consejo de Vigilancia, los siguientes:

1. Nombrar de su seno al Presidente y Secretario del Consejo;
2. Controlar las actividades económicas de la cooperativa;
3. Vigilar que la contabilidad de la cooperativa se ajuste a las normas técnicas y legales vigentes;
4. Realizar controles concurrentes y posteriores sobre los procedimientos de contratación y ejecución, efectuados por la cooperativa;
5. Efectuar las funciones de auditoría interna, en los casos de cooperativas que no excedan de 200 socios o 500.000 dólares de activos;
6. Vigilar el cumplimiento de las recomendaciones de auditoría, debidamente aceptadas;
7. Presentar a la Asamblea General un informe conteniendo su opinión sobre la razonabilidad de los estados financieros, balance social y la gestión de la cooperativa;
8. Proponer ante la Asamblea General, la terna para la designación de auditor Interno y externo;
9. Observar cuando las resoluciones y decisiones del Consejo de Administración y del Gerente, en su orden, no guarden conformidad con lo resuelto por la Asamblea General, contando previamente con los criterios de gerencia;
10. Informar al Consejo de Administración y a la Asamblea General, sobre los riesgos que puedan afectar a la cooperativa;
11. Solicitar al Presidente que se incluyan en el orden del día de la próxima Asamblea General los puntos que crea conveniente, siempre y cuando estén relacionados directamente con el cumplimiento de sus funciones.
12. Efectuar arquezos de caja, periódica u ocasionalmente, dependiendo del segmento al que la cooperativa se corresponda, y revisar la contabilidad de la cooperativa, a fin de verificar su veracidad y la existencia de sustentos adecuados para los asientos contables.
13. Elaborar el expediente, debidamente sustentado y motivado, cuando pretenda solicitar la remoción de los directivos o gerente y notificar con el mismo a los implicados, antes de someterlo a consideración de la Asamblea General.
14. Instruir el expediente sobre infracciones de los socios, susceptibles de sanción con exclusión, cuando sea requerido por el Consejo de Administración, aplicando lo dispuesto en el Reglamento Interno;
15. Recibir y tramitar denuncias de los socios, debidamente fundamentadas, sobre violación a sus derechos por parte de Directivos o Administradores de la Cooperativa; y, formular las observaciones pertinentes encada caso;

CAPÍTULO CUARTO

DISPOSICIONES COMUNES PARA LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN Y VIGILANCIA

Artículo 26.- REQUISITOS: Para que un socio o representante, sea designado vocal de los consejos debe por lo menos cumplir con los siguientes requisitos:

1. Tener al menos dos años como socio en la cooperativa;
2. Acreditar al menos veinte horas de capacitación en el área de sus funciones, antes de su posesión;
3. Estar al día en sus obligaciones económicas con la cooperativa;
4. Acreditar la formación académica necesaria, cuando el nivel en que la cooperativa sea ubicada así lo demande;
5. No haber sido relegido en el periodo inmediato anterior;
6. No tener relación de parentesco, hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad, ni relación conyugal o unión de hecho con otro de los vocales ni con el Gerente;
7. Como anexo al numeral 1, la persona que no cumpla con el literal, se establece que cumplan los 10 años como productor de orito, que posea conocimientos totales sobre el cultivo.

El período de duración de los vocales de los consejos, regirá a partir del registro del nombramiento en la Superintendencia, hasta tanto, continuarán en funciones, los vocales cuyo período haya fenecido.

En la medida de lo posible, los consejos respetarán la equidad de género en su conformación.

Artículo 27.- SESIONES: Los consejos sesionarán, ordinariamente, por lo menos, una vez al mes y extraordinariamente, cuando lo convoque su Presidente. Las convocatorias se realizarán con tres días de anticipación, por iniciativa del Presidente o de al menos, dos de sus miembros.

En la convocatoria constarán el lugar, fecha y hora de la sesión, los asuntos a tratarse; y, los adjuntos que se remiten con la convocatoria, del ser del caso.

Las resoluciones se adoptarán con el voto conforme de más de la mitad de sus miembros, excepto en los casos en que tenga tres vocales, en que se requerirá unanimidad. En caso de empate, el asunto se someterá nuevamente a votación y de persistir el mismo, se tendrá por rechazado; los votos de los vocales serán a favor o en contra y no habrá abstenciones.

De las sesiones de los consejos se levantarán actas suscritas por el Presidente y el Secretario o quienes actúen como tales.

Artículo 28.- RESPONSABILIDADES: Los vocales de los Consejos son personalmente responsables por las decisiones tomadas con su voto, incluyendo los suplentes transitoriamente en funciones y responderán por violación de la Ley, su Reglamento General, el Estatuto o los Reglamentos Internos. Solo pueden eximirse por no haber participado en las reuniones en que se hayan adoptado las resoluciones o existiendo constancia de su voto en contra, en el acta correspondiente.

