

**UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ.**

**CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO, INVESTIGACIÓN,  
RELACIONES Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL.  
CEPIRCI.**

**MAESTRIA EN FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL.**

**“LA EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE EN EL  
CANTÓN EL CARMEN Y SU INCIDENCIA EN LA  
PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR AGRÍCOLA, EN EL  
QUINQUENIO 2002- 2006**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE: MAGISTER  
EN FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL.**

**AUTORA: FÁTIMA VERA MENDOZA**

**TUTOR DE TESIS:  
LIC. GUIDO VÁSCONEZ GONZÁLEZ**

**Manta - Ecuador**

**Marzo del 2008.**



**UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ.**

**CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO, INVESTIGACIÓN,  
RELACIONES Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL.  
CEPIRCI.**

**MAESTRIA EN FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL.**

**“LA EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE EN EL  
CANTÓN EL CARMEN Y SU INCIDENCIA EN LA  
PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR AGRÍCOLA, EN EL  
QUINQUENIO 2002- 2006”**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE: MAGISTER  
EN FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL.**

**AUTORA: FÁTIMA VERA MENDOZA**

**TUTOR DE TESIS:  
LIC. GUIDO VÁSCONEZ GONZÁLEZ**

**Manta - Ecuador  
Marzo del 2008.**

**El Jurado**

**Otorga a esta Tesis la**

**Nota** \_\_\_\_\_ **Equivalente a** \_\_\_\_\_

**Jurado**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## **CERTIFICACIÓN.**

Con el fin de dar cumplimiento a disposiciones legales establecidas por la UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ –ULEAM-; yo, Lic. Guido Vásconez González, Tutor del Centro de Estudios de Postgrado, Investigación, Relaciones y Cooperación Internacional, CEPIRCI.

Certifico:

Que la Lic. Carmen Fátima Vera Mendoza, ha culminado con el trabajo de investigación, organización, ejecución e informe final previo la obtención del Título de Magíster en Finanzas y Comercio Internacional, cuyo tema versa sobre: “La exportación de plátano barraganete en el cantón el Carmen y su incidencia en la productividad del sector agrícola, en el quinquenio 2001 - 2006.”

Manta, Marzo del 2008

Lic. Guido Vásconez González

**TUTOR DE TESIS.**

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA.**

Declaro que los criterios emitidos en el trabajo de Tesis: “LA EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE EN EL CANTÓN EL CARMEN Y SU INCIDENCIA EN LA PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR AGRÍCOLA, EN EL QUINQUENIO 2002- 2006”, como también los contenidos, ideas, análisis, conclusiones y propuesta son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este trabajo de grado.

Manta, Marzo del 2008

Carmen Fátima Vera Mendoza

**AUTORA.**

## **AGRADECIMIENTO.**

Al Dr. Jaime Rodríguez, Lic. Pedro Moya y a todo el personal del Centro de Estudios de Posgrado, Investigación, Relación y Cooperación Internacional CEPIRCI, por al asesoramiento brindado en el desarrollo de mi preparación profesional.

A los maestros de la Universidad del Mar, de Chile, por sus acertadas enseñanzas.

De manera especial a mi querido amigo, maestro y tutor de éste trabajo de investigación, Lic. Guido Vásquez González.

Y dejé al final mi principal agradecimiento, por supuesto, a mi amado Dios, por permitirme culminar exitosamente éste proyecto. Infinitas gracias.

## **DEDICATORIA.**

Con el más sublime de mis sentimientos, dedico éste logro a mis hijos por la dulzura e infinita comprensión, y a mis padres y hermanos por ser parte de mi inspiración, en el logro de mis metas.

## INDICE GENERAL.

ITEM	TITULO	PÁG.
I.	RESUMEN / SUMMARY	
II.	INTRODUCCIÓN	1
III.	EL PROBLEMA	3
3.1.	Planteamiento del problema.	3
3.1.1.	Contextualización.	3
3.1.1.1.	Contexto macro.	3
3.1.1.2.	Contexto meso.	5
3.1.1.3.	Contexto micro.	5
3.2.	Análisis crítico.	6
3.2.1.	Causas.	7
3.2.1.1.	Economía dependiente del petróleo.	7
3.2.1.2.	Deficientes políticas gubernamentales.	8
3.2.1.3.	Marco regulatorio inmaduro.	8
3.2.2.	Efectos.	9
3.2.2.1.	Relegación del sector agrícola.	9
3.2.2.2.	Bajo Nivel de estímulo social, I D, inversión tecnológica en el sector platanero.	9
3.2.2.3.	Trabas de carácter legal o normativo e institucional.	10
3.3.	Prognosis.	10
3.4.	Formulación del problema.	11
3.5.	Delimitación del problema.	11
3.6.	Justificación.	12
3.7.	Objetivos.	13
3.7.1.	General	13
3.7.2.	Específicos.	13
IV.	MARCO TEÓRICO.	14
4.1.	Antecedentes.	14
4.2.	Fundamento filosófico.	22
4.3.	Fundamento teórico.	23
4.4.	Fundamento legal.	37
4.5.	Hipótesis.	43
4.5.6.	Variables.	43
4.5.6.1.	Variable Independiente	43



4.5.6.2.	Variable Dependiente	43
V.	<b>METODOLOGÍA.</b>	44
5.1.	Modalidad básica de la investigación.	44
5.2.	Tipo de investigación.	44
5.2.1.	Investigación de Campo.	44
5.2.2.	Investigación documental.	45
5.3.	Nivel de Investigación.	45
5.4.	Técnicas de investigación.	45
5.4.1.	Técnicas Primarias.	45
5.4.2.	Técnicas Secundarias.	46
5.5.	Población y muestra.	46
5.5.1.	Tamaño de la muestra.	46
5.5.2.	Clasificación de la muestra.	47
5.6.	Operacionalización de las variables.	48
5.6.1.	Variable independiente	48
5.6.2.	Variable dependiente.	49
VI.	<b>DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.</b>	50
6.1.	Descripción de los resultados de la Encuesta.	50
6.2.	Análisis de los resultados de la Encuesta.	77
6.3.	Comprobación de la hipótesis.	80
VII.	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	83
7.1.	Conclusiones	83
7.2.	Recomendaciones	84
VIII.	<b>PROPUESTA</b>	86
8.1.	Justificación	86
8.2.	Fundamentación	86
8.3.	Objetivos	87
8.3.1.	Objetivo General	87
8.3.2.	Objetivos Específicos	87
8.4.	Importancia	87
8.5.	Ubicación sectorial	88
8.6.	Factibilidad	88
8.7.	Descripción de la Propuesta	89
8.7.1.	Visualización de la Propuesta	93
8.8.	Descripción de los beneficiarios	98

<b>8.9.</b>	<b>Plan de Acción</b>	<b>99</b>
<b>8.10.</b>	<b>Administración</b>	<b>100</b>
<b>8.11.</b>	<b>Financiamiento</b>	<b>101</b>
<b>8.12.</b>	<b>Presupuesto</b>	<b>103</b>
<b>8.13.</b>	<b>Evaluación</b>	<b>112</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>113</b>
	<b>LINKOGRAFÍA</b>	<b>114</b>
	<b>ANEXOS</b>	<b>115</b>
	<b>Anexo N° 1. Encuestas</b>	<b>116</b>
	<b>Anexo N° 2. Plátano barraganete</b>	<b>121</b>
	<b>Anexo N° 3. Flujograma de la cadena del plátano</b>	<b>133</b>
	<b>Anexo N° 4. Corrida financiera CFN</b>	<b>134</b>
	<b>Anexo N° 5. Reporte de evaluación CFN</b>	<b>136</b>
	<b>GLOSARIO</b>	<b>137</b>

## INDICE DE CUADROS.

Nº	TITULO	PÁG.
1	Análisis Crítico.	7
2	Producción y rendimientos de Plátano por país.	18
3	Exportaciones Ecuatorianas de Plátano TM.	19
4	Exportaciones Ecuatorianas de Plátano FOB.	20
5	Exportaciones Ecuatorianas de Plátano \$ x TM.	21
6	Rendimiento por hectáreas en algunos países del mundo.	21
7	Balanza de Pagos Simplificada, Exportaciones.	23
8	Balanza Comercial Bienes.	25
9	Exportaciones Tradicionales. Plátano.	32
10	Resultados de la Muestra.	50
11	Total Encuestas a Exportadores e Intermediarios.	51
12	Tiempo que llevan en la Exportación de Plátano.	51
13	Cajas de Plátano Exportadas x año, intermediarios...	52
14	Cajas de Plátano Exportadas x año, exportadores.	53
15	Precios de venta y cantidad. Mercados.	54
16	Precios de venta y cantidad. Precios en E.E.U.U.	54
17	Precios de venta y cantidad. Cantidad en E.E.U.U.	55
18	Precios de venta y cantidad. Precios en Europa.	55
19	Precios de venta y cantidad. Cantidad en Europa.	56
20	Precios de venta y cantidad. Precios en otros Mº.	57
21	Precios de venta y cantidad. Cantidad en otros Mº.	57
22	Introducción de innovación tecnológica. Export/intermed.	57
23	Si innovación tecnológica, aplicación. Export/intermed.	58
24	Compra del producto. Export/intermed.	59
25	Porcentaje de ganancias. Invierno.	59
26	Porcentaje de ganancias. Verano.	60
27	Precio justo de la caja de Plátano. Export/intermed.	60
28	Problemas afectantes a la exportación. Export/intermed.	61
29	Fuente de ingresos con futuro. Export/intermed.	62

<b>30</b>	<b>Si fuente de ingresos con futuro. Export/intermed.</b>	<b>62</b>
<b>31</b>	<b>No fuente de ingresos con futuro. Export/intermed.</b>	<b>63</b>
<b>32</b>	<b>Conocimiento de la cadena de comercialización.</b>	<b>64</b>
<b>33</b>	<b>Tiempo en la producción del Plátano.</b>	<b>65</b>
<b>34</b>	<b>Hectáreas dedicadas al cultivo del Plátano. Tamaño finca.</b>	<b>65</b>
<b>35</b>	<b>Hectáreas dedicadas al cultivo del Plátano. Cultivadas.</b>	<b>66</b>
<b>36</b>	<b>Costos de los insumos.</b>	<b>67</b>
<b>37</b>	<b>Mano de obra utilizada. Costos en dólares.</b>	<b>68</b>
<b>38</b>	<b>Mano de obra utilizada. Jornales.</b>	<b>68</b>
<b>39</b>	<b>Introducción de innovación tecnológica. Productores.</b>	<b>69</b>
<b>40</b>	<b>No introducción de innovación tecnológica. Productores.</b>	<b>69</b>
<b>41</b>	<b>Si innovación tecnológica, aplicación. Productores.</b>	<b>70</b>
<b>42</b>	<b>US.D. de ventas por hectárea. Invierno / verano.</b>	<b>70</b>
<b>43</b>	<b>Unidades o cajas por hectárea. Invierno / verano.</b>	<b>71</b>
<b>44</b>	<b>Compradores de la producción.</b>	<b>72</b>
<b>45</b>	<b>Ganancias obtenidas. Invierno.</b>	<b>72</b>
<b>46</b>	<b>Ganancias obtenidas. Verano.</b>	<b>73</b>
<b>47</b>	<b>Precio justo de la caja de Plátano. Productores.</b>	<b>73</b>
<b>48</b>	<b>Problemas afectantes a la exportación. Productores.</b>	<b>74</b>
<b>49</b>	<b>Fuente de ingresos con futuro. Productores.</b>	<b>75</b>
<b>50</b>	<b>Si fuente de ingresos con futuro. Productores.</b>	<b>75</b>
<b>51</b>	<b>No fuente de ingresos con futuro. Productores.</b>	<b>76</b>

## INDICE DE GRÁFICOS.

Nº	TITULO	PÁG.
1	Exportaciones totales del Ecuador.	27
2	Productos No Petroleros de Exportación.	28
3	Cadena Derivada de una mayor productividad.	32
4	Productividad.	33
5	Estructura y Lógica Operativa.	35
6	Resultados de la Muestra.	50
7	Total Encuestas a Exportadores e Intermediarios.	51
8	Tiempo que llevan en la Exportación de Plátano.	52
9	Cajas de Plátano Exportadas x año, intermediarios.	53
10	Precios de venta y cantidad. Mercados.	54
11	Precios de venta y cantidad. Precios en E.E.U.U.	54
12	Precios de venta y cantidad. Cantidad en E.E.U.U.	55
13	Precios de venta y cantidad. Precios en Europa.	56
14	Precios de venta y cantidad. Cantidad en Europa.	56
15	Introducción de innovación tecnológica. Export/intermed.	58
16	Si innovación tecnológica, aplicación. Export/intermed.	58
17	Compra del producto. Export/intermed.	59
18	Porcentaje de ganancias. Invierno.	59
19	Porcentaje de ganancias. Verano.	60
20	Precio justo de la caja de Plátano. Export/intermed.	61
21	Problemas afectantes a la exportación. Export/intermed.	61
22	Fuente de ingresos con futuro. Export/intermed.	62
23	Si fuente de ingresos con futuro. Export/intermed.	63
24	No fuente de ingresos con futuro. Export/intermed.	63
25	Conocimiento de la cadena de comercialización.	64
26	Tiempo en la producción del Plátano.	65
27	Hectáreas dedicadas al cultivo del Plátano. Tamaño finca.	66
28	Hectáreas dedicadas al cultivo del Plátano. Cultivadas.	66
29	Costos de los insumos.	67

<b>30</b>	<b>Mano de obra utilizada. Costos en dólares.</b>	<b>68</b>
<b>31</b>	<b>Mano de obra utilizada. Jornales.</b>	<b>68</b>
<b>32</b>	<b>Introducción de innovación tecnológica. Productores.</b>	<b>69</b>
<b>33</b>	<b>No introducción de innovación tecnológica. Productores.</b>	<b>69</b>
<b>34</b>	<b>Si innovación tecnológica, aplicación. Productores.</b>	<b>70</b>
<b>35</b>	<b>US.D. de ventas por hectárea. Invierno / verano.</b>	<b>71</b>
<b>36</b>	<b>Unidades o cajas por hectárea. Invierno / verano.</b>	<b>71</b>
<b>37</b>	<b>Compradores de la producción.</b>	<b>72</b>
<b>38</b>	<b>Ganancias obtenidas. Invierno.</b>	<b>72</b>
<b>39</b>	<b>Ganancias obtenidas. Verano.</b>	<b>73</b>
<b>40</b>	<b>Precio justo de la caja de Plátano. Productores.</b>	<b>74</b>
<b>41</b>	<b>Problemas afectantes a la exportación. Productores.</b>	<b>74</b>
<b>42</b>	<b>Fuente de ingresos con futuro.</b>	<b>75</b>
<b>43</b>	<b>Si fuente de ingresos con futuro. Productores.</b>	<b>76</b>
<b>44</b>	<b>No fuente de ingresos con futuro. Productores.</b>	<b>77</b>

## **I. RESUMEN.**

Por historia el Ecuador ha sido productor y consumidor de plátano, al que considera, por su alto valor nutritivo, un alimento indispensable en su dieta y con el paso de los años se ha ido transformando en un ítem importante dentro de su oferta de productos tradicionales de exportación, sobre todo por la demanda cautiva de los consumidores nacionales radicados en el exterior, quienes estimularon su consumo en dichos mercados. La comercialización internacional del plátano barraganete tiende a un alza estable entre los años 2002 al 2006, aunque con un crecimiento negativo en el 2004, el principal destino de nuestro producto es los Estados Unidos, quien capta más del 80% de las ventas. Los principales centros productores en el Ecuador son El Carmen y Santo Domingo, desde donde se exporta en 85% de la Producción nacional; el sector agrícola de la primera, provee del 29% de la oferta nacional, exportable, unas 24.000 hectáreas en producción, aunque estas se dividen, la mayoría, en UPA's (unidades productivas agropecuarias) de 5 o menos hectáreas, esta situación ha diluido los esfuerzos por el mejoramiento y remozamiento de los cultivos, entre otras, lo que ha afectado la productividad del sector, definida por la baja eficiencia y efectividad de la producción local. Por otro lado la presencia de una cadena de comercialización compuesta por varios niveles de intermediarios, el desconocimiento de mercados internacionales y un minúsculo grupo cerrado de grandes exportadores, hace que no exista un impacto positivo de esta sobre la productividad del sector agrícola en referencia.

## I. SUMMARY.

By history Ecuador has been producing and consuming of *plátano*, to which it considers, by its high nutritious value, an indispensable food in its diet and with the passage of the years it has been transformed into an important item within its supply of traditional products of export, mainly by the captive demand of the been national consumers in the outside, who stimulated their consumption in these markets. The international commercialization of the banana stanchion tends to a stable rise between years 2002 to the 2006, although with a negative growth in the 2004, the main destiny of our product is the United States, which catches more of 80% of the sales. The main producing centers in Ecuador are the Carmen and Santo Domingo, from where it is exported in 85% of the national Production; the agricultural sector of first, provides with 29% of the national, exportable supply, 24,000 hectares in production, although these are divided, the majority, in UPA's (farming productive units) of 5 or less hectares, this situation has diluted to the efforts by the improvement and "*remozamiento*" of the cultures, among others, which has affected the productivity of the sector, defined by the low efficiency and effectiveness of the local production. On the other hand the presence of a chain of commercialization composed by several levels of intermediaries, the ignorance of international markets and a very small closed exporter group great, cause that a positive impact of this does not exist on the productivity of the agricultural sector in reference.



## **II. INTRODUCCIÓN.**

El Ecuador es productor y consumidor de plátano, cultivo histórico de gran importancia, por ser este de alto valor nutritivo e indispensable en la cultura alimenticia nacional, en los últimos años, debido a los emigrantes y su demanda cautiva, se ha transformado en un importante rubro dentro de la oferta de productos tradicionales de exportación. La comercialización internacional del plátano sostuvo un crecimiento estable entre los años 2002 al 2006, siendo el nuestro principal mercado de destino los Estados Unidos, donde se coloca más del 80% de oferta nacional. Los principales centros productores ecuatorianos son El Carmen y Santo Domingo, exportadores del 85% de la producción nacional; la primera, sin embargo, provee del 29% de la oferta exportable nacional, representada en unas 24.000 hectáreas en producción repartidas entre, en su mayoría, productores dueños de upas de 5 o menos hectáreas.

“La exportación de plátano barraganete en el cantón El Carmen y su incidencia en la productividad del sector agrícola, en el quinquenio 2002-2006”, tema de la presente tesis, busca comprender la realidad y problemáticas inherentes en su declaración temática y para tal efecto, en la desagregación de sus componentes, presenta la siguiente estructura y contenidos:

Capítulo I. Resumen/Summary. Resumen general del contenido teórico, investigativo y analítico de la presente tesis, y su respectivo summary o traducción al Inglés.

Capítulo II. Introducción. Presentación del tema de tesis y descomposición de los contenidos por capítulos.

Capítulo III. El problema. Indica el contexto global, nacional y local sobre el que descansa el tema, el conocimiento previo sobre este y lo delimita.

Capítulo IV. Marco Teórico. Incluye antecedentes, fundamentos filosófico, teórico y legal, e hipótesis. Entrega información sobre los aspectos generales que hacen alusión al tema tratado, desarrolla la contextualización de las variables para la comprensión holística del mismo, informa sobre las leyes que lo regulan o enmarcan y establece la hipótesis a ser comprobada o negada a través de la respectiva investigación.

Capítulo V. Metodología. Contiene la modalidad básica sobre la que se sostiene la investigación, en este caso la científica; los tipos de investigación, de campo o documental; niveles y técnicas investigativas; población y muestra y la operacionalización de las variables.

Capítulo VI: Descripción y análisis de los resultados. Entrega la descripción de los resultados obtenidos de la aplicación de las encuestas aplicadas a productores e intermediarios y exportadores, su respectivo análisis y la comprobación, en base a la investigación, de la hipótesis.