Artículo 29.- CAUSAS DE REMOCIÓN DE MIEMBROS DE CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN Y DE VIGILANCIA: La Asamblea General podrá remover, en cualquier tiempo, previo ejercicio del derecho a la defensa, a uno o varios vocales del Consejo de Administración o del Consejo de Vigilancia, por una de las siguientes causas:

1. Cuando por resolución ejecutoriada, judicial o administrativa, en la que se establezcan responsabilidades por irregularidades cometidas en contra de la cooperativa;
2. Por rechazo a sus informes de gestión; en este caso la remoción será adoptada con el voto de más de la mitad de los integrantes de la Asamblea General, acorde lo dispuesto en el artículo 31 del presente estatuto;
3. Cuando no se respete las normas internas de la Cooperativa.

Artículo 30.- REMOCIÓN POR NEGLIGENCIA: Se presumirá negligencia de los miembros que injustificadamente no asistan a tres sesiones consecutivas o seis en total durante un año, perdiendo automáticamente su calidad y se deberá proceder, obligatoriamente, a su reemplazo. En ausencia total de suplentes se convocará de inmediato a Asamblea General, para elegir nuevos vocales que llenen las vacantes de acuerdo con el Estatuto y el Reglamento Interno.

Artículo 31.- PROCEDIMIENTO DE REMOCIÓN DE MIEMBROS DE CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN, VIGILANCIA Y GERENTE: Para resolver la remoción de los miembros de los Consejos de Administración, de Vigilancia o del Gerente, por rechazo de sus informes, se seguirá el procedimiento previsto en el Reglamento Interno de la Cooperativa.

CAPÍTULO QUINTO DE LAS COMISIONES ESPECIALES

Artículo 32.- INTEGRACIÓN: Las Comisiones Especiales serán permanentes u ocasionales. Las designará el Consejo de Administración con tres vocales que durarán un año en sus funciones, pudiendo ser relegidos por una sola vez y removidos en cualquier tiempo.

Las comisiones especiales permanentes cumplirán las funciones determinadas en el Reglamento Interno. Las comisiones ocasionales, cumplirán las funciones que el Consejo de Administración les encargue.

CAPÍTULO SEXTO DEL PRESIDENTE

Artículo 33.- ATRIBUCIONES: El Presidente del Consejo de Administración, lo será también de la Cooperativa y de la Asamblea General, durará 5 años en sus funciones, pudiendo ser reelegido por una sola vez, mientras mantenga la calidad de vocal en dicho Consejo y, además de las atribuciones constantes en las normas jurídicas que rigen la organización y funcionamiento de la cooperativa, tendrá las siguientes:

1. Convocar, presidir y orientar las discusiones en las Asambleas Generales y en las reuniones del Consejo de Administración;
2. Dirimir con su voto los empates en las votaciones de Asamblea General;
3. Presidir todos los actos oficiales de la cooperativa;
4. Suscribir los cheques conjuntamente con el Gerente, siempre y cuando el Reglamento Interno así lo determine;
5. Velar por los mejores intereses de la asociación.

El Vicepresidente cumplirá las funciones que le sean encargadas por el Presidente y las delegaciones dispuestas por el Consejo de Administración. En caso de renuncia, ausencia, inhabilidad del Presidente o encargo de la Presidencia, asumirá todos los deberes, obligaciones y atribuciones del Presidente.

CAPÍTULO SÉPTIMO DE LOS SECRETARIOS

Artículo 34.- FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES: Los Secretarios de los Consejos y Comisiones serán elegidos de entre los vocales de dichos organismos, con excepción del Secretario del Consejo de Administración, quien podrá ser o no socio, y actuará también como Secretario de la cooperativa.

Además de las funciones y responsabilidades propias de la naturaleza de su cargo, los Secretarios tendrán las siguientes:

1. Elaborar las actas de las sesiones y conservar los libros correspondientes;
2. Certificar y dar fe de la veracidad de los actos, resoluciones y de los documentos institucionales, previa autorización del Presidente del Consejo o Comisión que corresponda;
3. Tener la correspondencia al día;
4. Llevar un registro de resoluciones, de la Asamblea General y de los Consejos de Administración, Vigilancia o Comisiones, según corresponda;
5. Custodiar y conservar ordenadamente el archivo;
6. Notificar las resoluciones;

7. Las mismas atribuciones la tendrá el tesorero.

Además de las atribuciones y deberes señalados, el Secretario del Consejo de Administración y de la Asamblea General, tendrá las siguientes:

1. Registrar la asistencia a sesiones de la Asamblea General y del Consejo de Administración;
2. Llevar el registro actualizado de la nómina de socios, con sus datos personales;
3. Desempeñar otros deberes que le sean asignados por la Asamblea General o el Consejo de Administración, siempre que no violen disposiciones de la Ley, su Reglamento, el presente Estatuto o su Reglamento Interno;

CAPÍTULO OCTAVO DEL GERENTE

Artículo 35.- REQUISITOS: Para ser designado Gerente de la cooperativa, el postulante deberá acreditar experiencia en gestión administrativa preferentemente acorde con el objeto social de la cooperativa; y, capacitación en economía social y solidaria y cooperativismo, además de las condiciones previstas en el Reglamento Interno.

El Gerente deberá rendir caución previo al registro de su nombramiento.

El Gerente, sea o no socio de la cooperativa, será contratado bajo el Código Civil, sin sujeción a plazo, debiendo ser afiliado al Seguro Social, sin que ello implique relación laboral.

Artículo 36.- ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES.- Además de las previstas en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General y las que constaren en el Reglamento Interno, son atribuciones y responsabilidades del Gerente:

1. Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la cooperativa de conformidad con la Ley, su Reglamento General y el presente Estatuto social;
2. Proponer al Consejo de Administración las políticas, reglamentos y procedimientos necesarios para el buen funcionamiento de la cooperativa;
3. Presentar al Consejo de Administración el plan estratégico, el plan operativo y su proforma presupuestaria; los dos últimos máximo hasta el treinta de noviembre del año en curso para el ejercicio económico siguiente;
4. Responder por la marcha administrativa, operativa y financiera de la cooperativa e informar mensualmente al Consejo de Administración;
5. Contratar, aceptar renuncias y dar por terminado contratos de trabajo, cuya designación o remoción no corresponda a otros organismos de la cooperativa y

- de acuerdo con las políticas que fije el Consejo de Administración;
6. Diseñar y administrar la política salarial de la cooperativa, en base a la disponibilidad financiera;
 7. Mantener actualizado el registro de certificados de aportación;
 8. Informar de su gestión a la Asamblea General y al Consejo de Administración;
 9. Suscribir los cheques de la cooperativa, individual o conjuntamente con el Presidente, conforme lo determine el Reglamento Interno; cuando el Reglamento Interno disponga la suscripción individual, podrá delegar esta atribución a administradores de sucursales o agencias, conforme lo determine la normativa interna;
 10. Cumplir y hacer cumplir las decisiones de los órganos directivos;
 11. Contraer obligaciones a nombre de la cooperativa, hasta el monto que el Reglamento Interno o la Asamblea General le autorice;
 12. Suministrar la información personal requerida por los socios, órganos internos de la cooperativa o por la Superintendencia;
 13. Definir y mantener un sistema de control interno que asegure la gestión eficiente y económica de la cooperativa;
 14. Informar a los socios sobre el funcionamiento de la cooperativa;
 15. Asistir, obligatoriamente, a las sesiones del Consejo de Administración, con voz informativa, salvo que dicho consejo excepcionalmente disponga lo contrario; y, a las del Consejo de Vigilancia, cuando sea requerido;
 16. Ejecutar las políticas sobre los precios de bienes y servicios que brinde la cooperativa, de acuerdo con los lineamientos fijados por el Consejo de Administración;

Artículo 37.- PROHIBICIÓN: No podrá designarse como Gerente a quien tenga la calidad de cónyuge, conviviente en unión de hecho, o parentesco hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad, con algún vocal de los consejos.

TÍTULO CUARTO RÉGIMEN ECONÓMICO

Artículo 38.- PATRIMONIO Y CAPITAL SOCIAL: El patrimonio de la cooperativa estará integrado por el capital social, el Fondo Irrepartible de Reserva Legal y las reservas facultativas que, a propuesta del Consejo de Administración, fueren aprobadas por la Asamblea General.

El capital social de las cooperativas será variable e ilimitado, estará constituido por las aportaciones pagadas por sus socios, en numerario, bienes o trabajo debidamente valuados por el Consejo de Administración. Las aportaciones de los socios estarán representadas por certificados de aportación, nominativos y transferibles entre socios o a favor de la cooperativa. Cada socio podrá tener aportaciones de hasta el equivalente al diez por ciento (10%) del capital social.

Los certificados de aportación entregados a los socios, serán de un valor de \$140 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica cada uno; en su diseño se incluirá el nombre de la cooperativa; el número y fecha de registro; el número de autorización de funcionamiento otorgado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; el valor de las aportaciones representadas en los certificados; el nombre del socio titular de dichas aportaciones y la firma del Presidente y el Gerente.

En el tema de patrimonio de la Cooperativa serán las tierras de cada hacienda que llevan un total de 392 hectáreas, que formaran parte del activo fijo de la Cooperativa.