Capítulo VII. Conclusiones y recomendaciones. Efectúa, en base a los datos presentes, la entrega de las conclusiones y recomendaciones que se desprenden del análisis pormenorizado de los mismos.

Capítulo VII. Propuesta. Elabora la propuesta COOPEP, basada en un esquema de cooperativa de exportación, que busca asociar empresarialmente a productores de plátano barraganete de exportación de El Carmen y su zona de influencia, proponiéndoles una comercialización internacional adecuada a más del inteligenciamiento adecuado, a través de I+D, de mejores procesos productivos.

### **III. EL PROBLEMA.**

#### **3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

##### **3.1.1. CONTEXTUALIZACION.**

Históricamente el Ecuador ha sido productor y gran consumidor interno del plátano; considerado un elemento indispensable de su alimentación, mostrando altos rangos tanto en sus virtudes nutritivas como gastronómicas, ha devenido en un rubro cada vez más importante dentro de los productos exportables nacionales. Las migraciones hacia Estados Unidos y Europa internacionalizaron el consumo del plátano ecuatoriano, al ser requerido primero por nuestros compatriotas y luego por la población nativa, al degustar y valorar positivamente sus cualidades.

*La producción de plátano ha sido ancestral en el Ecuador principalmente para el consumo interno. La presión de la demanda étnica en países como Estados Unidos y otros en Europa, han estimulado la producción de plátano de buena calidad para la exportación.*

*El Ecuador está exportando considerables volúmenes de plátano y adicionalmente se han instalado agroindustrias de producción de plátano frito (chips) para la exportación, con muy buenas perspectivas internacionales.<sup>1</sup>*

##### **3.1.1.1. CONTEXTO MACRO**

Las exportaciones ecuatorianas totales, durante el periodo 2002-2006, crecieron a un ritmo lento aunque sostenido, del 2002 al 2003 dicho crecimiento fue de 22,60%; del 2003 al 2004 de 23,61%; del 2004 al 2005 de 30,86% y 25,18% del 2005 al 2006.

---

<sup>1</sup> MUSA SPP. CONVENIO MAG / IICA. Subprograma de Cooperación Técnica (Préstamos BID / MAG 831/OC y 832/OC – EC) IDENTIFICACION DE MERCADOS Y TECNOLOGIA PARA PRODUCTOS AGRICOLAS TRADICIONALES DE EXPORTACION.

El valor de las exportaciones ecuatorianas de plátano, a partir de una caída en 1999, tiende al alza constante, esto se debe a que se ha conseguido colocar mucho producto en el mercado europeo, donde los precios son más altos. El crecimiento porcentual del ítem banano y plátano de la balanza comercial, durante el periodo indicado fue, del 2002 al 2003 de 13,56%, del 2003 al 2004 de -2,9%, del 2004 al 2005 de 5,93% y del 2005 al 2006 de 11,85%

Según datos de la CORPEI<sup>I</sup>, Estados Unidos es con mucho el principal mercado para el plátano ecuatoriano, tomando en cuenta el período 1995-2002, su participación en el volumen exportado es del 50.84%, seguido de Colombia con un 43.33%. Un mercado que poco a poco va siendo significativo es el de Bélgica, que reexporta el producto, sin embargo valora mucho mejor al producto ecuatoriano que los importadores colombianos.

Estados Unidos es un mercado muy conveniente para colocar el producto, pues las exportaciones ecuatorianas hacia ese país representan un 81.55%, mientras que las exportaciones hacia Colombia representan solo el 8.75% en valor FOB<sup>II</sup>, esto confirma el hecho de que si bien Colombia es un buen mercado, los precios en comparación con EE.UU. y otros países son relativamente bajos. Europa también presenta una demanda creciente, la oferta de ninguna manera tiene un comportamiento similar a la demanda, por lo que existe un mercado potencial creciente.

El precio promedio por caja en puerto (FOB), en todos los casos, excepto el de Colombia, supera los cinco dólares con precios muy elevados en el caso de Puerto Rico o Alemania; esto se explica porque un gran porcentaje de la fruta exportada hacia esos países es bajo cultivos orgánicos<sup>III</sup> certificados. Observando este hecho, los precios del producto son muy poco variables alrededor de un precio promedio, lo que indica estabilidad en los precios a nivel internacional, no así a nivel nacional ya

que no se respeta el precio oficial de esta fruta, lo que ha ocasionado conflictos entre productores y exportadores de plátano.

### **3.1.1.2. CONTEXTO MESO**

El plátano ha sido usado por el hombre como alimento desde hace miles de años. Este cultivo ha incrementado su valor social y económico, lo que implica la necesidad de mejorar el rendimiento y calidad, mediante la introducción de tecnologías de producción eficientes. En Ecuador se estima que hasta el 2001 la superficie plantada de plátano ha alcanzado 183.599 hectáreas, con una producción de 488.816 t.m. (INEC<sup>V</sup> 2002). Las variedades de plátanos comerciales, más utilizada en la actualidad no producen semillas fértiles (triploides estériles), por lo que su propagación es asexual, utilizando como material vegetativos cornos de los brotes laterales o "hijos " de la planta. Este sistema de propagación clonal<sup>V</sup> es lento (3 a 5 brotes por ciclo en una plantación comercial). Además este sistema permite la diseminación de enfermedades y plagas a los nuevos cultivos.

Los rendimientos promedios anuales del Ecuador son superiores a los de América Latina y el Caribe, y va en alza, esto indica que el plátano ecuatoriano es competitivo a nivel internacional y es un mercado con excelentes perspectivas.

### **3.1.1.3. CONTEXTO MICRO**

Las principales zonas productoras de plátano barraganete en Ecuador son Santo Domingo y El Carmen, desde donde se exporta el 85% de su producción.

Según el III Censo Agropecuario (año 2000), Manabí es el principal productor de plátano barraganete en el Ecuador, con 24.000 hectáreas en producción, es decir, el 29% de las hectáreas a nivel nacional.

El Carmen concentra un gran porcentaje de éstas, según estudios realizados por la organización GTZ (Cooperación Técnica Alemana) la mayoría de los propietarios son dueños de Unidades Productoras de menos de 5 hectáreas.

La producción de plátano difiere de la del banano en que los árboles tienen una vida mucho más larga y pueden mantenerse productivos de 20 a 30 años. Debido a la poca fumigación gran parte de las plantaciones están infectadas por la sigatoka negra pero que es menos ofensiva en el plátano.

*La producción varía entre 7 y 14 cajas (25 kilos cada una) por hectárea y por semana, siendo los más altos niveles de producción atribuibles a las fincas con mejor manejo y fertilización (que se realiza usualmente cada 2 años). No existe riego, lo que probablemente duplicaría la producción permitiendo alcanzar hasta las 30 cajas por hectárea por semana. En general, la producción de plátano es tan sólo un tercio de la del banano. Sin embargo, los precios del plátano son mayores, lo que compensa en algo el déficit de producción, adicionalmente, los costos operativos son muy inferiores a los de la producción del banano.<sup>2</sup>*

### **3.2. ANÁLISIS CRÍTICO**

Ecuador es un país que goza de excepcionales condiciones climáticas, las mismas que junto a la riqueza de su suelo le han permitido que se convierta en un productor agrícola de una variedad importante de productos, los mismos que se comercializan tanto en los mercados

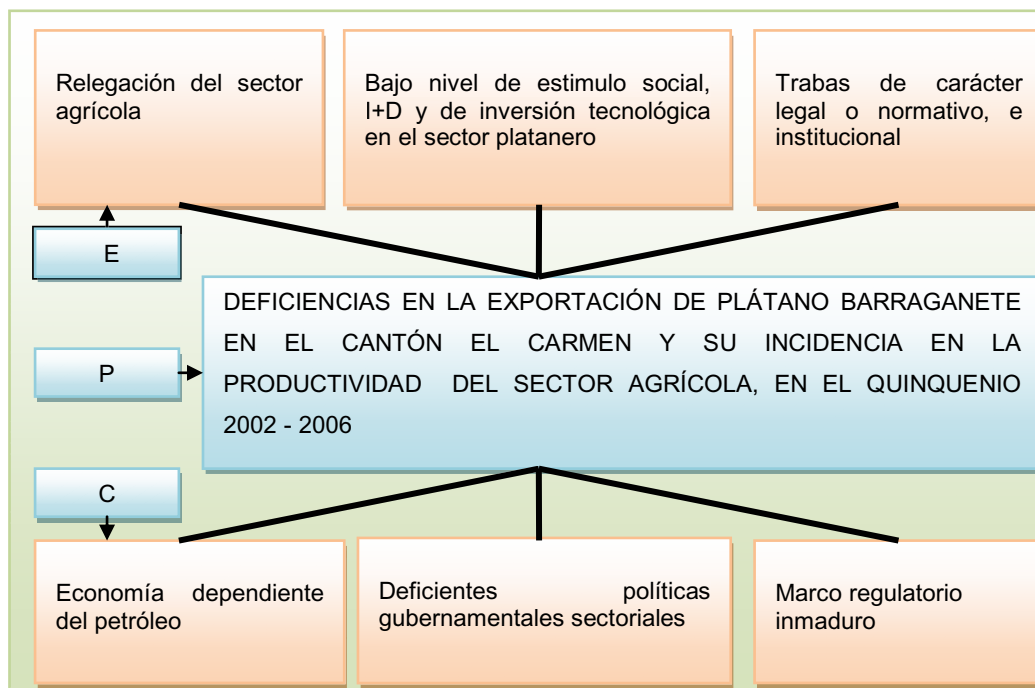
---

<sup>2</sup> Potencialidades, restricciones y estrategias para el desarrollo económico de Manabí, anexo 3, primer borrador de agricultura y silvicultura. GTZ. 2005

internos como en los internacionales, tales como los de Estados Unidos de Norte América y de Europa.

Ecuador muestra en los actuales momentos una economía dependiente del recurso petrolero, relegando al sector agrícola, el que a través de su historia ha sido su mejor opción de desarrollo y donde aún se halla concentrado un alto porcentaje de la población, la misma que espera políticas gubernamentales capaces de incentivar a este sector productivo.

**Cuadro N°1**



FUENTE: Autora de tesis.

ELABORACION: Autora de tesis.

### 3.2.1. CAUSAS.

#### 3.2.1.1. ECONOMÍA DEPENDIENTE DEL PETRÓLEO.

El Ecuador mantiene como el primer rubro de sus exportaciones y pilar de la economía al petróleo, las mayores inversiones del estado en infraestructura e institucionalidad (Sistema del Oleoducto Trans Ecuatoriano, Oleoducto de Crudos Pesados, PETROECUADOR,

Refinería de Esmeraldas, etc.) se han realizado dentro de este sector, sus esfuerzos se dirigen principalmente a la explotación y exportación del crudo del oriente, el cual constituye un apartado especial dentro de la balanza de pagos nacional.

Aún y a pesar de las actuales corrientes ecologistas, las cuales de seguirse beneficiarían directamente al agro, el Ecuador sigue apostando al petróleo, entre sus metas está aumentar la producción de los campos existentes, construir una nueva refinería y regresar a la OPEP, de la cual se retiró en el último cuarto del siglo pasado, lo cual relega a segundo plano de importancia a los otros sectores económicos.

#### **3.2.1.2. DEFICIENTES POLÍTICAS GUBERNAMENTALES SECTORIALES.**

Las políticas estatales referentes al agro son de carácter ciclópeo, solo se dirigen hacia ciertos parámetros de carácter economicista como el de otorgamiento de créditos, estímulo de exportaciones de productos agrícolas no tradicionales, profesionalización y establecimientos de hojas de ruta a través de instituciones u oficinas específicas, pero aún así, éstas son restringidas o deficientes, que si bien, teóricamente, están encaminadas al despegue agrario, en la práctica se mueven a un ritmo harto laxo y burocrático. Se dejan de lado, como políticas, las de carácter social, encaminadas a repoblar y atractivizar al agro como lugar de hábitat y trabajo dignos y sostenibles. Se necesitan recursos, pero como condición sine qua non<sup>VI</sup>, se requiere que quien los use sepa cómo hacerlo, cuándo y con quiénes. El quiénes es la expresión menos atendida de la ecuación.

#### **3.2.1.3. MARCO REGULADORO INMADURO.**

El marco regulatorio, leyes y reglamentos, es inmaduro por su baja capacidad de aplicación, a nivel del agro es poca la efectividad de éstas.



Si bien existen leyes específicas para el sector, se dirigen más a regular y controlar lo correspondiente al banano.

El Ecuador está inmerso de un proceso global que busca replantear, constitucionalmente, su normativa, institucionalidad, etc., lo que permite vislumbrar un profundo análisis del agro y sus distintos estamentos por parte de los involucrados directos e indirectos.

### **3.2.2. EFECTOS.**

#### **3.2.2.1. RELEGACIÓN DEL SECTOR AGRÍCOLA**

La cuasi mono dependencia del Ecuador sobre el petróleo, ha incidido en que la mayor cantidad de recursos y esfuerzos se dirijan especialmente hacia su explotación, relegando a otros sectores como el agrícola.

La petrolización de nuestra economía en el siglo pasado, provocó el olvido del campo ecuatoriano y se inició una oleada migratoria, que llevó a grandes masas campesinas a habitar los cinturones suburbanos de las ciudades más importantes, despojando al agro no solo de el recurso humano necesario para su fortalecimiento (los jóvenes representan el grueso de los emigrantes), sino del interés y atraktividad como creadora de recursos y divisas frente a los actores económicos estatales.

#### **3.2.2.2. BAJO NIVEL DE ESTIMULO SOCIAL, I+D, INVERSIÓN TECNOLÓGICA EN EL SECTOR PLATANERO.**

La relegación estatal incide en el bajo nivel de la investigación, desarrollo e inversión tecnológica dentro del sector platanero, no se estimula, ni existe la dotación adecuada de creación de técnicas, métodos y sistemas de inteligenciamiento, soporte, protección y sanidad de los cultivos que sean accesibles a los agricultores. Por otro lado esto implica que los sueldos o jornales no resultan atractivos, por lo que los campesinos siguen migrando hacia los conglomerados urbanos, lo que

paradójicamente empuja a un inevitable encarecimiento de la mano de obra existente.

La mayoría de las investigaciones son de carácter privado o con el soporte de ONG's<sup>VII</sup>, lo que no necesariamente abarata o democratiza el conocimiento o la inversión, lo que sitúa en desventaja a los pequeños productores quienes terminan obteniendo, por sus mayores esfuerzos, menores utilidades.

### **3.2.2.3. TRABAS DE CARÁCTER LEGAL O NORMATIVO, E INSTITUCIONAL.**

El carácter inmaduro del marco regulatorio, hace que los agricultores se enfrenten a trabas, al buscar otorgar liquidez a sus periodos de producción, de carácter legal o normativo, como la necesidad de altas garantías reales, basadas más sobre la calidad, cantidad y valor de los activos actuales, y un alto costo del dinero, creándose un círculo vicioso que deja de lado la productividad y retornos futuros como medios avalizantes del repago. Las normas exigidas a nivel internacional por otro lado castigan a los productores que adolecen de conocimientos o que mantienen dificultades al actualizarse en los procesos de siembra, cosecha, tratamiento y manejo del plátano, al carecer de leyes que estimulen y regulen correctamente dicha modernización. La institucionalidad, por otro lado, lejos de agilizar los procesos, se divisa lenta, complicada y en ciertos casos corrupta.

### **3.3. PROGNOSIS**

En El Carmen, prevalece un régimen que beneficia la explotación por parte de las empresas intermediarias, lo que unido al escaso nivel de ganancia de los productores, disminuirá las posibilidades de que se

desarrollen y se tecnifiquen los cultivos. Se identifica, como conocimiento previo, que existe:

- Relegación estatal del sector agrícola, en beneficio del petróleo y su clúster<sup>VIII</sup> institucional.
- Bajo nivel de estímulo social, investigación más desarrollo, inversión tecnológica en el sector platanero, lo que incide en el abandono del agro y una producción platanera rústica.

Trabas de carácter legal o normativo, e institucional que desestimula el desarrollo de los productores, la exportación directa y el crecimiento del sector platanero.

### **3.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿El comportamiento de la exportación del plátano barraganete en el cantón El Carmen ha incidido en la productividad del sector agrícola, durante el quinquenio 2002 – 2006?

### **3.5. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.**

- **DELIMITACIÓN TEMPORAL:** 2002 – 2006.
- **CAMPO:** NEGOCIOS INTERNACIONALES.
- **AREA:** COMERCIO EXTERIOR.
- **TEMA:** LA EXPORTACIÓN DE PLATANO BARRAGANETE EN EL CANTÓN EL CARMEN Y SU INCIDENCIA EN LA PRODUCTIVIDAD DE SU SECTOR AGRICOLA, EN EL QUINQUENIO 2002 – 2006
- **PROBLEMA:** ¿CÓMO SE COMPORTÓ LA EXPORTACIÓN DE PLATANO BARRAGANETE EN EL CANTÓN EL CARMEN Y SU INCIDENCIA EN LA PRODUCTIVIDAD DE SU SECTOR AGRÍCOLA, EN EL QUINQUENIO 2002 – 2006?
  - **DELIMITACIÓN ESPACIAL:** EL CARMEN

### **3.6. JUSTIFICACIÓN**

Es fundamental que los productores - exportadores conozcan los requerimientos de la demanda del plátano barraganete, los mismos que deben ser cumplidos para obtener precios referenciales establecidos en el mercado internacional, lo que permite al productor entrar a un proceso competitivo que conlleva a mejorar su nivel de vida, además conocer en detalle los requisitos de calidad y normativa de los mercados de Latino América, Estados Unidos de Norte América, la Unión Europea, etc. y los requerimientos o permisología<sup>IX</sup> que establece el gobierno ecuatoriano para la exportación de plátano barraganete.

El presente estudio centra su conveniencia en la exigencia de contar con una hoja de ruta que permita entender de mejor manera el proceso productivo y de exportación del plátano barraganete en El Carmen, elaborando el inteligenciamiento necesario para ello.

Esta investigación está orientada a hacer un análisis de la cadena de exportación de plátano barraganete, que será de utilidad a los productores de El Carmen, ya que podrán conocer el gran beneficio que tiene la exportación directa de la fruta.

De igual manera interpretar que pasó con la productividad del sector, lo que sin duda, desde el punto de vista social, permitirá interpretar las realidades humanas de los grupos relacionados.

Existe un interés creciente por el consumo, a nivel de mercados internacionales, del plátano y frente a este comportamiento de la demanda, la necesidad de satisfacerla con un aumento de la oferta nacional; en El Carmen esto ha estimulado una ola exportadora, sobre todo por el rango, calidad de su producto y la riqueza del suelo.

Se cuenta con suficiente investigación científica y técnica, sobre todo a nivel internacional, el producto es de consumo tradicional a nivel país y altamente requerido por los ecuatorianos radicados en el exterior y por otros conglomerados.

Como estudiante de la maestría de Finanzas y Comercio Internacional del CEPIRCI, escogí este problema de investigación por cuanto se relaciona con mi ciudad de origen, teniendo conocimiento del área productiva del plátano barraganete de El Carmen, provincia de Manabí que tiene actualmente el 85% de la exportación de este producto (según información del banco central), surgió en mi el gran interés de conocer la cantidad y la calidad de cajas exportadas, los destinos internacionales, precisar las empresas exportadoras y los volúmenes que manejan cada una de ellas y el por qué no existe la exportación directa del productor que beneficiaría la productividad y la economía del sector.