Artículo 39.- FONDO IRREPARTIBLE DE RESERVA: El Fondo Irrepartible de Reserva Legal, estará constituido y se incrementará anualmente con al menos el 50% de las utilidades, al menos el 50% de excedentes y, las donaciones y legados, una vez cumplidas las obligaciones legales; y no podrá distribuirse entre los socios, ni incrementar sus certificados de aportación, bajo ninguna figura jurídica. En caso de liquidación de la cooperativa, la Asamblea General determinará la organización pública o privada, sin fin de lucro, que será beneficiaria del fondo y que tendrá como objeto social una actividad relacionada con el sector de la economía popular y solidaria.

Dependiendo de la junta de socios si esta la aplique, ya que existe préstamo a considerar, y con la existencia de fondo no se alcanzaría a cubrir los gastos que incurriría con mas prontitud,

Artículo 40.- CONTABILIDAD Y BALANCES: La cooperativa aplicará las normas contables establecidas en el Catálogo Único de Cuentas emitido por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Los estados financieros y balance social anuales serán aprobados por la Asamblea General y remitidos a la Superintendencia hasta el 31 de marzo de cada año.

En los registros contables de la cooperativa se diferenciarán, de manera clara, los resultados financieros provenientes de las actividades propias del objeto social y los que sean producto de actividades complementarias, así como las utilidades y los excedentes.

Artículo 41.- CONSERVACIÓN DE ARCHIVOS: La cooperativa mantendrá, obligatoriamente, por un período mínimo de siete años contados a partir de la fecha de cierre del ejercicio, los archivos de la documentación contable que sustente los eventos económicos reflejados en sus estados financieros.

La documentación sobre los antecedentes laborales de los empleados de la cooperativa se mantendrá en archivo durante todo el tiempo que dure la

relación laboral y hasta tres años después de terminada, de no haberse iniciado acción judicial contra la organización.

TÍTULO QUINTO DE LA FUSIÓN, ESCISIÓN, DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

Artículo 42.- FUSIÓN Y ESCISIÓN: La cooperativa podrá fusionarse con otra u otras de la misma clase o escindirse en dos o más cooperativas de la misma o distinta clase, en cualquier tiempo, por decisión de las dos terceras partes de los socios o representantes de la Asamblea General convocada especialmente para ese efecto, debiendo, en los dos casos, ser aprobada mediante resolución emitida por la Superintendencia de Economía

En la Asamblea General que resuelva la fusión, se aprobarán los estados financieros, se resolverán las transferencias de activos, pasivos y patrimonio, además de la distribución de los certificados de aportación y las compensaciones que se acordaren, sean en numerario, bienes o sustitución de pasivos.

Artículo 43.- DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN: La cooperativa se disolverá y liquidará, por voluntad de sus integrantes, expresada con el voto secreto de las dos terceras partes de los socios o representantes, en Asamblea General convocada especialmente para el efecto o por resolución de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria de acuerdo con las causales establecidas en la Ley y su Reglamento.

TÍTULO SEXTO DISPOSICIONES GENERALES

PRIMERA.- Las infracciones, el procedimiento para aplicación de sanciones y resolución de conflictos, constarán en el Reglamento Interno de la cooperativa, en el que se garantizará el debido proceso que incluye el derecho a conocer las infracciones acusadas; a la defensa; a presentar pruebas de descargo y apelar ante el órgano interno correspondiente. Todo conflicto podrá someterse a mediación ante un Centro debidamente calificado por la Superintendencia. La exclusión será susceptible de apelación ante la Superintendencia, adjuntando copia certificada del Acta de Imposibilidad de Mediación, otorgada luego del proceso correspondiente.

SEGUNDA.- Se entienden incorporadas al presente Estatuto y formando parte del mismo, las disposiciones de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General, las dictadas por el ente regulador y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

TERCERA.- Los directivos, socios, administradores y empleados de la cooperativa, brindarán, obligatoriamente, las facilidades necesarias para la realización de inspecciones, supervisiones, exámenes especiales, auditorías y entregarán la información que fuere requerida por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, los organismos encargados de la prevención de lavado de activos y financiamiento de delitos y otros organismos de control, caso contrario, las sanciones que pudieran imponerse a la cooperativa serán de su responsabilidad.

CUARTA.- El Secretario de la cooperativa será responsable, civil y penalmente, en los términos previstos en el artículo 178 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, por las certificaciones y declaraciones que otorgue, en el ejercicio de sus funciones.

CERTIFICACIÓN DEL SECRETARIO

Cesar Rivera
SECRETARIO

Anexo 3: Cotización para certificaciones JAS y GLOBAL GAP

BCS ÖKO - Garantie Cía. Ltda.

OF-20150206 2

Oferta para la Inspección y Certificación de un grupo de 20 productores,
con una extensión de 355 ha; dedicadas al cultivo de Orito,
"COOP. BUBANA"
Ubicados en Guayas - Ecuador



Según reglamento JAS, GlobalG.A.P., e Instructivo de la Normativa General
para Promover y Regular la Producción Orgánica - Ecológica - Biológica en
el Ecuador

(2015-02-05)

DEL SERVICIO DE CERTIFICACIÓN: El servicio de certificación consiste en:

- Revisión inicial de la información.
- Inspección de las operaciones en sus respectivos locales.
- Elaboración de un informe de inspección.
- Revisión del informe por parte del comité de certificación.
- Elaboración y envío de los certificados.
- Trámite de Registro ante AGROCALIDAD.
- Monitoreo de las ventas.
- Comunicación con los clientes.
- La resolución que acredita la certificación demora máximo 30 días hábiles contados desde el día de recepción del Informe de Inspección en la oficina de BCS en Alemania.

DE LOS COSTOS: El valor total llega a la cantidad de **US \$ 3.741,00 (SIN IVA)**. Y sin costos de registro ante AGROCALIDAD.

Certificación JAS	\$ 2,548,70 (SIN IVA)
Certificación GLOBALG.A.P.	\$ 1,092,30 (SIN IVA)
Certificación NACIONAL	\$ 100,00 (SIN IVA)

Con la implementación del Sistema Interno de Control por parte de la empresa Cliente

- Gastos de transporte, hospedaje y alimentación para nuestro inspector.
- Eventuales inspecciones adicionales que se hagan necesarias debido a acontecimientos especiales (p.ej. hallazgo de residuos de plaguicidas) o por requisitos del estándar (p. ej. inspecciones no-anunciadas).
- Eventuales análisis adicionales de laboratorio que se vean necesarios (en caso de que en las muestras mixtas se encuentren residuos, habrá que analizar cada muestra individual por separado, lo que causa significativos costos adicionales).
- La cuota de licencia de certificado y la cuota de registración cobrado por GLOBALG.A.P. De acuerdo a la lista actual de cuotas de GLOBALG.A.P el monto llega a **US 314 (SIN IVA)** aproximadamente. Este es solo un costo estimado, dependiendo de cambios de áreas o número de productores.
- Las autoridades europeas exigen que cada producto que entre a la UE como "orgánico" esté acompañado por un certificado de importación. Este certificado es tramitado por la respectiva certificadora del exportador. Los costos de elaboración y tramitación equivalen a **US \$ 50 /certificado**. Esa cantidad tiene que ser liquidada a BCS por el exportador o importador.

¡SU CERTIFICADORA
LÍDER!

Dir.: Km. 3 ½ vía a Chambo (pasando el puente) - Telefax PBX: +593 (0) 3 2910 333
E-mail: info@bcsecuador.com - www.bcsecuador.com
P.O.BOX 06-01-567 - Riobamba - Ecuador

1/1

BCS ÖKO - Garantie Cía. Ltda.

DEL PROCEDIMIENTO DE PAGO:

- Antes de realizar la inspección se cobra el 65% (2,636.00) del total de los costos fijos del respectivo año como anticipo.
- Para asegurar que los depósitos sean asignados al cliente correspondiente, le solicitamos mandar una copia del comprobante al fax de nuestra oficina local.
- Después de realizada la visita, se facturará el 35% restante más los gastos operativos de inspección.
- Los depósitos deberán realizarse a:
Banco: Pichincha Banco: Internacional
Cta. Cte: 3145118604 Cta. Ahorros: 300073645-5
A nombre de: BCS ÖKO GARANTIE A nombre de: BCS ÖKO GARANTIE

Esperando poder entrar en una cooperación fructífera me despido

Atentamente,



Tigo. David Flores
Coordinador Técnico
BCS ÖKO-Garantie Cía. Ltda.



SU CERTIFICADORA
LIDEE

Anexo 4: Exportadores a nivel mundial

Exportadores a nivel mundial de 080300 (banano)
Expresado en miles de dólares

Países	2010 (\$)	2011 (\$)	2012 (\$)	2013 (\$)
Ecuador	2.033.794,00	2.249.350,00	2.081.987,00	2.332.207,00
Bélgica	1.257.554,00	1.316.865,00	1.284.123,00	1.418.646,00
Filipinas	319.296,00	471.152,00	647.880,00	912.705,00
Costa Rica	702.009,00	722.129,00	706.741,00	780.183,00
Colombia	748.100,00	81.318,00	822.010,00	763.859,00
Guatemala	385.396,00	476.321,00	618.314,00	651.954,00
Estados Unidos	400.040,00	437.017,00	436.456,00	458.058,00
Camerún	82.138,00	88.700,00	74.852,00	337.792,00
Honduras	190.776,00	193.955,00	75.364,00	332.938,00
Alemania	381.160,00	395.790,00	275.411,00	320.016,00