### **3.7. OBJETIVOS: GENERAL Y ESPECÍFICOS**

#### **OBJETIVO GENERAL:**

- Conocer el comportamiento de la exportación del plátano barraganete en el cantón el Carmen y su incidencia en la productividad del sector agrícola en el quinquenio 2002 - 2006

#### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Evaluar la productividad de la exportación del plátano barraganete el cantón El Carmen.
- Evidenciar los problemas frecuentes que se presentan en la exportación de plátano barraganete.
- Elaborar una propuesta que incremente la productividad de los productores de plátano barraganete de la zona.

## **4. MARCO TEORICO**

### **4.1. ANTECEDENTES**

El comercio internacional ha sido vital para el desarrollo de los pueblos, transformándose en una herramienta de acercamiento social entre diversos grupos humanos, nace por la imposibilidad de los hombres de ser autosuficientes para abastecerse de los bienes que necesita, teniendo que recurrir a lo que otros producen para satisfacer sus necesidades.

En las últimas décadas, la economía mundial experimentó un rápido crecimiento, al que contribuyó, entre otros factores, la aceleración aun mayor del comercio internacional, fruto del avance tecnológico y de un esfuerzo concertado para reducir las barreras comerciales. Algunos países en desarrollo han abierto sus economías para aprovechar al máximo las oportunidades de desarrollo económico que ofrece el comercio internacional, pero ese no es el caso en muchos otros. Las barreras que perduran en los países industriales están concentradas en la producción agrícola y en las manufacturas que exigen una mano de obra intensiva, sectores en los cuales los países en desarrollo tienen una ventaja comparativa. Una mayor liberalización del comercio en esos dos sectores en particular, tanto en los países en desarrollo como en los industriales, ayudaría a los más carenciados a salir de la pobreza extrema y a la vez beneficiaría a los propios países industriales

Entre los productos agrícolas que el Ecuador exporta está el Plátano Barraganete, cuyo cultivo se da desde el pie de monte hasta la llanura tropical, en la Costa y la región Amazónica, sobre todo en las provincias, de Esmeraldas, Pichincha, Los Ríos, Manabí, El Oro. En Manabí la zona con mayor tradición en la producción de este es la comprendida entre Chone y El Carmen.

El Plátano Barraganete (Musa SP) presenta entre otras características:

- Alta tolerancia a enfermedades como la sigatoka negra, por la poca humedad de la zona.
- Frutos grandes: Calibre promedio a las 10 semanas después del embolse: 57.8 (32<sup>avos</sup> de pulgada).
- Alto peso promedio: 18.1 Kg/racimo, 300 - 400 g/dedo
- Rendimiento promedio al segundo año: 1,200 cajas/Ha
- Cajas por racimo (ratio) al segundo año: 1.4 racimos/caja de 50 lbs.
- Gran aceptación en el mercado internacional de consumidores debido a su alta calidad.

Su sistema de propagación es por *vía vegetativa por colinos*, el plantón de calidad proviene de cormos o hijuelos de 1.8 m de altura con una edad entre 4 meses y no más de 5; los cuales se desenraízan cuidadosamente del suelo evitando ocasionar heridas. El material debe ser procesado a 56°C, por espacio de media hora para desinfectarlos y limpiar de parásitos.

También es posible *vía meristemática*<sup>X</sup>, de material proveniente de cormos o hijuelos, ápices agudos, los cuales se cortan y procesan bajo condiciones estériles de laboratorio.

En la preparación del suelo se requiere el pase de subsolado y arado profundo que permita buena aireación, siendo labor importantes la nivelación y drenaje por la sensibilidad de la especie al ataque de hongos, se evitará encharcamientos y desniveles, eliminando las piedras y terrones del terreno. La profundidad de los drenes y el distanciamiento depende de las propiedades físicas del suelo y de la cantidad de agua por drenar. Los drenes que eliminan excedentes de humedad pueden ser hasta de 1m.

*Trazado y Densidad.- Arreglo especial 1 x 1.7 m entre plantas en forma de tres bolillos, en doble hilera y espaciado de 4 m entre hileras, con este sistema se logra una densidad de 2,400 plantas por ha.*

*Hoyado.- 30 x 30 x 30 cm.*

*Siembra.- Cada planta se colocará en el hoyo procurando una ubicación vertical y cubriendo con la tierra removida, de manera que el agua no se empoce.*

*Raleo. Se practica de tres a cuatro veces por año a fin de evitar sobrepoblación, se aprovecha para eliminar hojas caídas que provocan contagio.*

*Deshije.- Significa el dejar solo un retoño sucesor o como se expresa comúnmente "un hijo por planta", labor que es conveniente realizar a la floración de la planta madre.*

*Eliminación de hijuelos de agua. - Se trata de rebrotes que emergen de puntos superficiales de la base de la planta madre que deben ser eliminados.*

*Deshoje. - Tarea mediante la cual se eliminan las hojas secas, que al deshidratarse dejan de ser funcionales, también se elimina las hojas que interfieren en el normal desarrollo del fruto.*

*Apuntalamiento.- Cuando el racimo alcanza su máximo desarrollo, se debe apuntalar las bases del racimo por medio de un palo o parante que termina en una bifurcación a modo de horqueta.*

*Desbellote.- Una vez que el racimo alcanza su completa expansión, este puede prescindir de la bellota, la misma que se localiza en el ápice del eje. Esta práctica se la realiza manualmente. La época de desbellote es*



*de 3 a 4 semanas de la formación del racimo, práctica que por otra parte mejora la precocidad y permite un mayor desarrollo de los frutos.*

*Embolsado.- El racimo se cubre con una funda de plástico que favorece el aumento de grosor y evita daños mecánicos, protegiendo del ataque de insectos.*

*Control de malezas.- Las malezas no solamente compiten por nutrientes o humedad, algunas de ellas son portadoras de virus o nematodos, como *Radopholus similis*. Esta labor cultural se la puede realizar por medios manuales o por la aplicación de herbicidas.*

*Riego.- Se requieren 3,000 m<sup>3</sup> por ha, bajo un sistema de aspersion. La raíz puede alcanzar una profundidad máxima de 60 cm.*

*Cosecha.- El índice de madurez requerido para el punto de cosecha del plátano de exportación depende del producto que se demanda. Así, el tipo de plátano que se requiere en Reino Unido, se debe cosechar verde intenso en condición pre climatérica. Mientras que la fruta destinada a Holanda se puede cosechar cuando la cáscara tiene un color verde menos intenso. En general, se requiere de un grado mínimo de madurez indicado por un color "claro tres – cuartos", y un tamaño de 22 cm por dedo. El plátano en este estado presenta dedos angulares con bordes distintos; mientras avanza la madurez de la fruta en la planta, los dedos adoptan una forma menos angular y más redondeada (al igual que el banano). Es muy importante que se cumpla este grado mínimo, pues el estado de madurez final del producto depende de la madurez fisiológica original.*

*Se recomienda cosechar el plátano el día anterior o el mismo día del embarque, y cortar las manos en el campo para evitar daños mecánicos al transportar el tallo completo.*

En el 1er. año se produce un promedio de 1,200 cajas/ha, cada caja pesa 55 libras, esto quiere decir 30 TM., en el 2 do año, 1000 cajas y en tercero 800 cajas por ha.<sup>3</sup>

De acuerdo a la FAO, entre los años 1990-2005 los principales productores del plátano, en América Latina, fueron Colombia, Perú y Ecuador; contando estos como principal socio comercial a los EEUU.

**Cuadro N° 2**  
**PRODUCCION Y RENDIMIENTOS DE PLATANO POR PAIS.**

País*	1990		2005		Acumulado (T.) 00-05	Part. <sup>1</sup>	Crecimiento <sup>2</sup> producción 1996-2005	Crecimiento <sup>2</sup> rendimientos 1996-2005
	Tm	Tm/ha	Tm	Tm/ha				
Uganda	7.842.000	5,7	9.900.000	5,9	58.453.000	30,3%	1,0%	-0,1%
Colombia	2.515.900	7,2	3.400.000	8,2	18.163.916	9,4%	2,6%	2,1%
Ruanda	2.776.770	6,9	2.593.080	7,2	14.251.835	7,4%	1,1%	0,9%
Ghana	799.000	6,2	2.380.858	8,5	13.375.416	6,9%	3,4%	0,7%
Nigeria	1.215.000	7,5	2.103.000	5,4	12.276.000	6,4%	2,6%	-3,2%
Perú	702.418	12,1	1.690.000	12,4	9.626.230	5,0%	3,0%	0,7%
Cta. de Marfil	1.185.000	3,5	1.350.000	3,5	8.260.000	4,3%	-0,5%	-0,2%
Congo	2.097.000	4,9	1.193.024	4,5	7.243.574	3,8%	-0,1%	0,3%
Camerún	869.544	5,1	1.200.000	6,0	7.150.699	3,7%	-1,1%	0,3%
Ecuador	1.065.222	11,8	1.012.720	7,0	4.611.583	2,4%	2,2%	-5,2%
Cuba	129.000	3,8	770.000	8,6	4.080.851	2,1%	8,9%	5,7%
Kenia	800.000	9,9	510.000	12,8	4.049.138	2,1%	-7,4%	1,2%
Sri Lanka	515.200	14,0	600.000	12,0	3.625.000	1,9%	-0,1%	-0,4%
Tanzania	658.500	2,6	600.000	2,0	3.590.491	1,9%	1,5%	-4,3%
Venezuela	507.434	7,8	430.000	9,4	3.493.424	1,8%	-2,4%	-4,2%
CAN	4.923.898	8,5	6.719.220	9,6	37.014.153	19,2%	2,2%	0,1%
AMERICA	6.730.220	8,7	9.072.759	13,6	50.209.124	26,0%	2,4%	2,4%
<b>Mundo</b>	30.363.143	8,4	33.408.221	9,9	192.784.831	100,0%	1,3%	1,9%

Se muestran los 15 primeros productores según acumulado en la producción 2000-2005

1. Participación en el acumulado de producción 2000-2005

2. Corresponde a la tasa de crecimiento logarítmica promedio anual

FUENTE: FAO, 2006

ELABORACION: Observatorio AGROCADENAS<sup>4</sup>

De acuerdo al Banco Central, las exportaciones de plátano tuvieron una tendencia continuada de crecimiento hasta 1997, posteriormente se dan incrementos estables entre el 2002 y 2006. El principal mercado del plátano ecuatoriano es EEUU.

<sup>3</sup> CORPORACION PROEXANT. PROYECTO SICA

<sup>4</sup> [www.agrocadenas.gov.co/platano/platano\\_descripcion.htm](http://www.agrocadenas.gov.co/platano/platano_descripcion.htm)

**Cuadro N°3**  
**EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE PLÁTANO EN TM.**

PAIS	2002	2003	2004	2005	2006	TOTAL	% PART.
E.E.U.U.	66.001,01	66.239,16	74.266,06	77.523,04	76.584,59	360613,86	69,78
BELGICA	10.805,71	15.918,35	13.450,83	17.290,79	15.759,97	73225,65	14,17
ESPAÑA	4.339,52	6.926,76	7.865,04	11.050,81	12.434,82	42616,95	8,25
ITALIA	172,47	448,39	1.312,77	2.047,30	3.043,40	7024,33	1,36
HOLANDA	2.051,14	503,74	1.327,15	1.596,82	1.457,50	6936,35	1,34
TURQUIA	0,00	0,00	0,00	0,00	373,76	373,76	0,07
PTO. RICO	236,40	-	160,65	1.285,97	356,33	2039,35	0,39
JAPON	209,65	247,81	190,19	170,35	208,68	1026,68	0,20
R. UNIDO	408,06	252,04	324,12	1.088,46	144,68	2217,36	0,43
ALEMANIA	43,59	610,64	898,63	1.502,33	131,78	3186,97	0,62
N. ZELANDA	51,42	0,00	31,57	0,00	103,92	186,91	0,04
ARGENTINA	0,00	0,00	0,00	8,72	84,55	93,27	0,02
CANADA	0,00	0,00	0,00	0,00	49,01	49,01	0,01
COSTA RICA	0,00	0,00	0,00	0,00	35,96	35,96	0,01
FRANCIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,03	0,00
BARBADOS	0,00	0,00	0,00	1.517,95	0,00	1517,95	0,29
POLONIA	0,00	222,36	0,00	0,00	0,00	222,36	0,04
COLOMBIA	12.056,00	990,00	427,66	32,20	0,00	13505,86	2,61
BAHAMAS	546,78	0,00	0,00	0,00	0,00	546,78	0,11
AFGANISTAN	175,09	0,00	0,00	0,00	0,00	175,09	0,03
PERU	0,00	0,00	0,00	30,00	0,00	30	0,01
ANTILLAS H.	0,00	0,00	0,00	63,67	0,00	63,67	0,01
CHILE	23,36	45,36	598,57	0,00	0,00	667,29	0,13
RUSIA	0,00	59,54	0,00	0,00	0,00	59,54	0,01
BIELORUSIA	0,00	0,00	0,00	351,09	0,00	351,09	0,07
<b>TOTAL G.</b>	<b>97.120,20</b>	<b>92.464,15</b>	<b>100.853,24</b>	<b>115.559,50</b>	<b>110.768,98</b>	<b>516766,07</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: CORPEI, 2007

ELABORACIÓN: Autora de Tesis

El valor de las exportaciones ecuatorianas a partir de una caída en 1999, tiende al alza constante, debido entre otras a la incursión en Europa donde los **precios** (VER CUADRO N°4) son más altos que en otras regiones.

Estados Unidos es por mucho nuestro mercado más conveniente, ya que las exportaciones ecuatorianas en TM representan el 69,78% y en valor FOB el 71,75%, mientras que con Bélgica representan en TM el 14,17%, y el 13,60% en valor FOB.

**Cuadro N°4.**

**EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE PLÁTANO. US\$ FOB X 1000**

PAIS	2002	2003	2004	2005	2006	TOTAL	% PART.
E.E.U.U.	16.289,86	15.984,10	18.487,98	19.836,42	26.395,16	96.993,52	71,75
BELGICA	2.662,98	3.860,31	3.311,01	4.373,95	4.181,47	18.389,72	13,60
ESPAÑA	1.140,70	1.818,64	2.085,94	2.908,50	3.362,62	11.316,40	8,37
ITALIA	43,37	125,49	352,82	585,94	993,08	2.100,70	1,55
HOLANDA	503,35	122,39	358,57	410,27	519,37	1.913,95	1,42
PUERTO RICO	68,81	0,00	47,06	341,13	99,41	556,41	0,41
TURQUIA	0,00	0,00	0,00	0,00	98,90	98,90	0,07
REINO UNIDO	104,35	64,48	85,18	325,04	62,44	641,49	0,47
JAPON	51,72	60,08	46,59	41,98	54,47	254,84	0,19
NUEVA ZELANDA	12,60	0,00	7,78	0,00	49,37	69,75	0,05
ALEMANIA	10,95	146,84	280,09	504,25	41,86	983,99	0,73
ARGENTINA	0,00	0,00	0,00	2,16	16,20	18,36	0,01
COSTA RICA	0,00	0,00	0,00	0,00	15,84	15,84	0,01
CANADA	0,00	0,00	0,00	0,00	13,01	13,01	0,01
FRANCIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00
COLOMBIA	858,02	60,00	29,75	2,26	0,00	950,03	0,70
BAHAMAS, ISLAS	135,84	0,00	0,00	0,00	0,00	135,84	0,10
AFGANISTAN	42,85	0,00	0,00	0,00	0,00	42,85	0,03
PERU	0,00	0,00	0,00	1,05	0,00	1,05	0,00
ANTILLAS HOL.	0,00	0,00	0,00	21,06	0,00	21,06	0,02
CHILE	4,12	6,80	151,69	0,00	0,00	162,61	0,12
RUSIA	0,00	15,76	0,00	0,00	0,00	15,76	0,01
BIELORUSIA	0,00	0,00	0,00	86,56	0,00	86,56	0,06
BARBADOS	0,00	0,00	0,00	348,22	0,00	348,22	0,26
POLONIA	0,00	58,84	0,00	0,00	0,00	58,84	0,04
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>21.929,52</b>	<b>22.323,73</b>	<b>25.244,46</b>	<b>29.788,79</b>	<b>35.903,21</b>	<b>135.189,71</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: CORPEI, 2007

ELABORACIÓN: Autora de Tesis

Esto indica que los mejores precios, con continuidad histórica, están en Europa y Norteamérica.

**CUADRO N°5.**  
**EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE PLÁTANO. US\$ X TM**

PAIS	2002	2003	2004	2005	2006	TON.	FOB	PROM.
E. E. U. U	246,81	241,31	248,94	255,88	344,65	360.613,86	96.993,52	268,97
BELGICA	246,44	242,51	246,16	252,96	265,32	73.225,65	18.389,72	251,14
ESPAÑA	262,86	262,56	265,22	263,19	270,42	42.616,79	11.316,40	265,54
ITALIA	251,46	279,87	268,76	286,20	326,31	7.024,33	2.100,70	299,06
HOLANDA	245,40	242,96	270,18	256,93	356,34	6.936,35	1.913,95	275,93
PTO. RICO	291,07	0,00	292,93	265,27	278,98	2.039,35	556,41	272,84
TURQUIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	373,76	98,90	264,61
U. K	255,72	255,83	262,80	298,62	431,57	2.217,36	641,49	289,30
JAPON	246,70	242,44	244,97	246,43	261,02	1.026,68	254,84	248,22
N. ZELANDA	245,04	0,00	246,44	0,00	475,08	186,91	69,75	373,17
ALEMANIA	251,20	240,47	311,69	335,65	317,65	3.186,97	983,99	308,75
ARGENTINA	0,00	0,00	0,00	247,71	191,60	93,27	18,36	196,85
COSTA RICA	0,00	0,00	0,00	0,00	440,49	35,96	15,84	440,49
CANADA	0,00	0,00	0,00	0,00	265,46	49,01	13,01	265,46
FRANCIA	0,00	0,00	0,00	0,00	333,33	0,03	0,01	333,33
BIELORUSIA	0,00	0,00	0,00	246,55	0,00	351,09	86,56	246,55
BARBADOS	0,00	0,00	0,00	229,40	0,00	1.517,95	348,22	229,40
ANTILLAS H.	0,00	0,00	0,00	330,77	0,00	63,67	21,06	330,77
CHILE	176,37	149,91	253,42	0,00	0,00	667,29	162,61	243,69
AFGANISTAN	244,73	0,00	0,00	0,00	0,00	175,09	42,85	244,73
POLONIA	0,00	264,62	0,00	0,00	0,00	222,36	58,84	264,62
COLOMBIA	71,17	60,61	69,56	70,19	0,00	13.505,86	950,03	70,34
RUSIA	0,00	264,70	0,00	0,00	0,00	59,54	15,76	264,70
PERU	0,00	0,00	0,00	35,00	0,00	30,00	1,05	35,00
BAHAMAS	248,44	0,00	0,00	0,00	0,00	546,78	135,84	248,44
<b>TOTAL G.</b>	<b>225,80</b>	<b>241,43</b>	<b>250,31</b>	<b>257,78</b>	<b>324,13</b>	<b>516.766,07</b>	<b>135.189,71</b>	<b>261,61</b>

FUENTE: CORPEI, 2008

ELABORACIÓN: Autora de Tesis

Aunque en rendimiento Ecuador ocupó al 2002, el 16° puesto en América Latina, a partir de este año muestra una curva decreciente.

**Cuadro N°6.**  
**RENDIMIENTOS POR HAS. EN ALGUNOS PAISES DEL MUNDO**

(Tm./Ha.)	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento 95-04*
Uganda	6,0	6,0	6,1	6,0	5,7	5,9	6,0	6,0	5,8	5,9	-0,18%
Colombia	7,4	6,9	7,1	6,7	7,1	7,1	7,7	7,7	7,7	8,2	1,51%
Ruanda	6,5	6,5	6,4	6,5	7,1	6,1	4,9	7,8	6,7	6,8	0,40%
Ghana	7,7	8,0	8,1	7,8	8,1	7,9	7,8	8,2	8,1	8,5	0,64%
Nigeria	6,5	6,6	6,7	6,7	6,8	7,0	7,0	5,0	5,4	5,4	-2,64%
Perú	12,8	11,8	12,7	11,2	11,5	11,6	12,0	12,3	12,5	12,5	0,15%
Ecuador	8,3	9,8	9,9	9,3	9,4	6,8	9,0	6,8	6,8	6,2	-4,55%
Guatemala	41,4	39,4	38,1	38,1	38,6	39,0	39,3	39,4	39,4	39,4	-0,11%
Dominicana	9,6	9,6	9,6	9,6	9,6	9,4	9,5	9,1	9,3	9,2	-0,59%
Costa Rica	6,7	7,0	7,0	7,0	7,0	6,9	6,8	7,5	7,9	7,9	1,57%
<b>Mundo</b>	<b>6,2</b>	<b>6,3</b>	<b>6,3</b>	<b>6,2</b>	<b>6,3</b>	<b>6,2</b>	<b>6,2</b>	<b>6,2</b>	<b>6,2</b>	<b>6,3</b>	<b>0,05%</b>

\*Crecimiento promedio anual logarítmico 95-04

FUENTE: FAO, 2005

ELABORACION: Observatorio AGROCADENAS

Las principales zonas productoras del Plátano Barraganete en Ecuador son Santo Domingo y El Carmen, desde donde se exporta el 85% de su producción, siendo la última el eje central del presente análisis, que busca entre otras cosas interpretar la exportación o cadena exportadora en sí y su incidencia en la productividad de la zona.

## **4.2. FUNDAMENTOS FILOSÓFICOS**

La fundamentación filosófica que afianza “La exportación de plátano barraganete en el cantón El Carmen y su incidencia en la productividad del sector agrícola, en el quinquenio 2002 – 2006” es el Materialismo Histórico-Dialéctico, especialmente por su temática de carácter social y económico. El presente trabajo de investigación está orientado por una visión analítica del conglomerado social objeto de estudio y, sobre todo, de su comportamiento productivo.

Se busca entre otros:

- Comprender el proceso de exportación, del plátano barraganete, en el sector de El Carmen y sus implicaciones e impacto para con su productividad.
- Identificar los mecanismos de operatividad, instituciones, externalidades y las posibles barreras inherentes al negocio de la exportación del plátano barraganete.
- Obtener una panorámica holística sobre la producción y exportación del plátano barraganete en el país, reconociendo la validez de los muchos procesos y situacionalidad específicas de cada zona productiva.

En esta época dominada por una sola orientación económica, que promueve la implantación, a veces forzosa, de la globalización, esquema en el cual, muchas veces, las reglas del juego están sujetas a las directrices de las potencias mundiales; se hace necesario encontrar

alternativas originales que nazcan de los países en desarrollo y que redimensionen su productividad y competitividad, frente a los otros actores internacionales, sobre esta premisa se configuran las pautas de la propuesta para el presente estudio.

### 4.3. FUNDAMENTO TEÓRICO.

La **Exportación**, si bien definida como la venta de bienes y servicios a otro lugar fuera de nuestras fronteras<sup>5</sup>, para efectos de nuestra balanza de pagos se refiere, dentro de la cuenta corriente o sector real de la economía, a los bienes o mercancías. Los servicios, por no concordar con el concepto de venta internacional –o compra en el caso de las importaciones- son considerados en forma independiente en tres rubros;

- Servicios propiamente dichos (prestados o recibidos),
- Renta (recibida o pagada) y
- Transferencias corrientes (recibidas o enviadas).

Cuadro N° 7



FUENTE: Datos del Banco Central del Ecuador. 2007.  
ELABORACION: Autora de tesis.

<sup>5</sup> LA CLAVE DEL COMERCIO, LIBRO DE RESPUESTA PARA EL EXPORTADOR. FEDEXPOR. Capitulo 1, pagina 11. 2001.

Los bienes exportados son desagregados en:

- Mercancías generales; sumatoria de las mercancías según la CAE más los ajustes por comercio no controlado.
- Mercancías según la CAE; sumatoria de las exportaciones petroleras y no petroleras.
- Exportaciones Petroleras que incluyen:
  - Las ventas internacionales de crudo y
  - derivados.
- Exportaciones no petroleras, las que contienen a:
  - Productos tradicionales:
    - Banano y **PLATANO**.
    - Café y elaborados.
    - Camarón
    - Cacao y elaborados.
    - Atún y pescado.
  - Productos no tradicionales como:
    - Flores
    - Brócoli
    - Yuca
    - Frutas frescas
    - Mango
    - Piña
- Los bienes para transformación, reparación de bienes, bienes adquiridos en puerto por medios de transporte y oro no monetario (en cuya negociación no interviene autoridad monetaria gubernamental alguna), que sumados a las mercancías generales dan el total de las exportaciones. (VER CUADRO N°8, BALANZA COMERCIAL. BIENES.)



**Cuadro Nº 8**  
**BALANZA COMERCIAL. BIENES.**  
**EXPORTACIONES PERIODO 2002-2006 EN MILLONES DE DOLARES**

TRANSACCION-PERIODO		2002	2003	2004	2005	2006
<b>EXPORTACIONES</b>		<b>5.257,7</b>	<b>6.445,8</b>	<b>7.967,8</b>	<b>10.426,8</b>	<b>13.052,5</b>
A	MERCANCIAS GENERALES	5.115,6	6.305,6	7.831,9	10.206,3	12.781,8
B	MERCANCIAS SEGÚN LA CAE	5.036,1	6.222,7	7.752,9	10.100,0	12.658,1
C	PETROLERAS	2.055,0	2.606,8	4.234,0	5.869,8	7.544,3
D	PETROLEO CRUDO	1.839,0	2.372,3	3.898,5	5.393,6	6.934,0
E	DERIVADOS	216,0	234,5	335,5	473,0	610,3
F	NO PETROLERAS	2.981,1	3.615,9	3.518,9	4.230,2	5.113,8
G	TRADICIONALES	1.480,8	1.737,4	1.673,9	1.925,3	2.176,4
H	<b>BANANO Y PLATANO</b>	<b>969,3</b>	<b>1.100,8</b>	<b>1.023,6</b>	<b>1.084,4</b>	<b>1.213,0</b>
I	CAFÉ Y ELABORADOS	41,7	70,4	84,1	92,2	97,3
J	CAMARON	252,7	299,0	329,8	457,5	582,4
K	CACAO Y ELABORADOS	129,1	169,6	154,2	176,1	167,9
L	ATUN Y PESCADO	87,9	97,5	82,1	115,0	115,8
M	NO TRADICIONALES	1.500,4	1.878,5	1.845,0	2.304,9	2.937,4
N	AJUSTE POR COMERCIO NO CONTROLADO	79,5	82,9	79,0	106,3	123,7
Ñ	BIENES PARA TRANSFORMACION	-	-	-	-	-
O	REPARACION DE BIENES	6,5	5,4	5,6	6,0	6,0
P	BIENES ADQ. EN PUERTO POR MEDIOS DE TRANSP.	135,6	134,8	130,3	214,5	264,7
Q	ORO NO MONETARIO	-	-	-	-	-
<b>DESAGREGACION:</b> <b>EXPORTACIONES=A+Ñ+O+P+Q</b> <b>MERC. GENERALES= B+N</b> <b>MERC. SEGÚN LA CAE= C+F</b> <b>PETROLERAS=D+E</b> <b>NO PETROLERAS=G+M</b>						

FUENTE: Datos del Banco Central del Ecuador, 2007

ELABORACION: Autora de tesis

El Ecuador es altamente dependiente de sus exportaciones **Petroleras**, las que sostienen gran parte del peso su economía, estas a su vez se dividen en exportaciones de crudo -en nuestro caso pesado- y derivados. Sin embargo su preponderancia ha venido disminuyendo los últimos años

frente a las remesas o transferencias de los emigrantes y las exportaciones de banano.

Las mayores ventas se realizan en América, siendo las más importantes las efectuadas a Norteamérica, y de ella a los EEUU, le siguen la Comunidad Andina, Centroamérica y fuera de nuestro continente las hechas al mercado.

*Las exportaciones mundiales de petróleo crudo y derivados registraron una tasa de crecimiento promedio anual de 4.3% entre 1990 y 2001, inferior a la tasa de crecimiento promedio de las exportaciones mundiales que fue de 5.4%.*

*A pesar de la importancia interna del petróleo en el Ecuador, su participación en un mercado mundial es muy pequeña. De 1.8% en 1990, pasó a representar 1.5% de las exportaciones mundiales en 2002.*

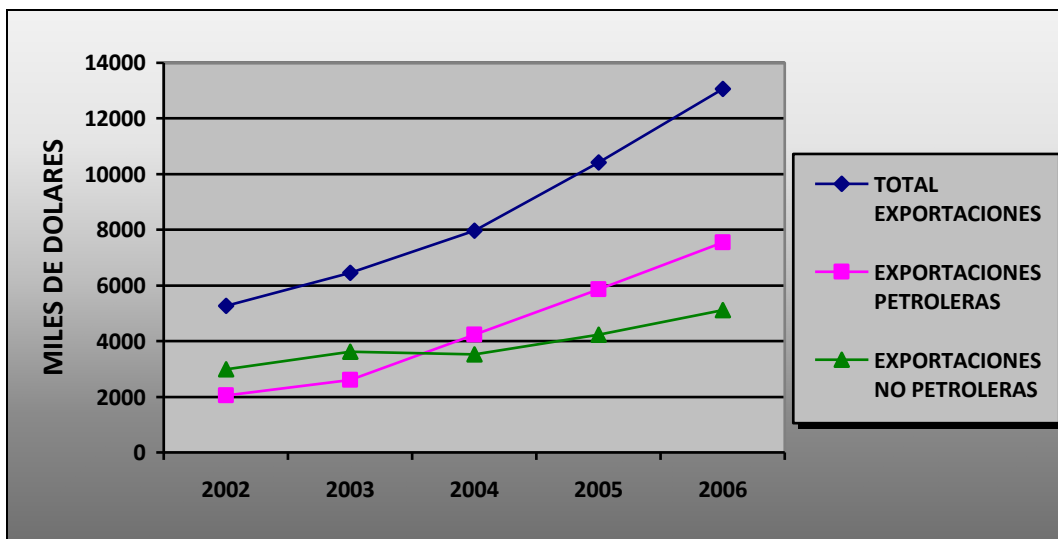
*Entre 1990 y 2001 la dependencia del petróleo para generación de divisas disminuyó en Ecuador. El peso de las exportaciones petroleras en las totales cayó de 52% en 1990 a 41% en 2001. No obstante, es evidente que el país todavía mantiene una alta dependencia del petróleo.<sup>6</sup>*

Durante los tres primeros años del presente siglo, las exportaciones **No petroleras totales**, representaron el primer rubro de exportaciones, sin embargo desde el 2004 pierden fortaleza frente a las petroleras y pasan al segundo lugar, manteniéndose este esquema hasta el 2006.

---

<sup>6</sup> Competitividad Industrial del Ecuador. Capítulo 5, ítem 5.3.1. Desempeño del sector petrolero por país. MICIP – ONUDI 2005. [www.micip.gov.ec](http://www.micip.gov.ec)

**Gráfico Nº1**  
**EXPORTACIONES TOTALES DEL ECUADOR**

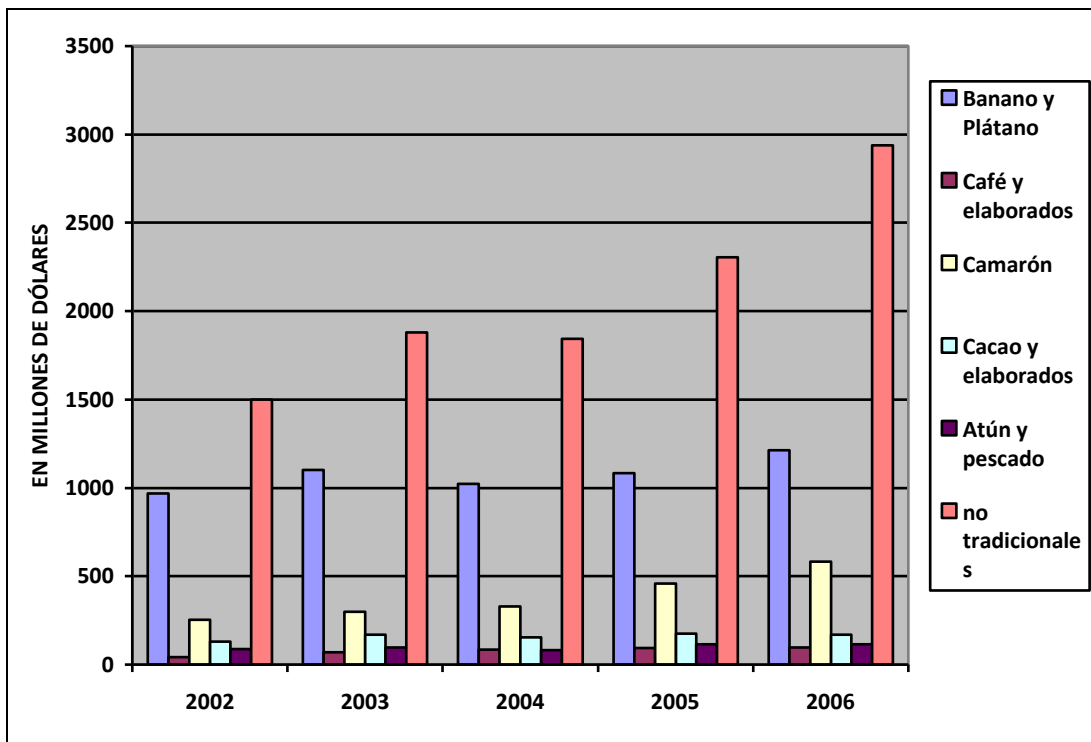


FUENTE: Banco Central del Ecuador. 2007  
ELABORACION: Autora de Tesis.

Las exportaciones no petroleras están subdivididas en **EXPORTACIONES TRADICIONALES** y **NO TRADICIONALES**. Las primeras agrupan a un reducido grupo de productos y sus derivados (Banano y PLATANO, Café y elaborados, Camarón, Cacao y elaborados, Atún y pescado), tradicionalmente exportados desde el Ecuador; las segunda encierra a una amplia lista (Frutas frescas, Manufacturas, Jugos, Hortalizas, etc.) de productos alternativos o emergentes.

Si bien, en conjunto, el mayor volumen de ventas en millones de dólares corresponde a los no tradicionales, este se difumina en la amplia gama de productos incluida. Individualmente, los no tradicionales, representan la mayor fortaleza porcentual de los no petroleros, de ellos sobresalen los ítem banano-plátano y atún-pescados, con casi el 45% de las exportaciones del sector.

**Gráfico No2  
PRODUCTOS NO PETROLEROS DE EXPORTACION**



FUENTE: Banco Central del Ecuador, 2007  
ELABORACION: Autora de tesis

Los destinos de nuestras exportaciones Tradicionales más importantes son Europa, América y Asia. De EURASIA sobresalen el CEI o COMUNIDAD DE ESTADOS INDEPENDIENTES; de América los países del TLCAN o TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE y específicamente los EEUU. Además de los estados miembros de la COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES nuestro ámbito regional más cercano, los del MERCOSUR y el CARICOM o BLOQUE COMERCIAL DEL CARIBE, en orden de importancia decreciente.

Dentro de las exportaciones de tradicionales, el ítem BANANO-PLATANO representa el 39%, sin embargo el peso de este recae en el banano, aunque el crecimiento de la producción y exportaciones de plátano, es significativo y muestra aceptables índices de atractividad sobre todo en zonas como la de El Carmen en Manabí.

*La actividad agrícola constituye uno de los principales rubros de la economía manabita, que se encuentra favorecida por la fertilidad de las zonas cultivables y por la tenacidad del hombre campesino.*

*Durante la década de los ochentas, aproximadamente el 40% o más de la población económicamente activa de la provincia estuvo involucrada en actividades de este sector. Los cultivos tradicionales son: café, cacao, naranja, algodón, plátano, maíz, arroz, fréjol, entre otros.*

*La producción de plátano, principalmente barraganete, utiliza alrededor de 41.650 hectáreas cultivadas, las que están en manos de 2.080 productores. La superficie cultivada genera anualmente 5 millones de racimos y más de 4 millones de cajas, que se movilizan a los Estados Unidos, Colombia, Perú, Chile y ocasionalmente llegan hasta Europa.<sup>7</sup>*

El plátano se lo ha cultivado en casi todas las regiones de nuestro País, especialmente en la costa, por su alto valor nutritivo y rangos de sabor y presentaciones culinarias, lo que lo ubica como uno de los productos más consumidos y solicitados a nivel interno y por nuestros emigrantes en el exterior.

*Es un cultivo de amplia distribución en los trópicos ecuatorianos, desde el pie de monte hasta la llanura tropical, tanto en la Costa como en la región*

---

<sup>7</sup> [http://www.manabi.gov.ec/consejo\\_cat.php?id=47&gid=11&gidm=41](http://www.manabi.gov.ec/consejo_cat.php?id=47&gid=11&gidm=41), 2007

*Amazónica. Comprende casi todas las provincias, con mayor importancia en Esmeraldas, Pichincha, Los Ríos, Manabí, El Oro.*<sup>8</sup>

El plátano es una fruta exótica en el mercado mundial, donde muchos consumidores lo confunden con un banano verde. Por esto, se debe explicar al consumidor que es un producto con sabor y características diferentes. Es importante que el consumidor conozca que el plátano se puede consumir verde o maduro, así como que disponga de información relevante a factores de calidad, maduración, formas de corte y alternativas de consumo.

*El plátano, igual que el banano, es originario de la región indomalaya. Para el siglo 3 A.C. en el Mediterráneo solamente se conocía de la fruta por referencia. Se cree que llegó a Europa en el siglo 10 D.C. y que marinos portugueses la trajeron a Sudamérica desde África occidental o el este de Indonesia.*

*Esta fruta, cilíndrica con 3 ángulos pronunciados, se consume en diversos estados de madurez y de ello depende su sabor entre otras características. Así, el plátano con cáscara verde y vetas negras tiene un sabor salado, su firme y astringente pulpa es de color blanco marfil. En contraste, la cáscara del plátano maduro es amarilla con vetas negras, la pulpa es blanda, almidonada, de color amarillo – salmón y con sabor dulce.*<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> CONVENIO MAG / IICA. Subprograma de Cooperación Técnica (Préstamos BID / MAG 831/OC y 832/OC – EC) IDENTIFICACION DE MERCADOS Y TECNOLOGIA PARA PRODUCTOS AGRICOLAS TRADICIONALES DE EXPORTACION.

<sup>9</sup> OP. CIT.