Anexo 5: Principales países en los cuales Ecuador exporta banano

Expresado en miles de dólares

Países	2009 (\$)	2010 (\$)	2011 (\$)	2012 (\$)
Federación de Rusia	472.440,00	430.584,00	493.273,00	456.626,00
EEUU	465.444,00	461.496,00	445.223,00	375.856,00
Italia	358.781,00	358.670,00	303.312,00	209.367,00
Alemania	195.756,00	175.230,00	224.607,00	166.978,00
Bélgica	118.106,00	149.046,00	147.169,00	132.391,00
Argentina	53.210,00	49.121,00	8.745,00	12.081,00
Chile	48.948,00	52.246,00	112.853,00	113.841,00
Serbia	47.241,00	8.084,00	87.361,00	48.324,00
Países Bajos(Holanda)	40.507,00	39.662,00	48.709,00	60.403,00
Japón	24.165,00	18.497,00	15.576,00	17.075,00

Anexo 6: Principales países importadores de banano

Importadores a nivel mundial de 080300 (banano)
Expresado en miles de dólares

Importadores	2010	2011
EEUU	\$ 2.126.108,00	\$ 2.326.687,00
Bélgica	\$ 1.546.052,00	\$ 1.605.629,00
Alemania	\$ 875.799,00	\$ 987.105,00
Japón	\$ 850.739,00	\$ 905.705,00
Reino Unido	\$ 762.869,00	\$ 849.943,00
Federación de Rusia	\$ 704.869,00	\$ 949.499,00
Italia	\$ 497.391,00	\$ 551.104,00
Francia	\$ 427.873,00	\$ 458.676,00
Irán	\$ 392.402,00	\$ 409.672,00
Canadá	\$ 354.619,00	\$ 388.633,00

Anexo 7: Préstamo

Coop. Bubana TABLA DE AMORTIZACION PRESTAMO AL BANCO NACIONAL DEL FOMENTO FINANCIAMIENTO							
CUOTAS	FECHA	PAGO	CAPITAL	INTERES	SALDO	PRESTAMO BANCARIO	
					\$ 1.993.358,05	CAPITAL	\$ 1.993.358,05
1	12/03/2015	\$ (59.742,73)	\$ 51.437,07	\$ 8.305,66	\$ 1.941.920,98	TASA	5%
2	11/04/2015	\$ (59.742,73)	\$ 51.651,39	\$ 8.091,34	\$ 1.890.269,59	PLAZO	36
3	12/05/2015	\$ (59.742,73)	\$ 51.866,61	\$ 7.876,12	\$ 1.838.402,98		
4	11/06/2015	\$ (59.742,73)	\$ 52.082,72	\$ 7.660,01	\$ 1.786.320,27		
5	12/07/2015	\$ (59.742,73)	\$ 52.299,73	\$ 7.443,00	\$ 1.734.020,54		
6	12/08/2015	\$ (59.742,73)	\$ 52.517,64	\$ 7.225,09	\$ 1.681.502,89		
7	12/09/2015	\$ (59.742,73)	\$ 52.736,47	\$ 7.006,26	\$ 1.628.766,43		
8	13/10/2015	\$ (59.742,73)	\$ 52.956,20	\$ 6.786,53	\$ 1.575.810,23		
9	13/11/2015	\$ (59.742,73)	\$ 53.176,85	\$ 6.565,88	\$ 1.522.633,37		
10	14/12/2015	\$ (59.742,73)	\$ 53.398,42	\$ 6.344,31	\$ 1.469.234,95		
11	14/01/2016	\$ (59.742,73)	\$ 53.620,92	\$ 6.121,81	\$ 1.415.614,03		
12	14/02/2016	\$ (59.742,73)	\$ 53.844,34	\$ 5.898,39	\$ 1.361.769,69		
			\$ 631.588,36	\$ 85.324,39			
13	16/03/2016	\$ (59.742,73)	\$ 54.068,69	\$ 5.674,04	\$ 1.307.701,01		
14	15/04/2016	\$ (59.742,73)	\$ 54.293,97	\$ 5.448,75	\$ 1.253.407,03		
15	16/05/2016	\$ (59.742,73)	\$ 54.520,20	\$ 5.222,53	\$ 1.198.886,83		
16	15/06/2016	\$ (59.742,73)	\$ 54.747,37	\$ 4.995,36	\$ 1.144.139,46		
17	16/07/2016	\$ (59.742,73)	\$ 54.975,48	\$ 4.767,25	\$ 1.089.163,98		
18	16/08/2016	\$ (59.742,73)	\$ 55.204,55	\$ 4.538,18	\$ 1.033.959,44		