**Cuadro № 9**  
**EXPORTACIONES TRADICIONALES.**  
**PLATANO**

**PERIODO ENERO DICIEMBRE 2001 – ENERO DICIEMBRE 2006**

**PARTIDA: PLATANO 08030011**

BLOQUE	2001 TON.	2001 FOB (MILES USD)	2002 TON.	2002 FOB (MILES USD)	%VARIAC 2002/ 2001	2003 TON.	2003 FOB (MILES USD)	%VARIAC 2003/ 2002	2004 TON.	2004 FOB (MILES USD)	%VARIAC 2004/ 2003	2005 TON.	2005 FOB (MILES USD)	%VARIAC 2005/ 2004	2006 TON.	2006 FOB (MILES USD)	%VARIAC 2006/ 2005	%VARIAC 2006/ 2001
<u>América</u>	100,912.45	15,219.31	78,627.15	17,287.84	13.59	67,274.52	16,050.90	-7.15	75,292.29	18,669.42	16.31	79,175.58	20,211.17	8.26	76,754.11	26,440.21	30.82	73.73
<u>TLCAN</u>	57,391.55	12,519.41	66,001.01	16,289.86	30.12	66,239.16	15,984.10	-1.88	74,266.06	18,487.98	15.66	77,523.04	19,836.42	7.29	76,633.60	26,408.17	33.13	110.94
<u>Europa</u>	11,490.74	2,563.35	17,820.49	4,465.70	74.21	24,941.82	6,212.75	39.12	25,178.54	6,473.61	4.20	34,927.60	9,194.51	42.03	32,972.18	9,160.85	-0.37	257.38
<u>Asia</u>	118.96	26.03	384.74	94.57	263.31	247.81	60.08	-36.47	190.19	46.59	-22.45	170.35	41.98	-9.89	582.44	153.37	265.34	489.20
<u>Oceania</u>	385.71	82.93	51.42	12.60	-84.81	0.00	0.00	-100.00	31.57	7.78	0.00	0.00	0.00	-100.00	103.92	49.37	0.00	-40.47
<u>M. SUR</u>	133.05	29.51	0.00	0.00	-100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8.72	2.16	0.00	84.55	16.20	650.00	-45.10
<u>CARICOM</u>	0.00	0.00	546.78	135.84	0.00	0.00	0.00	-100.00	0.00	0.00	0.00	1,517.95	348.22	0.00	0.00	0.00	-100.00	0.00
<u>CAN</u>	43,387.85	2,670.39	12,056.00	858.02	-67.87	990.00	60.00	-93.01	427.66	29.75	-50.42	62.20	3.31	-88.87	0.00	0.00	-100.00	-100.00
<u>CEI</u>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	59.54	15.76	0.00	0.00	0.00	-100.00	351.09	86.56	0.00	0.00	0.00	-100.00	0.00

**FUENTE: Banco Central del Ecuador, al 26/JULIO/2007**

**ELABORACION: CORPEI**

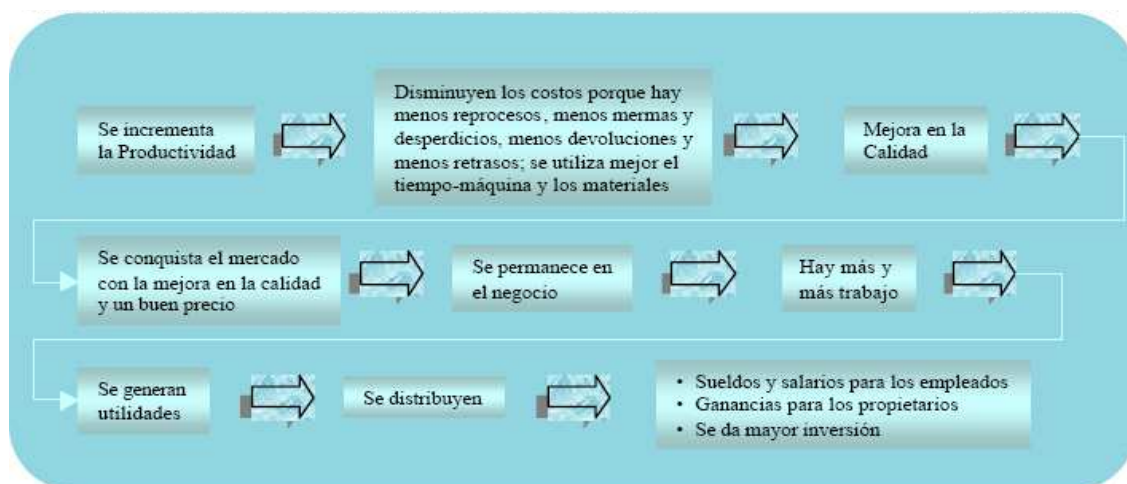
La **PRODUCTIVIDAD** es la relación existente entre la dotación de productos (bienes y servicios) y la cantidad de insumos o factores utilizados, indica la eficacia o eficiencia con la que fueron abordados y el balance final de la efectividad o cuantificación de los resultados obtenidos. Su mejoramiento indica una evolución positiva en los índices de calidad, precios, empleo, bienestar corporativo y social, entre otros.

*La Productividad es la relación entre la producción de bienes, en el caso de una empresa manufacturera, o ventas en el de los servicios, y las cantidades de insumos utilizados. De esta manera, el concepto de productividad es igualmente aplicable a una empresa industrial o de servicios, a un comercio, a una industria o al agregado de la economía.*

*La Productividad provoca una "reacción en cadena" al interior de la empresa, que abarca una mejor calidad de los productos, mejores precios, estabilidad de los empleos, permanencia de la empresa y mayor bienestar colectivo.*

**Gráfico N° 3.**

**CADENA DERIVADA DE UNA MAYOR PRODUCTIVIDAD**



10

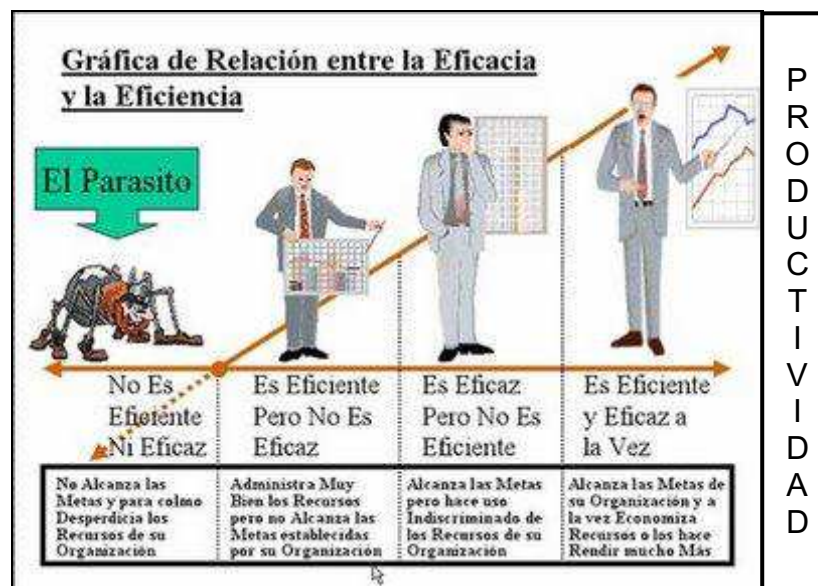
<sup>10</sup> El ABC de los Indicadores de la Productividad. Segunda Edición: Octubre 2003. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. <http://www.inegi.gob.mx>



La productividad, a breves rasgos, se basa en la sumatoria de la eficiencia (forma con la que se utilizan los insumos) más la eficacia (logro de objetivos), siendo la efectividad la cuantificación o balance final de dicha sumatoria.

La figura que mostramos ilustra muy bien las diferencias y relación de los dos primeros: la eficiencia está relacionada con el uso adecuado de los recursos con los que contamos, mientras que, la eficacia está relacionada con el logro de las metas que nos hemos propuesto alcanzar.

**Gráfico N° 4**  
**PRODUCTIVIDAD**



En el libro *La reinención del gobierno*, de Osborne y Gaebler, se define efectividad como una medida de **la calidad de las metas que hemos alcanzado**. Es decir, la efectividad significa no solamente alcanzar resultados (por más eficientes que hayamos sido) sino que esos resultados sirvan, que sean realmente útiles. Por lo tanto, de poco vale ser eficiente y eficaz si no somos efectivos.<sup>11</sup>

<sup>11</sup> //ronaldmaravi.blogspot.com/2007.htm

Con relación a la definición y tratamiento analítico de estos tres términos uno de los mejores artículos es el presentado por el Cap. (av.) Ing. Juan Carlos González M., el cual se lee a continuación:

**EFICIENCIA:** *"Capacidad para lograr un fin empleando los mejores medios posibles". Aplicable preferiblemente, salvo contadas excepciones a personas y de allí el término eficiente.*

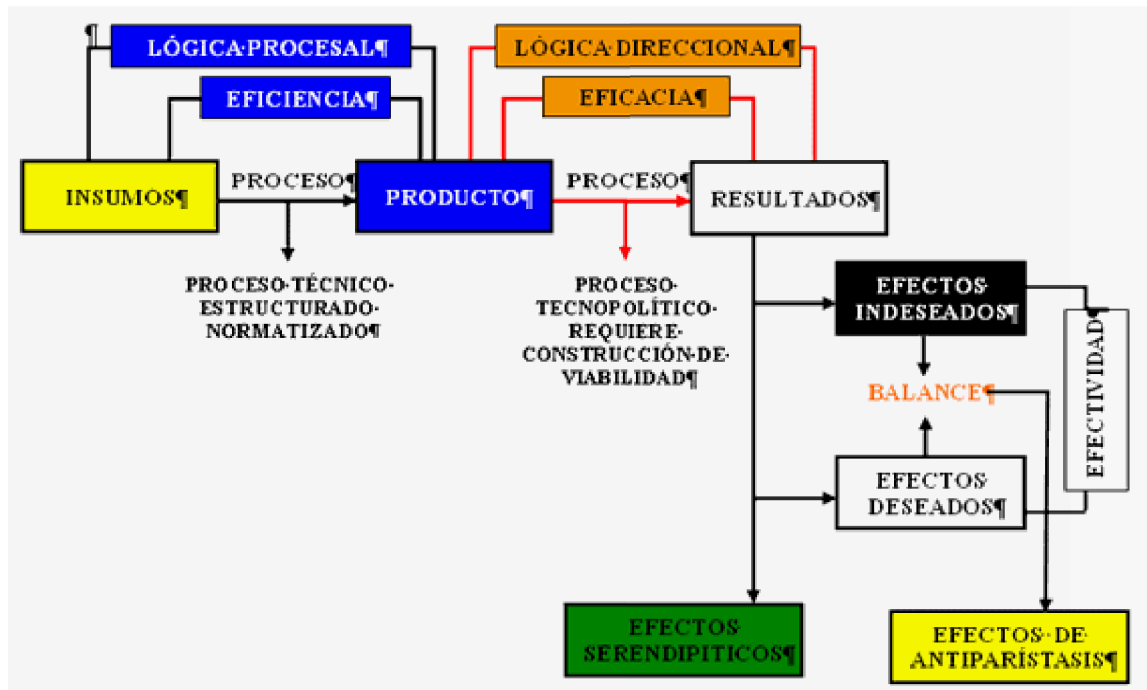
**EFICACIA:** *"Capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera, sin que priven para ello los recursos o los medios empleados". Esta es una acepción que obedece a la usanza y debe ser reevaluada por la real academia; por otra parte, debe referirse más bien a equipos.*

**EFFECTIVIDAD:** *"Cuantificación del logro de la meta". Compatible el uso con la norma; sin embargo, debe entenderse que puede ser sinónimo de eficacia cuando se define como "Capacidad de lograr el efecto que se desea".*

*El modelo que considero más completo...para la explicación de los términos en cuestión, es el... plasmado en el libro del profesor Kilian Zambrano D. "Planificación y Control de la Producción Pública".*

*En primera instancia, de forma gráfica se plantea la estructura y lógica de una operación, de acuerdo al gráfico subsiguiente:*

**Gráfico N° 5**  
**ESTRUCTURA Y LOGICA OPERATIVA**



Las lógicas plasmadas en el gráfico superior, se encuentran vinculadas en todo momento al entorno de donde provienen sus insumos, relacionados a la fenoestructura<sup>XI</sup> y hacia dónde van los productos (fenoproducción y vector<sup>XII</sup> de producción terminal); encontrándose además, una interrelación constante con aliados, oponentes, aliado-opponentes e indiferentes. En general, el precitado gráfico representa una información mucho más completa de lo que se pretende tratar en el presente escrito, por lo que se recomienda revisar la literatura correspondiente a planificación estratégica y vincularla con la teoría general de sistemas. Sin embargo, de esta parte una referencia importante para la definición de los términos en cuestión, por lo que se procederán a definir como sigue:

**Eficiencia:** Es la relación existente entre el vector insumos (cantidad, calidad, espacio y tiempo) y el vector productos (ídem), durante el subproceso estructurado, de conversión de insumos en productos.

**Eficacia:** Es la relación existente entre el vector producto y el vector resultados, durante el subproceso cuasiestructurado y tecnopolítico de conversión de productos en resultados; esta relación se establece por la calidad (al entender la calidad como el grado de satisfacción del cliente / usuario / o ciudadano) del producto al presentar el máximo de efectos deseados y mínimo de indeseados (balance de antiperístasis<sup>XIII</sup>). Reduciendo así, los reprocesos, retrabajo y el desperdicio, dentro de la viabilidad prevista.

**Efectividad:** Es el balance existente, entre los efectos deseados y los efectos indeseados que genera el producto durante su consumo. Es aquí, donde se habla del efecto de antiperístasis, mediante el cual se propende dar una respuesta reactiva a las consecuencias del producto, a través de la retroalimentación del sistema.

Como último aspecto y haciendo referencia a Kilian Z D. (2004, p. 139), se pueden destacar dentro de la terminología examinada, los siguientes principios:

**Principio de eficiencia:** "El actor estratégico hará un uso dosificado de sus recursos en cada evento del juego interactivo, lo cual ocurrirá en función de la aplicación de recursos por parte del otro."

**Principio de eficacia:** "La obtención de los resultados deberá exigir la menor cantidad de eventos posibles. El encuentro y la fricción deberán minimizarse, y solo producirse como eventos encadenados integral y orgánicamente orientados hacia los resultados".

**Principio de efectividad:** "El balance entre los efectos positivos y los efectos negativos de los RESULTADOS, deberá ser favorable para un actor y desfavorable para el otro. Es decir, dado que cada actor obtiene resultados con efectos positivos pero también negativos, cada actor

*orientará su estrategia para que los efectos negativos de el otro sean mayores que los efectos negativos de él.”<sup>12</sup>*

#### **4.4. FUNDAMENTO LEGAL.**

El plátano exportado desde el Ecuador está sujeto a las cuotas y aranceles impuestos en los mercados de destino para el banano. Por aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias para los Países Andinos (SGP) Europa no aplica arancel en las exportaciones ecuatorianas a estos mercados. En el mismo orden, Estados Unidos no impone aranceles al producto ecuatoriano bajo el amparo de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (LPAA). Las exportaciones a los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) están libres de gravámenes, según los acuerdos suscritos

Según el art. 3 de la LEY PARA ESTIMULAR Y CONTROLAR LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE *PLATANO BARRAGANETE DE EXPORTACION*, el Ministerio de Agricultura y Ganadería, por intermedio de la Subsecretaría del Litoral Norte o Subsecretaría del Litoral Sur y Galápagos, efectuará inspecciones periódicas a las personas naturales o jurídicas que adquieran y/o comercialicen cajas de *plátano barraganete, destinado a la exportación.*” Para estos efectos, las aludidas personas naturales o jurídicas estarán obligadas a exhibir la documentación pertinente y permitir la revisión por parte de los funcionarios respectivos de toda la información que manejen y que pudiere resultar necesaria analizar para establecer el cumplimiento de esta Ley.

H. CONGRESO NACIONAL  
LA COMISIÓN DE LEGISLACIÓN Y CODIFICACIÓN  
Resuelve expedir:

---

<sup>12</sup> [www.monografias.com/trabajos11/veref/veref.shtml.htm](http://www.monografias.com/trabajos11/veref/veref.shtml.htm)

Codificación de la ley para estimular y controlar la producción y comercialización del banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación.

Codificación 2004 - 013

Art. 1.- La Función Ejecutiva a través de un Acuerdo Interministerial dictado por los Ministros de Agricultura y Ganadería y, de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, fijará en forma periódica y en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, el precio mínimo de sustentación que, de modo obligatorio, deberá recibir el productor bananero (al pie del barco), por parte de toda persona natural o jurídica que comercialice, por cualquier acto o contrato de comercio permitido por la Ley, los distintos tipos autorizados de cajas conteniendo banano de exportación. También fijará los precios mínimos referenciales (FOB) a declarar por parte del exportador.

Para este fin, el Ministerio de Agricultura y Ganadería organizará mesas de negociación; cada tres meses, en las que participarán representantes de los productores y exportadores con los dos Ministros de Estado, para establecer dichos precios de manera consensuada.

De no lograr establecer precios mínimos de mutuo acuerdo los dos Ministros, en un plazo de siete días, procederán a fijar los mismos sobre la base del costo promedio de producción nacional.

El precio mínimo de sustentación es el equivalente al costo de producción promedio nacional, más una utilidad razonable de cada uno de los distintos tipos autorizados de cajas conteniendo banano de exportación. Se fijará en dólares de Estado Unidos de Norteamérica.

Para asegurar el pago del precio mínimo de sustentación que el exportador o intermediario, está obligado a pagar al productor, aquél

deberá, indistintamente, rendir caución sobre dicho precio mínimo, con vigencia mínima de treinta días.

Dicha caución podrá consistir en una póliza de seguro, en una garantía bancaria o mediante cheque certificado a favor del productor que se depositará en custodia en el Departamento Financiero de la Subsecretaría correspondiente, previo al embarque.

Independientemente de las sanciones a que haya lugar, el Ministerio, una vez determinado el incumplimiento, solicitará al garante que se ejecute en forma inmediata la garantía a favor del productor.

Art. 2.- Queda terminantemente prohibido que persona alguna, sea directamente o por interpuesta persona, pague al productor un valor menor que el precio mínimo de sustentación fijado de acuerdo con el artículo 1 de esta Ley, utilizando cualquier mecanismo o procedimiento para no cumplir con sus disposiciones.

La calificación de la fruta se la hará única y exclusivamente en la finca de producción y no será motivo de una posterior en el puerto de embarque.

Art. 3.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería, por intermedio de la Subsecretaría del Litoral Norte o Subsecretaría del Litoral Sur y Galápagos, efectuará inspecciones periódicas a las personas naturales o jurídicas que adquieran y/o comercialicen cajas con banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación.

Para estos efectos, las aludidas personas naturales o jurídicas estarán obligadas a exhibir la documentación pertinente y permitir la revisión por parte de los funcionarios respectivos de toda la información que manejen y que pudiere resultar necesaria analizar para establecer el cumplimiento de esta Ley.

Art. 4.- En caso de establecerse que la persona natural o jurídica inspeccionada hubiere evadido o incumplido el pago del precio mínimo de sustentación, el Subsecretario correspondiente, con el informe de inspección respectivo y después de oír verbal y sumariamente a la parte interesada, aplicará una multa equivalente de veinticinco a cincuenta veces el monto de la evasión o incumplimiento y dispondrá en todos los casos la reliquidación y pago en devolución a los productores, del monto de lo no pagado.

En caso de reincidencia, el Subsecretario correspondiente podrá disponer la suspensión de exportar por quince días.

En evento de que se incurriese por tercera ocasión en la prohibición prescrita en el artículo 2 de la presente Ley, el Subsecretario correspondiente ordenará la prohibición de exportar banano ecuatoriano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación, bajo la marca o marcas utilizadas por el incumplido, por el plazo de sesenta días.

Si se reiterase en dicha prohibición, se aplicarán todas las sanciones establecidas en el presente artículo.

Art. 5.- El afectado por la resolución dictada por el Subsecretario correspondiente podrá interponer ante el Ministro de Agricultura y Ganadería recurso de revisión solo en el efecto devolutivo.

El Ministro de Agricultura y Ganadería resolverá el recurso en el término de diez días, hubiese o no comparecido el afectado con sus pruebas de descargo.

Art. 6.- En caso de que la resolución del Ministro resultare favorable al sancionado, se procederá a devolver el monto de las multas pagadas, y el exportador podrá deducir de futuras adquisiciones los montos que hayan



recibido aquellos productores beneficiados por la resolución de primera instancia, valores que no generarán intereses ni recargos de naturaleza alguna por cuenta de los productores.

Art. 7.- Prohíbese y se tendrá por no escrita cualquier forma de renuncia que pudiera estipularse entre productores y exportadoras de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación, y que originándose en una causa ilícita signifique, de cualquier manera, una disminución efectiva del derecho del productor a recibir cuando menos el precio mínimo de sustentación por caja de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación.