19	15/09/2016	\$ (59.742,73)	\$ 55.434,56	\$ 4.308,16	\$ 978.524,87
20	16/10/2016	\$ (59.742,73)	\$ 55.665,54	\$ 4.077,19	\$ 922.859,33
21	15/11/2016	\$ (59.742,73)	\$ 55.897,48	\$ 3.845,25	\$ 866.961,85
22	16/12/2016	\$ (59.742,73)	\$ 56.130,39	\$ 3.612,34	\$ 810.831,46
23	16/01/2017	\$ (59.742,73)	\$ 56.364,26	\$ 3.378,46	\$ 754.467,20
24	13/02/2017	\$ (59.742,73)	\$ 56.599,12	\$ 3.143,61	\$ 697.868,08
			\$ 663.901,61	\$ 53.011,13	
25	16/03/2017	\$ (59.742,73)	\$ 56.834,95	\$ 2.907,78	\$ 641.033,14
26	15/04/2017	\$ (59.742,73)	\$ 57.071,76	\$ 2.670,97	\$ 583.961,38
27	16/05/2017	\$ (59.742,73)	\$ 57.309,56	\$ 2.433,17	\$ 526.651,82
28	15/06/2017	\$ (59.742,73)	\$ 57.548,35	\$ 2.194,38	\$ 469.103,47
29	16/07/2017	\$ (59.742,73)	\$ 57.788,13	\$ 1.954,60	\$ 411.315,34
30	16/08/2017	\$ (59.742,73)	\$ 58.028,92	\$ 1.713,81	\$ 353.286,43
31	15/09/2017	\$ (59.742,73)	\$ 58.270,70	\$ 1.472,03	\$ 295.015,73
32	16/10/2017	\$ (59.742,73)	\$ 58.513,50	\$ 1.229,23	\$ 236.502,23
33	15/11/2017	\$ (59.742,73)	\$ 58.757,30	\$ 985,43	\$ 177.744,93
34	16/12/2017	\$ (59.742,73)	\$ 59.002,13	\$ 740,60	\$ 118.742,80
35	16/01/2018	\$ (59.742,73)	\$ 59.247,97	\$ 494,76	\$ 59.494,83
36	13/02/2018	\$ (59.742,73)	\$ 59.494,83	\$ 247,90	\$ (0,00)
			\$ 697.868,08	\$ 19.044,67	

Anexo 8: Balance situación inicial

BUBANA	
CUENTA	
ACTIVO	Balance Inicial
Activo corriente	
Caja/Bancos	\$ 2.043.058,05
Cuentas por Cobrar	
Total de Activo Corriente	\$ 2.043.058,05
Activo Fijo	
Equipos de Computación	\$ 3.280,00
Depreciación Acumulada Equipos de Comp.	
Muebles y Enseres	\$ 2.090,00
Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	
Equipo y maquinaria	\$ 274.094,20
Depreciación acumulada de equipo y maquinaria	
Total Activos Fijos	\$ 279.464,20
Activos Diferidos	
Gastos de constitución	\$ 245,00
Amortización Gastos de Constitución	
Total activos diferidos	\$ 245,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 2.322.767,25
PASIVOS	
Pasivo Corriente	
Dividendos	
Participación a trabajadores	
Impuestos por Pagar	
Pasivo a largo plazo	\$ 1.993.358,05
TOTAL PASIVO	\$ 1.993.358,05
PATRIMONIO	
Capital	\$ 49.700,00
Utilidades	
Utilidad retenida	
Total Patrimonio	
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 2.043.058,05

Anexo 9: Flujo de caja proyectado

Coop. Bubana						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
PRESUPUESTO DE INGRESOS Y DESEMBOLSOS DESDE: 2015 HASTA: 2020						
	0	1	2	3	4	5
Terrenos	9.800.000,00					
Inversión en Activos Fijos	279.464,20					
Inversión en cultivo	1.763.593,85					
TOTAL INVERSIÓN	11.843.058,05					
INGRESO POR VENTAS		2.578.972,05	14.713.459,32	16.184.805,25	16.346.653,30	16.510.119,84
TOTAL INGRESOS		2.578.972,05	14.713.459,32	16.184.805,25	16.346.653,30	16.510.119,84
EGRESOS						
Costo Variable						
Jornaleros		235.290,00	258.819,00	261.407,19	264.021,26	266.661,47
Personal interno		115.263,60	126.789,96	128.057,86	129.338,44	130.631,82
Cuadrillas		268.800,00	295.680,00	298.636,80	301.623,17	304.639,40