Prohíbese que en las liquidaciones de pago de las cajas de banano para exportación consten descuentos no autorizados por el productor. El exportador que violare esta disposición será sancionado por el Subsecretario correspondiente, con la multa equivalente al quinientos por ciento (500%) de los valores indebidamente descontados, de la cual se devolverá al productor el valor correspondiente.

Art. 8.- Prohíbese realizar nuevas siembras de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación, a partir de la fecha de promulgación de la presente Ley. Su transgresión será sancionada con una multa de ciento cincuenta salarios mínimos vitales generales por hectárea sembrada, de conformidad con el Reglamento dictado por el Presidente de la República.

Art. 9.- Se prohíbe comercializar banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas para exportación de plantaciones que no estén debidamente inscritas y registradas en el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Quienes incumplan esta disposición serán multados con el valor equivalente al trescientos por ciento (300%) del valor de la fruta que haya comprado.

Art. 10.- Toda persona natural o jurídica que exporte banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas para exportación deberá presentar ante la Subsecretaría correspondiente, cuarenta y ocho horas antes del embarque, el plan de embarque provisional, el mismo que contendrá el nombre del productor, nombre del predio agrícola, superficie sembrada y la zona en que se encuentra ubicada.

Dentro de las setenta y dos horas de efectuado el embarque, el exportador presentará ante la Subsecretaría correspondiente, el plan de embarque definitivo.

La no presentación o falsedad en la documentación a presentarse por parte del exportador contemplada en los incisos anteriores, serán sancionadas con una multa equivalente a doscientos salarios mínimos vitales.

Art. 11.- Todas las sanciones pecuniarias establecidas en esta Ley, seguirán el trámite contemplado en el artículo 4. Los fondos recaudados por las sanciones contempladas en esta Ley, serán destinados única y exclusivamente al desarrollo de la industria bananera del país.

La resolución en su fase administrativa que dicte el respectivo Subsecretario del Ministerio de Agricultura y Ganadería, causará ejecutoria.

Como medida precauteladora, el funcionario respectivo dentro del acto administrativo, suspenderá provisionalmente el uso de la marca y patente del exportador; mientras dure la suspensión, el exportador no podrá

transferir sus marcas registradas a otro exportador, sea ésta persona natural o jurídica.

Art. 12.- Para ejercer la actividad de comercialización de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas para exportación en el Ecuador, toda persona natural o jurídica deberá calificarse como tal ante el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Incurrirá en el delito contemplado en el artículo 563 del Código Penal vigente, toda aquella persona natural o jurídica que compre o comercialice para la exportación, sin previamente estar calificada como tal para ejercer dicha actividad en el Ecuador...<sup>13</sup>

#### **4.5. HIPÓTESIS**

La estructura de la cadena de exportación del plátano barraganete, vigente en El Carmen, afecta negativamente la productividad de su sector agrícola.

##### **4.5.6. VARIABLES**

###### **4.5.6.1. VARIABLE INDEPENDIENTE.**

La cadena de exportación de plátano barraganete en El Carmen

###### **4.5.6.2. VARIABLE DEPENDIENTE.**

Productividad del sector agrícola.

---

<sup>13</sup> Diario LA HORA Quito – Ecuador. [www.dlh.lahora.com.ec](http://www.dlh.lahora.com.ec). 2007

## **5.- METODOLOGÍA**

### **5.1. MODALIDAD BASICA DE LA INVESTIGACIÓN**

El diseño de la investigación es de tipo CIENTIFICA, de acuerdo al tema seleccionado y los objetivos determinados, realizada en forma sistemática, con el objetivo primario de contrastar la hipótesis con la realidad y ofrecer una propuesta que aporte significativamente a la exportación de plátano barraganete para incrementar su nivel de negociación.

El análisis teórico consiste en recopilar y estudiar la información documental, procediendo luego a comprobar su validez en el campo, con un punto de vista pragmático, con el propósito final de tener un mejor respaldo al planteamiento del proyecto, valorando opiniones y criterios principalmente de carácter comercial, económico y productivo.

El método de la investigación ha sido formulado de manera lógica, empleándose el método inductivo que nos permitirá descubrir los factores que afectan a los productores y el método deductivo para conocer los factores que influyen en el mercado global.

### **5.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Los tipos de investigación que se desarrollarán serán los siguientes:

- Investigación de Campo
- Investigación Documental.

#### **5.2.1. INVESTIGACION DE CAMPO.**

Se desarrollará la investigación de campo por la gran importancia que tiene para esta investigación de manera directa la realidad de los productores y su capacidad de negociación.

### **5.2.2. INVESTIGACION DOCUMENTAL.**

La investigación bibliográfica y linkográfica, sustentarán la profundidad de nuestro estudio. Cabe destacar su gran importancia dentro de nuestra investigación dado que nos ha proporcionado información inaccesible mediante una investigación de campo, puesto que el proyecto contempla la exportación del producto.

### **5.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN.**

El nivel o tipo de investigación a ser aplicada será CORRELACIONAL, dado que presenta la relación existente entre la variable independiente la exportación de plátano barraganete con la variable dependiente incidencia en la productividad del sector.

### **5.4. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

La recolección de la información se realizará por medio de las siguientes técnicas de investigación:

Primarias: Encuesta

Secundarias: Lectura científica, Análisis de contenido

#### **5.4.1. TÉCNICAS PRIMARIAS**

El procedimiento operativo empleado como técnica es la encuesta, la misma que mediante la elaboración de un cuestionario, proporciona un resultado muy saludable y enriquecedor para la investigación. Se crea uno destinado al productor de plátano barraganete que vive dentro de las zonas incluidas en el estudio y otro para intermediarios y exportadores. El cuestionario se elabora con la finalidad de conocer la producción, comercialización y negociación, obteniendo valiosa información que manejada estadísticamente nos permitirá conocer porcentajes

referenciales de diferentes parámetros que son parte del objeto de análisis, obteniendo así un conocimiento generalizado de la problemática.

#### **5.4.2. TÉCNICAS SECUNDARIAS.**

Estas técnicas de la investigación son producto de la recopilación de datos proporcionados por periódicos, revistas, Internet, etc. Ha servido como base para la elaboración del Marco teórico, donde se identifican las principales situaciones generadas de la problemática. Además comprender las ventajas potenciales que tiene esta región y conocer el desarrollo de la producción y comercialización de plátano barraganete

### **5.5. POBLACIÓN Y MUESTRA**

#### **5.5.1. TAMAÑO DE LA MUESTRA.**

POBLACION FINITA, Productores de plátano barraganete para exportación, Empresas Exportadoras e Intermediarios, del cantón El Carmen.<sup>14</sup>

<b>DESCRIPCION</b>	<b>TOTAL</b>
<b>PRODUCTORES</b>	<b>2080</b>
<b>EXPORTADORES, INTERMEDIARIOS.</b>	<b>123</b>
<b>TOTAL N (PRODUCTORES, EXPORTADORES, INTERMEDIARIOS)</b>	<b>2203</b>

<sup>14</sup> De acuerdo al Censo del 2001, sobre Producción y Exportación del Plátano en el cantón de El Carmen, MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA-PROATETT.

## 5.5.2. CLASIFICACION DE LA MUESTRA.

Muestreo Probabilístico estratificado y proporcional.

Productores	2080,00		Z(% confiabilidad)	0,94256	94,256%
Exportadores e interm.	123,00		Z(nivel confiabilid.)	1,90	
			e(error muestreo)	0,0574	5,74%
N(población)	2203,00	$N=I+H+M$	p(ocurrencia)	0,50	
x (promedio)	734,33	$x=N/3$	q(no ocurrencia)	0,50	
n (tamaño muestra)	243,42	<b>243</b>	F(fracción)	0,1104965	$F=n/N$
P. finitas	$n=$	$Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N / e^2 (N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q$		<b>244</b>	
Confiabilidad	Z=	0,94256	/ 2	0,47128	<b>1,90</b>
Funciones de la Curva Normal	<b>Z</b>	superficie m a z			
	<b>1,90</b>	0,47128			
MEP	<b>ESTRATO</b>	<b>TOTAL</b>	<b>FRACCIÓN</b>	<b>MUESTRA</b>	
	P	2080	0,1104965	230	
	E/I	123	0,1104965	14	
	TOTAL	2203	0,1104965	244	

%	Z	superficie m a z
92,814%	1,80	0,46407
93,568%	1,85	0,46784
94,256%	1,90	0,47128
94,882%	1,95	0,47441
<b>95,450%</b>	<b>2,00</b>	<b>0,47725</b>
95,964%	2,05	0,47982
96,428%	2,10	0,48214
96,844%	2,15	0,48422







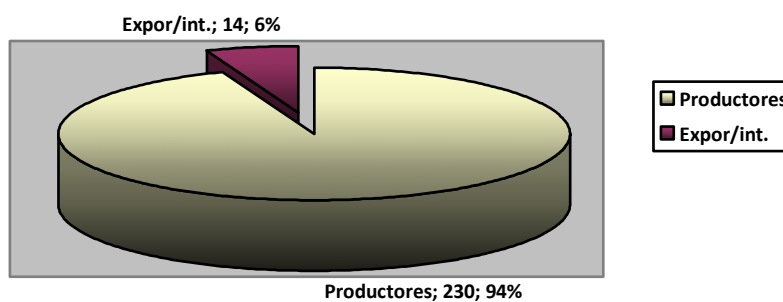
## 6. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.

### 6.1. DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA.

Cuadro Nº 10

No.	RESULTADOS	DE LA MUESTRA = 244		)	
A.	TOTAL ENCUESTAS	PRODUCTORES	230	94,26%	100%
		EXPORT./INTERM.	14	5,74%	
			244		

Gráfico Nº 6



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

**ELABORACION:** Autor de Tesis.

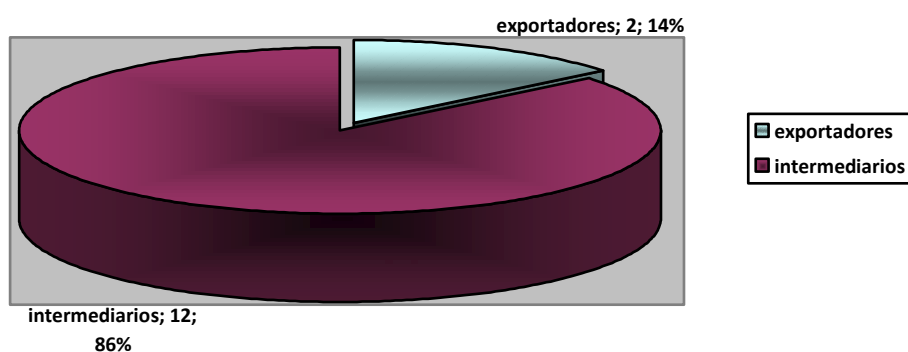
El cálculo de la muestra indicó la aplicación de la encuesta a 230 productores y 14 exportadores o intermediarios.

**ENCUESTA EXPORTADORES E INTERMEDIARIOS  
MUESTRA INTERMEDIARIOS 12, EXPORTADORES 2**

**Cuadro № 11**

A.	TOTAL ENCUESTAS	EXPORTADORES	2	14,29%	100%
		INTERMEDIARIOS	12	85,71%	
			14		

**Gráfico № 7**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

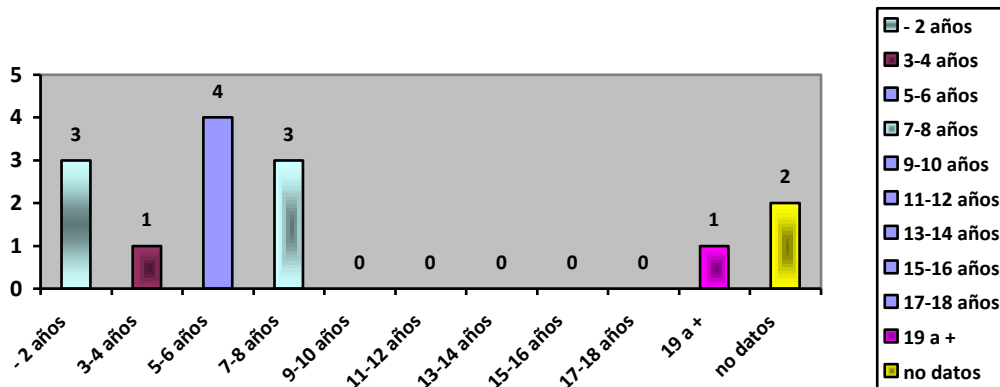
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

En la encuesta aplicada a exportadores e intermediarios, con una muestra de 14 personas, 12 fueron aplicadas a intermediarios y 2 a exportadores.

**Cuadro № 12**

PREGUNTA 1	¿CUÁL ES EL TIEMPO QUE USTED LLEVA EN LA EXPORTACIÓN DEL PLÁTANO?	MENOS DE 2 AÑOS	3	21,43%	100%
		3 A 4 AÑOS	1	7,14%	
		5 A 6 AÑOS	4	28,57%	
		7 A 8 AÑOS	3	21,43%	
		9 A 10 AÑOS	0	0,00%	
		11 A 12 AÑOS	0	0,00%	
		13 A 14 AÑOS	0	0,00%	
		15 A 16 AÑOS	0	0,00%	
		17 A 18 AÑOS	0	0,00%	
		19 A MAS AÑOS	1	7,14%	
		NO DATOS	2	14,29%	
			14		

**Gráfico No 8**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

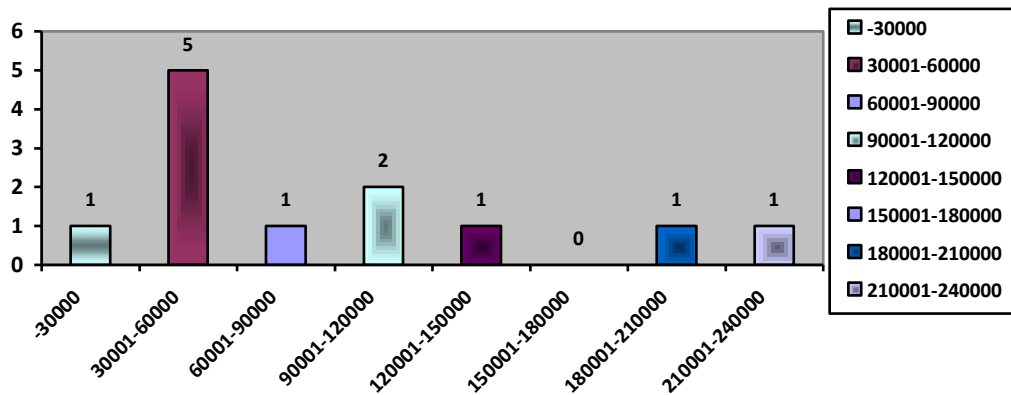
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Al indagar sobre cuál es el tiempo que dedicado a la exportación del plátano barraganete, el 21,43% de los encuestados indicó menos de 2 años, el 7,14% de 3 a 4 años, un 28,57% de 5 a 6 años, el 21,43% de 7 a 8 años, el 7,14% de 19 años a más, el 14,29% no indicó datos y el resto de los ítems dio 0%.

**Cuadro No 13**

PREGUNTA 2 2.1	¿CUÁNTAS CAJAS DE PLÁTANO BARRAGANETE EXPORTA EN PROMEDIO POR AÑO? INTERMEDIARIOS.	MENOS DE 30.000	1	8,33%	100
		30.001 A 60.000	5	41,67%	
		60.001 A 90.000	1	8,33%	
		90.001 A 120.000	2	16,67%	
		120.001 A 150.000	1	8,33%	
		150.001 A 180.000	0	0,00%	
		180.001 A 210.000	1	8,33%	
		210.001 A 240.000	1	8,33%	
			12		

**Gráfico No 9**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

**ELABORACION:** Autora de Tesis.

De los intermediarios, el 41,67% informó exportaciones promedio de 30.001 a 60.000 cajas por año; un 16,67% entre 90.001 a 120.000; y en el rango del 8,33% de menos de 30.000, de 60.001 a 90.000, de 120.001 a 150.000, de 180.001 a 210.000 y de 210.001 a 240.000 cajas de plátano por año, en el ítem restante 0%.

**Cuadro No 14**

2.2	¿CUÁNTAS CAJAS DE PLÁTANO BARRAGANETE EXPORTA EN PROMEDIO POR AÑO? EXPORTADORES	HASTA 520.000	1	50%	100%
		HASTA 2.200.000	1	50%	
	PESO BRUTO POR CAJA	55 lbs	2		
	CAJAS CONTENEDOR	1080c			

**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

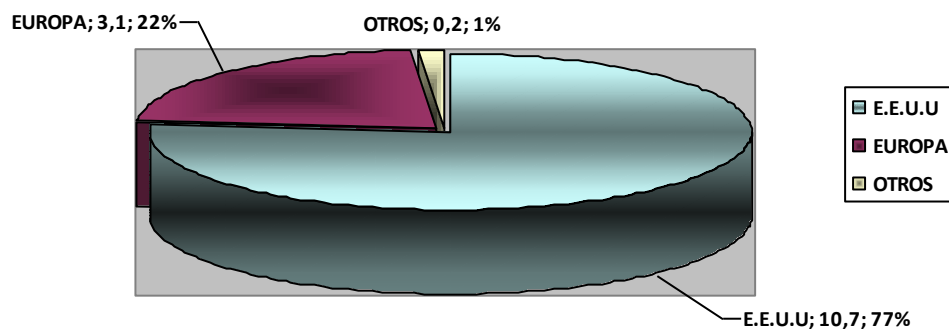
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Los exportadores indicaron en el 50% hasta las 520.000 y 2.200.000 cajas exportadas por año.

**Cuadro № 15**

PREGUNTA 3.	¿CUALES SON LOS PRECIOS DE VENTA Y CANTIDAD DE ACUERDO A LOS MERCADOS?	E.E.U.U	76,43%	100%
		EUROPA	22,14%	
		OTROS	1,43%	

**Gráfico № 10**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

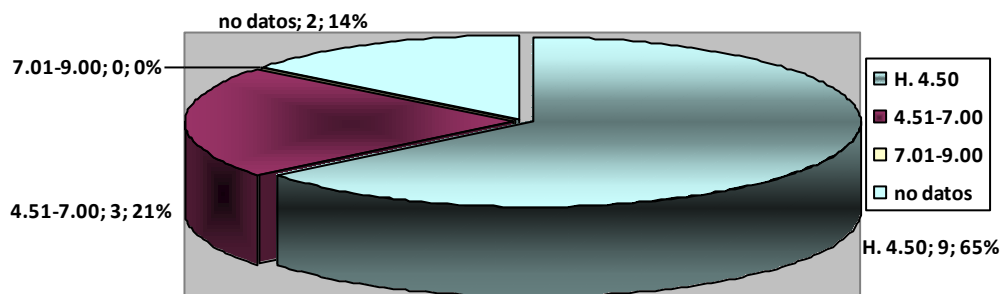
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

El 76,43% tiene como mercado de destino del plátano a los E.E.U.U., el 22,14% a Europa, y un 1,43% otros.