Beneficios Social Personal interno		21.816,00	23.997,60	24.237,58	24.479,95	24.724,75
Beneficios Social Personal Jornaleros		319.412,50	351.353,75	354.867,29	358.415,96	362.000,12
Gastos locales		361,44	17.349,12	17.522,61	17.697,84	17.874,82
Gastos en naviera		675,00	32.400,00	32.724,00	33.051,24	33.381,75
Flete Marítimo		468.000,00	1.872.000,00	1.890.720,00	1.909.627,20	1.928.723,47
Materia Prima		1.763.593,85	1.647.279,52	1.663.752,32	1.680.389,84	1.697.193,74
Agente de Aduana		3.000,00	12.000,00	12.120,00	12.241,20	12.363,61
Transporte		115.440,00	461.760,00	466.377,60	471.041,38	475.751,79
Certificados para exportación		7.488,00	29.952,00	32.947,20	36.241,92	39.866,11
Cupón de CORPEI		1.728,00	6.912,00	6.981,12	7.050,93	7.121,44
Imprevistos			20.000,00	20.200,00	20.402,00	20.606,02
TOTAL COSTOS VARIABLES		3.320.868,39	5.156.292,95	5.210.551,56	5.265.622,32	5.321.540,32
Costos Fijos						
Luz		1.068,00	1.174,80	1.186,55	1.198,41	1.210,40
Agua		864,00	950,40	959,90	969,50	979,20
Útiles de Oficina		472,10	519,31	524,50	529,75	535,04
Internet		480,00	528,00	533,28	538,61	544,00
Teléfono		840,00	924,00	933,24	942,57	952,00

Publicidad Web			96,90	98,84	100,81	102,83
Renovación de certificaciones				8.334,72		
Uniformes del personal		42.451,76	45.345,35	45.798,81	46.256,79	46.719,36
Depreciación de Equipos de Computación		1.093,33	1.093,33	1.093,33		
Depreciación de Equipos y maquinarias		27.409,42	27.409,42	27.409,42	27.409,42	27.409,42
Depreciación de Muebles y Enseres		209,00	209,00	209,00	209,00	209,00
Amortización de Gastos de constitución		24,50	24,50	24,50	24,50	24,50
Intereses Bancarios		85.324,39	53.011,13	19.044,67		
TOTAL COSTOS FIJOS		160.236,50	131.286,15	106.150,76	78.179,38	78.685,75
TOTAL EGRESOS		3.481.104,89	5.287.579,10	5.316.702,32	5.343.801,70	5.400.226,07
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		(902.132,84)	9.425.880,22	10.868.102,93	11.002.851,61	11.109.893,77
participación a trabajadores 15%			1.413.882,03	1.630.215,44	1.650.427,74	1.666.484,07
impuestos a la renta único para el s. bananero 1%		25.789,72	147.134,59	161.848,05	163.466,53	165.101,20
impuesto a tierras rurales		697,47	711,42	725,65	740,16	754,96
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO	11.843.058,05	(928.620,03)	7.864.152,18	9.075.313,79	9.188.217,17	9.277.553,54
Aporte de socios	49.700,00					

UTILIDAD RETENIDA		(928.620,03)	7.864.152,18	9.075.313,79	9.188.217,17	9.277.553,54
ADICION DE LA DEPRECIACION						
Depreciación de Equipos de Computación		1.093,33	1.093,33	1.093,33		
Depreciación de Equipos y maquinarias		27.409,42	27.409,42	27.409,42	27.409,42	27.409,42
Depreciación de Muebles y Enseres		209,00	209,00	209,00	209,00	209,00
TOTAL ADICION DE LA DEPRECIACIÓN		(28.711,75)	(28.711,75)	(28.711,75)	(27.618,42)	(27.618,42)
Adición de la amortización						
Amortización de Gastos de constitución		24,50	24,50	24,50	24,50	24,50
Total adición de amortización		24,50	24,50	24,50	24,50	24,50
Total depreciación y amortización		(28.687,25)	(28.687,25)	(28.687,25)	(27.593,92)	(27.593,92)
Cuentas por pagar préstamo Bancario						
Préstamo Bancario	1.993.358,05	631.588,36	663.901,61	697.868,08		
FLUJO NETO DE EFECTIVO O FLUJO DE CAJA DEL AÑO	-9.800.000,00	(1.588.895,64)	7.171.563,31	8.348.758,46	9.160.623,25	9.249.959,62
FLUJO NETO DE EFECTIVO O FLUJO DE CAJA DEL AÑO	-\$9.800.000,00	(1.588.895,64)	7.171.563,31	8.348.758,46	9.160.623,25	9.249.959,62
Saldo anterior			-	(11.388.895,64)	(4.217.332,33)	4.131.426,13
Saldo anterior	\$2.043.058,05	(9.800.000,00)	(11.388.895,64)	(4.217.332,33)	4.131.426,13	13.292.049,38
Saldo final de caja	(11.843.058,05)	(11.388.895,64)	(4.217.332,33)	4.131.426,13	13.292.049,38	22.542.009,00