**Cuadro № 16**

3.1	¿CUALES SON LOS PRECIOS DE VENTA Y CANTIDAD DE ACUERDO A LOS MERCADOS? PRECIOS EN E.E.U.U,	HASTA USD. 4,50	9	64,29%	100%
		USD. 4,51 A 7,00	3	21,43%	
		USD. 7,01 A 9,00	0	0,00%	
		NO DATOS	2	14,29%	
			14		

**Gráfico № 11**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

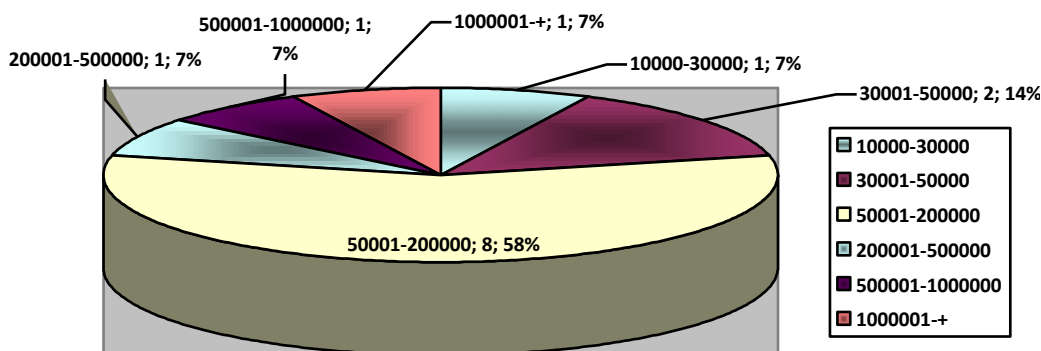
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

El 64,29% de los encuestados informó que los precios en E.E.U.U. llegan hasta los USD. 4,50, de USD. 4,51 a 7 el 21,43%, y el 14,29% no indicó datos.

**Cuadro Nº 17**

3.2	¿CUALES SON LOS PRECIOS DE VENTA Y CANTIDAD DE ACUERDO A LOS MERCADOS? CANTIDAD EN E.E.U.U,	10.000 A 30.000 CAJAS	1	7,14%	100%
		30.001 A 50.000 CAJAS	2	14,29%	
		50.001 A 200.000 CAJAS	8	57,14%	
		200.001 A 500.000 CAJAS	1	7,14%	
		500.001 A 1'000.000 CAJAS	1	7,14%	
		1'000.001 A MÁS CAJAS	1	7,14%	
					14

**Gráfico Nº 12**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

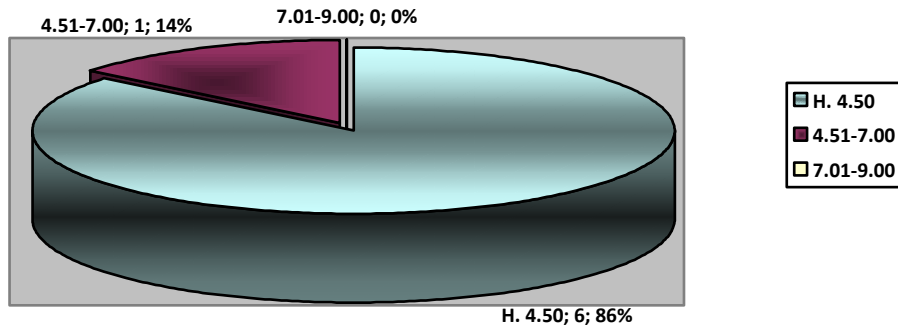
**ELABORACION:** Autor de Tesis.

A los E.E.U.U. las cantidades informadas van de las 10.000 a 30.000, 200.001 a 500.000, 500.001 a 1'000.000, y de 1'000.001 a más cajas en el 7,14% cada rango, en un 14,29% de 30.001 a 50.000 cajas y el 57,14% de 50.001 a 200.000 cajas anuales.

**Cuadro Nº 18**

3.3	¿CUALES SON LOS PRECIOS DE VENTA Y CANTIDAD DE ACUERDO A LOS MERCADOS? PRECIOS EN EUROPA,	HASTA USD. 4,50	6	85,71%	100%
		USD. 4,51 A 7,00	1	14,29%	
		USD. 7,01 A 9,00	0	0,00%	
					7

**Gráfico No 13**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

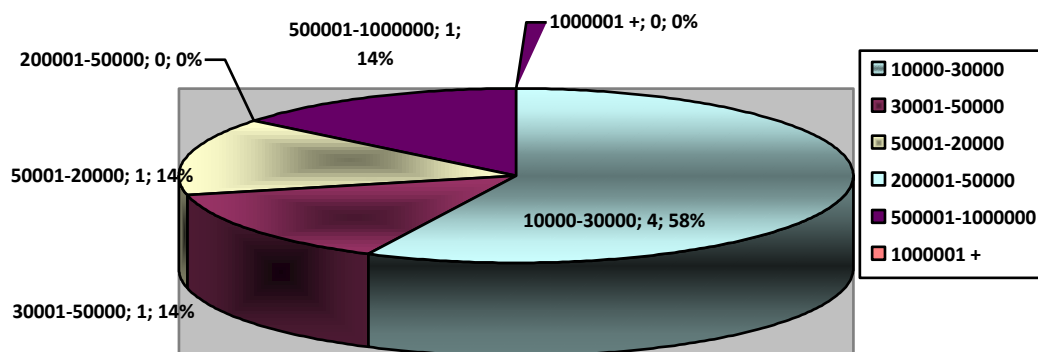
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

En Europa los precios declarados son en el 85,71% hasta los USD. 4,50, y en el 14,29% de USD: 4,51 a 7,00.

**Cuadro No 19**

3.4	¿CUALES SON LOS PRECIOS DE VENTA Y CANTIDAD DE ACUERDO A LOS MERCADOS? CANTIDAD EN EUROPA,	10.000 A 30.000 CAJAS	4	57,14%	100%
		30.001 A 50.000 CAJAS	1	14,29%	
		50.001 A 200.000 CAJAS	1	14,29%	
		200.001 A 500.000 CAJAS	0	0,00%	
		500.001 A 1'000.000 CAJAS	1	14,29%	
		1'000.001 A MÁS CAJAS	0	0,00%	
		7			

**Gráfico No 14**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

**ELABORACION:** Autora de Tesis.



Las cantidades enviadas a Europa anualmente, en el 57,14% de 10.000 a 30.000 cajas, 0% de 1'000.000 a más cajas, el resto de los ítems el 14,29% cada uno.

**Cuadro Nº 20**

3.5	¿CUALES SON LOS PRECIOS DE VENTA Y CANTIDAD DE ACUERDO A LOS MERCADOS? PRECIOS EN OTROS Mº,	HASTA USD. 4.50	1	100%	100%
		USD. 4,51 A 7.00	0	0%	
		USD. 7.01 A 9.00	0	0%	
			1		

**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

**ELABORACION:** Autor de Tesis.

En Otros el 100% indicó precios hasta los USD. 4.50

**Cuadro Nº 21**

3.6	¿CUALES SON LOS PRECIOS DE VENTA Y CANTIDAD DE ACUERDO A LOS MERCADOS? CANTIDAD EN OTROS Mº,	10.000 A 30.000 CAJAS	1	100,00%	100%
		30.001 A 50.000 CAJAS	0	0,00%	
		50.001 A 200.000 CAJAS	0	0,00%	
		200.001 A 500.000 CAJAS	0	0,00%	
		500.001 A 1'000.000 CAJAS	0	0,00%	
		1'000.001 A MÁS CAJAS	0	0,00%	
			1		

**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

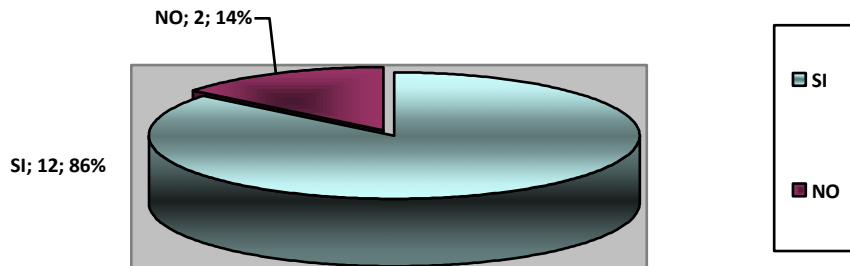
**ELABORACION:** Autor de Tesis.

Las cantidades indicadas en otros, en el 100% se ubican en el rango de 10.000 a 30.000 cajas.

**Cuadro Nº 22**

PREGUNTA 4	¿HA INTRODUCIDO ALGUNA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA?	Si	12	85,71%	100%
		No	2	14,29%	
			14		

**Gráfico No 15**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

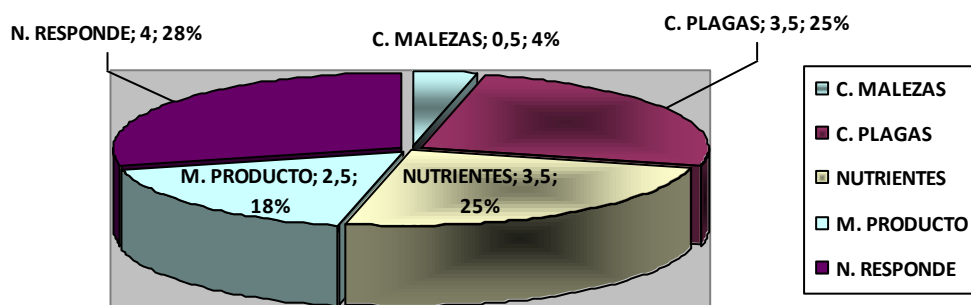
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Si han introducido innovaciones tecnológicas el 85,71% de los encuestados, no el 14,29%.

**Cuadro No 23**

PREGUNTA 5	¿DE SER SI, EN QUE CONSISTE?	CONTROL DE MALEZAS	3,57%	100%
		CONTROL DE PLAGAS	25,00%	
		NUTRIENTES	25,00%	
		MEJORA DEL PRODUCTO	17,86%	
		NO RESPONDE	28,57%	

**Gráfico No 16**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

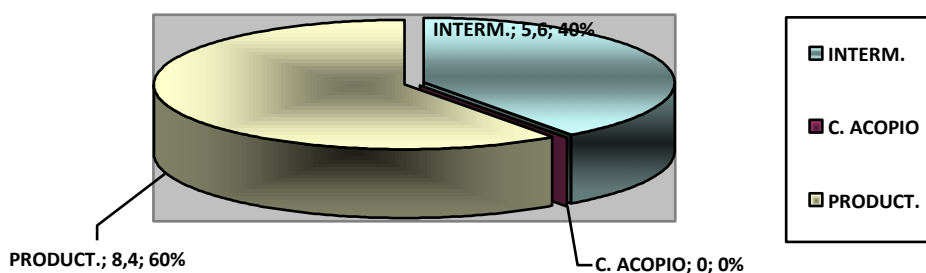
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Las innovaciones tecnológicas introducidas se refieren en el 3,57% a control de malezas, en el 25% por ítem a control de plagas y a nutrientes, el 17,86% en mejora del producto y en el 28,57% no responde.

**Cuadro № 24**

PREGUNTA 6	¿A QUIEN LE COMPRA EL PRODUCTO?	INTERMEDIARIOS	40%	100%
		CENTROS DE ACOPIO	0%	
		PRODUCTORES	60%	

**Gráfico № 17**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

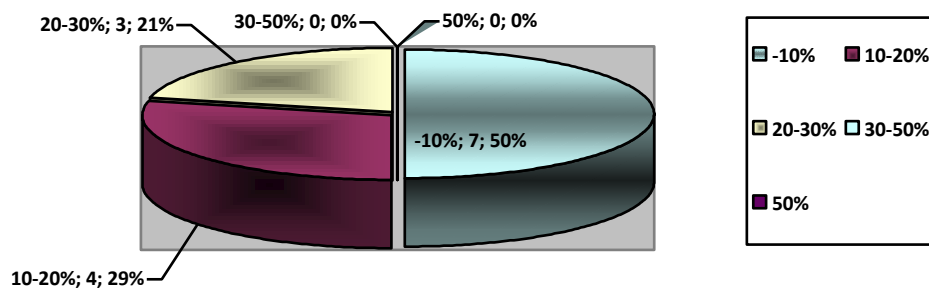
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

El producto de exportación es comprado en el 40% a intermediarios y en 60% a los productores.

**Cuadro № 25**

PREGUNTA 7 7.1	¿CUÁL ES EL PORCENTAJE DE GANANCIAS OBTENIDAS EN LA EXPORTACIÓN? CICLO DE INVIERNO, DICIEMBRE-MAYO	MENOS DEL 10%	7	50,00%	100%
		10 A 20%	4	28,57%	
		20 A 30%	3	21,43%	
		30 A 50%	0	0,00%	
		MAS DE 50%	0	0,00%	
			14		

**Gráfico № 18**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

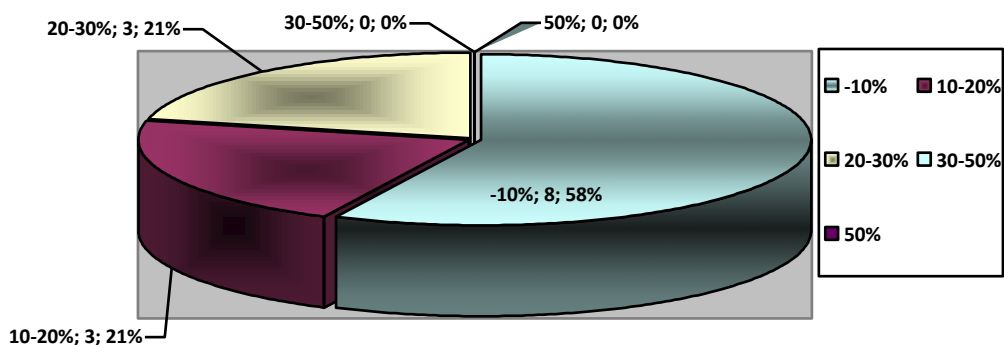
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Las ganancias, en invierno, obtenidas por exportación en el 50% son de menos de 10%, en un 28,57% del 10 a 20%, en el 21,43% del 20 a 30%.

**Cuadro № 26**

7.2	¿CUÁL ES EL PORCENTAJE DE GANANCIAS OBTENIDAS EN LA EXPORTACIÓN? CICLO DE VERANO, JUNIO-NOVIEMBRE	MENOS DEL 10%	8	57,14%	100%
		10 A 20%	3	21,43%	
		20 A 30%	3	21,43%	
		30 A 50%	0	0,00%	
		MAS DE 50%	0	0,00%	
			14		

**Gráfico № 19**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

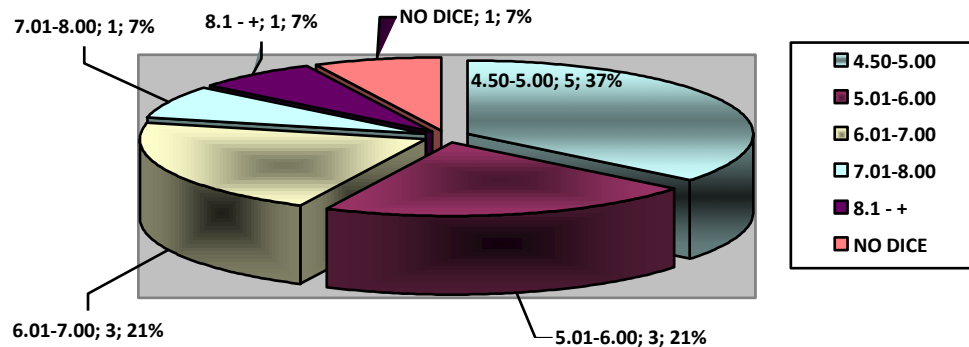
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Las ganancias obtenidas en la exportación, en verano, es de menos del 10% en un 57,14% y del 21,43% en los ítems de 10 a 20% y del 20 a 30%.

**Cuadro № 27**

PREGUNTA 8	¿CUÁL CREE USTED QUE DEBERÍA SER EL PRECIO JUSTO DE LA CAJA DE PLATANO DE EXPORTACIÓN	4.50 A 5.00	5	35,71%	92,86%
		5.01 A 6.00	3	21,43%	
		6.01 A 7.00	3	21,43%	
		7.01 A 8.00	1	7,14%	
		DE 8.01 A MÁS	1	7,14%	
		NO DICE	1	7,14%	
			14		

**Gráfico No 20**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

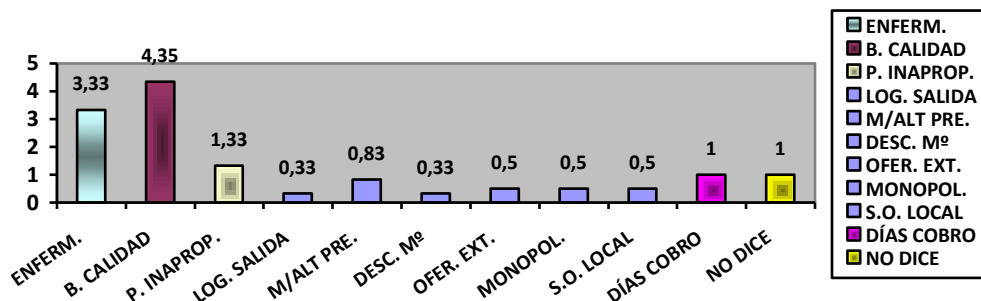
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Creer que el precio justo de la caja de plátano de exportación, en el 35,71% es de 4,50 a 5,00; de 5,01 a 6,00 y de 6,01 a 7,00 en el 21,43%; de 7,01 a 8,00, de 8,01 a más y no dicen el 7,14% cada uno.

**Cuadro No 28**

PREGUNTA 9	¿CÚALES SON LOS PROBLEMAS QUE AFECTAN A LA EXPORTACIÓN DEL PLÁTANO?	ENFERMEDADES	23,79%	100%
		BAJA CALIDAD	31,07%	
		PROCESOS INAPROPIADOS	9,50%	
		LOGISTICA DE SALIDA	2,36%	
		MANEJO/ALTERACIÓN DE PRECIOS	5,93%	
		DESCONOCIMIENTO DE MERCADO	2,36%	
		OFERTA EXTRANJERA	3,57%	
		MONOPOLIO	3,57%	
		SOBRESOFERTA LOCAL	3,57%	
		DÍAS DE COBRO	7,14%	
		NO DICE	7,14%	

**Gráfico No 21**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

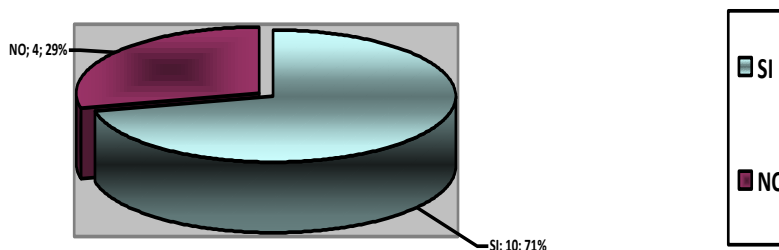
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Indicaron que los problemas que afectan la exportación son en el 23,79% enfermedades; en el 31,07% baja calidad, el 9,50% procesos inapropiados, el 2,36% en logística de salida e igual porcentaje por desconocimiento de mercado, 5,93% en el manejo o alteración de precios, el 3,57% en los ítems de oferta extranjera, monopolios y sobre oferta local, y 7,14% en los puntos de días de cobro y no dicen.

**Cuadro No 29**

PREGUNTA 10	¿ES UNA FUENTE DE INGRESOS CON FUTURO?	Si	10	71,43%	100%
		No	4	28,57%	
			14		

**Gráfico No 22**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

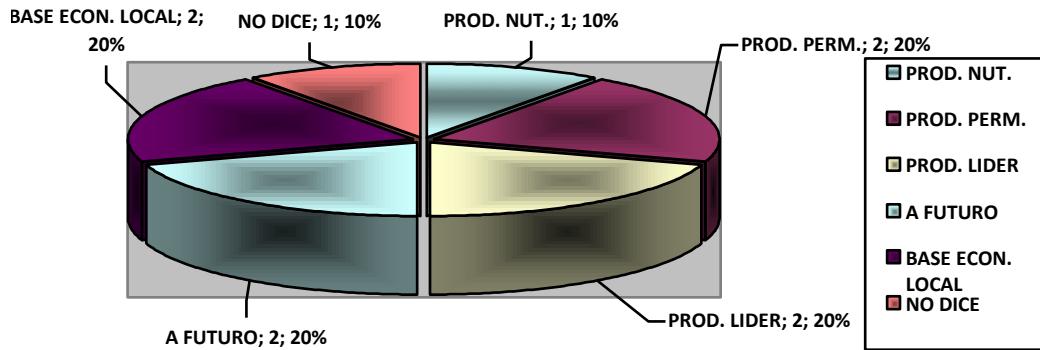
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Piensan que si es una fuente de ingresos con futuro el 71,43%, que no el 28,57%.

**Cuadro No 30**

10.1	¿ES UNA FUENTE DE INGRESOS CON FUTURO? SI	PRODUCTO NUTRITIVO	1	10%	100%
		PRODUCCIÓN PERMANENTE	2	20%	
		PRODUCTO LIDER	2	20%	
		A FUTURO	2	20%	
		BASE DE LA ECONOMIA LOCAL	2	20%	
		NO DICE	1	10%	
			10		

**Gráfico No 23**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

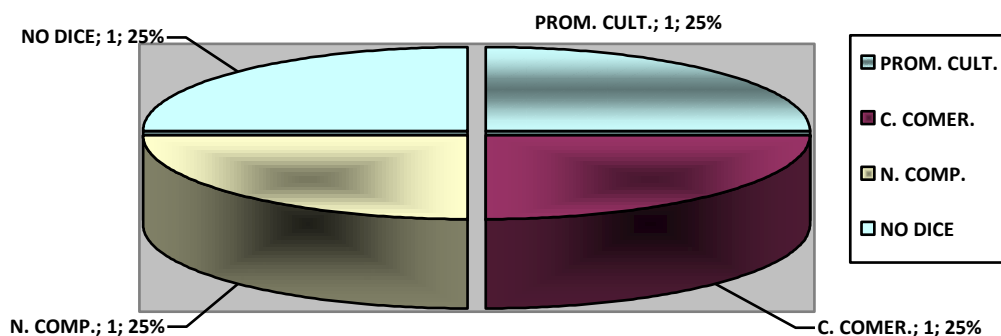
**ELABORACION:** Autor de Tesis.

Indicaron que si es una fuente con futuro, en el 10% por ser producto nutritivo; el 20% en los ítems producción permanente, producto líder, a futuro y base de la economía local; el 10% no dice.

**Cuadro No 31**

10.2	¿ES UNA FUENTE DE INGRESOS CON FUTURO? NO	PROBLEMAS DE CULTIVO	1	25%	100%
		CADENA DE COMERCIALIZACIÓN	1	25%	
		NIVEL DE COMPETENCIA	1	25%	
		NO DICE	1	25%	
			4		

**Gráfico No 24**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

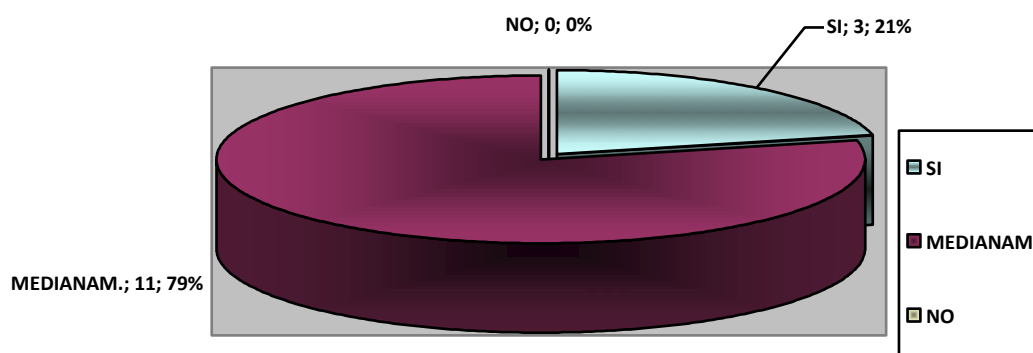
**ELABORACION:** Autor de Tesis.

Declararon que no es una fuente de ingresos con futuro, en un 25% en cada uno de los puntos, por efectos de problemas de cultivo, cadena de comercialización, nivel de competencia y no dice.

**Cuadro № 32**

PREGUNTA 11	¿CONOCEN SU CADENA DE COMERCIALIZACIÓN?	SI	3	21,43%	100%
		MEDIANAMENTE	11	78,57%	
		NO	0	0,00%	
				14	

**Gráfico № 25**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

**ELABORACION:** Autor de Tesis.

Si conocen la cadena de comercialización el 21,43%, medianamente el 78,57%, no el 0,00%.

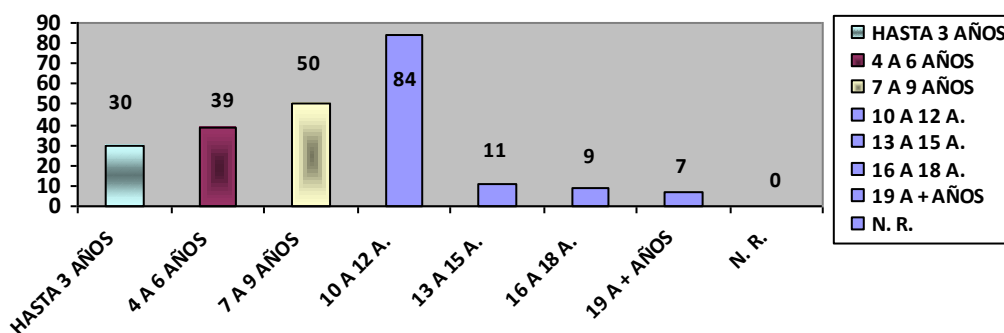


## ENCUESTA PRODUCTORES MUESTRA PRODUCTORES 230

**Cuadro № 33**

PREGUNTA 1	¿CUÁL ES EL TIEMPO QUE USTED LLEVA EN LA PRODUCCIÓN DEL PLÁTANO TIPO EXPORTACIÓN?	HASTA 3 AÑOS	30	13,04%	100%
		4 A 6 AÑOS	39	16,96%	
		7 A 9 AÑOS	50	21,74%	
		<b>10 A 12 AÑOS</b>	<b>84</b>	<b>36,52%</b>	
		13 A 15 AÑOS	11	4,78%	
		16 A 18 AÑOS	9	3,91%	
		19 A MAS AÑOS	7	3,04%	
		NO RESPONDE	0	0,00%	
		230			

**Gráfico № 26**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

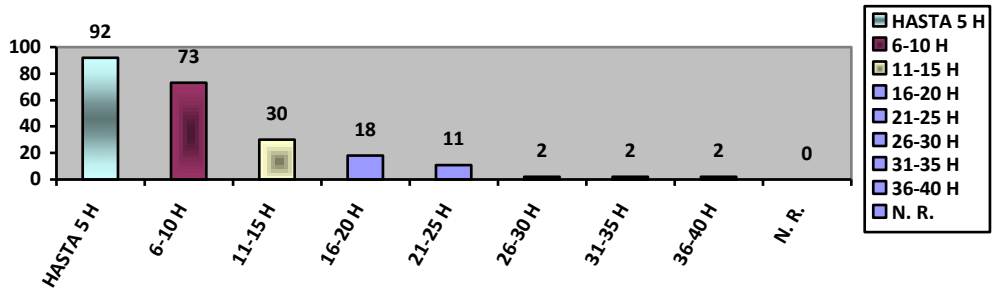
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Llevan en la producción del plátano, hasta 3 años el 13,04%, de 4 a 6 el 16,96%, de 7 a 9 un 21,74%, de 10 a 12 el 36,52%, de 13 a 15 el 4,78%, de 16 a 18 un 3,91%, y de 19 a mas años el 3,04%.

**Cuadro № 34**

PREGUNTA 2 2.1	¿CUÁNTAS HECTAREAS DEDICA AL CULTIVO DE PLATANO PARA EXPORTACIÓN? TAMAÑO DE FINCA.	HASTA 5 HAS	92	40,00%	100%
		6 A 10 HAS	73	31,74%	
		11 A 15 HAS	30	13,04%	
		16 A 20 HAS	18	7,83%	
		21 A 25 HAS	11	4,78%	
		26 A 30 HAS	2	0,87%	
		31 A 35 HAS	2	0,87%	
		36 A 40 HAS	2	0,87%	
		NO RESPONDE	0	0,00%	
		230			

**Gráfico No 27**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

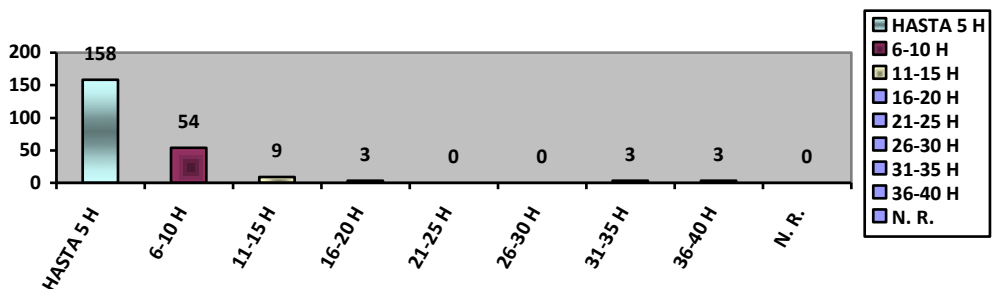
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

En tamaño de finca indicaron, hasta 5 hectáreas el 40,00%, de 6 a 10 el 31,74%, de 11 a 15 un 13,04%, de 16 a 20 el 7,83%, de 21 a 25 el 4,78% y en el rango de 0,87% de 26 a 30, de 31 a 35 y de 36 a 40 hectáreas.

**Cuadro No 35**

2.2	¿CUÁNTAS HECTAREAS DEDICA AL CULTIVO DE PLATANO PARA EXPORTACIÓN? HECTAREAS CULTIVADAS	HASTA DE 5 HAS	158	68,70%	100%
		6 A 10 HAS	54	23,48%	
		11 A 15 HAS	9	3,91%	
		16 A 20 HAS	3	1,30%	
		21 A 25 HAS	0	0,00%	
		26 A 30 HAS	0	0,00%	
		31 A 35 HAS	3	1,30%	
		36 A 40 HAS	3	1,30%	
		NO RESPONDE	0		
		230			

**Gráfico No 28**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

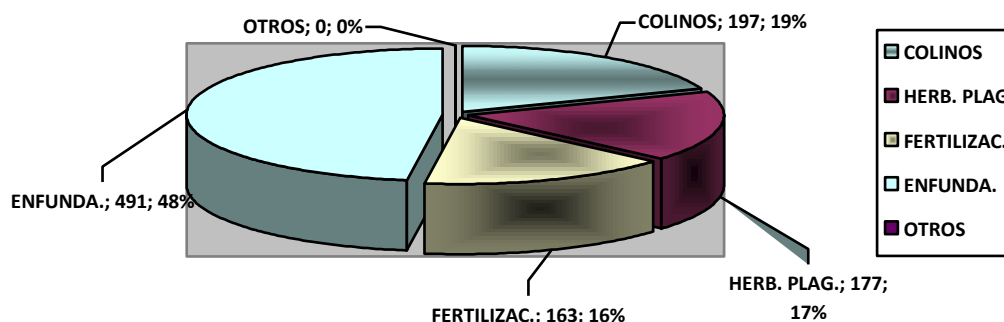
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Dedican al cultivo del plátano, el 68,70% hasta 5 hectáreas, el 23,48% de 6 a 10, un 3,91% de 11 a 15, y 1,30% cada uno los rangos de 16 a 20, 31 a 35 y 36 a 40 hectáreas.

**Cuadro Nº 36**

		PROMEDIO		
PREGUNTA 3.	POR H. EN LA PRODUCCIÓN DEL PLÁTANO, PROMEDIO POR AÑO ¿CÚALES SON LOS COSTOS DE LOS INSUMOS?	COLINOS	197	19,16%
		HERBIC., PLAGUIC.	177	17,24%
		FERTILIZACIÓN	163	15,88%
		ENFUNDADO	491	47,72%
		OTROS GASTOS	0	0,00%
			1.028	

**Gráfico Nº 29**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

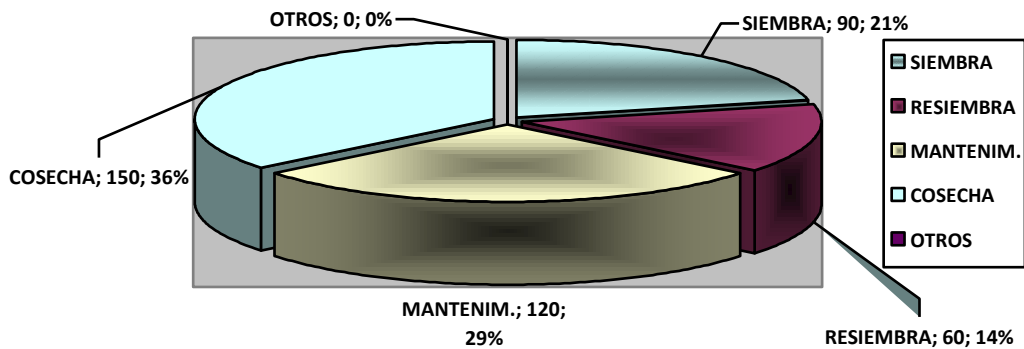
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

De los USD. 1.028,00 promedio (USD. 236.502,00 global), el 19,16% es utilizado en colinos, el 17,24 en herbicidas y plaguicidas, el 15,88% en fertilizantes y el 47,72 en enfundado.

**Cuadro Nº 37**

		PROMEDIO		
PREGUNTA 4 4.1	POR H. ¿CÚALES SON LOS COSTOS O VALORES EN DÓLARES Y UNIDADES, DE LA MANO DE OBRA UTILIZADA EN CADA PUNTO? DÓLARES	SIEMBRA	90	21,43%
		RESIEMBRA	60	14,29%
		MANTENIMIENTO	120	28,57%
		COSECHA	150	35,71%
		OTROS GASTOS	0	0,00%
				420

**Gráfico No 30**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

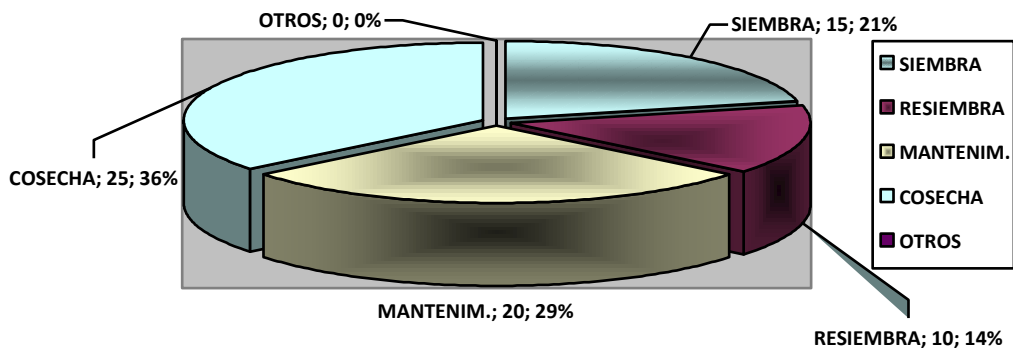
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Los costos de la mano de obra, en cada punto, declarada a nivel promedio fueron de USD. 420 (global USD. 96.600), de ellos el 21,43% por siembra, 14,29% de resiembra, 28,57 de mantenimiento y 35,71 por cosecha.

**Cuadro No 38**

4.2	POR HECTAREA ¿CÚALES SON LOS COSTOS O VALORES EN DÓLARES Y UNIDADES, DE LA MANO DE OBRA UTILIZADA EN CADA PUNTO? JORNAL	PROM	
		SIEMBRA	15
RESIEMBRA	10	14,29%	
MANTENIMIENTO	20	28,57%	
COSECHA	25	35,71%	
OTROS	0	0,00%	
		70	

**Gráfico No 31**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

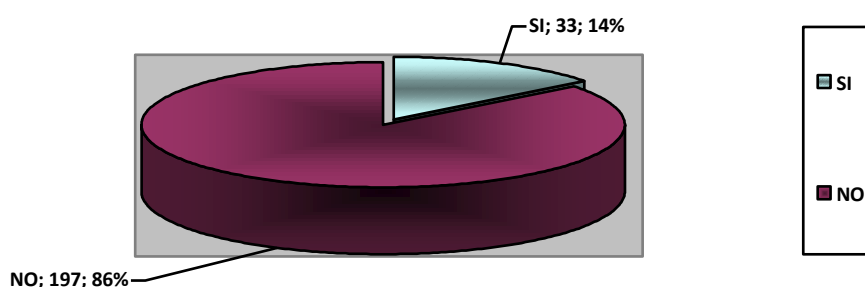
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

De los 70 jornales promedio (16.100 jornales globales), a siembra corresponde el 21,43%, a resiembra el 14,29%, a mantenimiento un 28,57% y a cosecha el 35,71%.

**Cuadro Nº 39**

PREGUNTA 5	¿HA INTRODUCIDO ALGUNA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA?	Si	33	14,35%	100%
		No	197	85,65%	
			230		

**Gráfico Nº 32**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

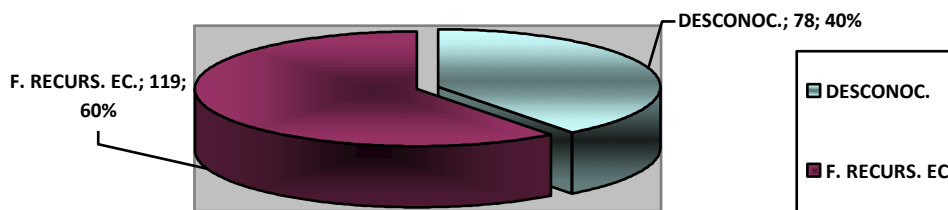
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

El 14,35% ha introducido innovaciones tecnológicas frente al 85,65% que no.

**Cuadro Nº 40**

5.1	¿HA INTRODUCIDO ALGUNA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA? NO, ¿POR QUÉ?	DESCONOCIMIENTO	39,59%	100%
		FALTA DE RECURSOS ECON.	60,41%	

**Gráfico Nº 33**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

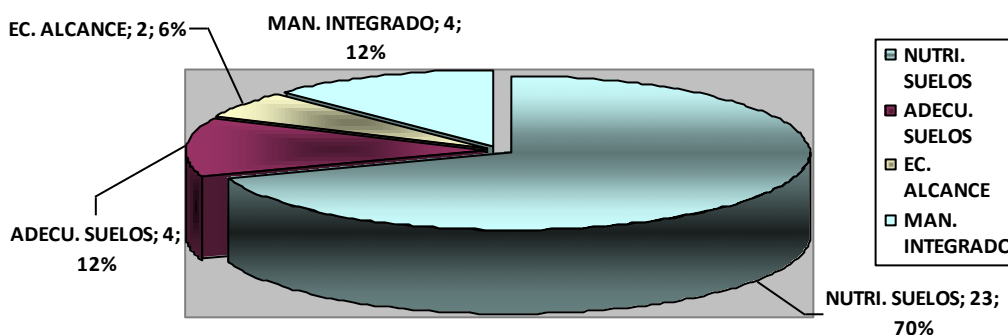
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

De quienes no han introducido innovaciones tecnológicas, el 39,59% es por desconocimiento y el 60,41% por falta de recursos.

**Cuadro Nº 41**

PREGUNTA 6	¿DE SER SI, EN QUE CONSISTE?	NUTRICIÓN DE SUELOS	69,70%	100,00%
		ADECUACIÓN DE SUELOS	12,12%	
		ECONOMÍA DE ALCANCE	6,06%	
		MANEJO INTEGRADO	12,12%	

**Gráfico Nº 34**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

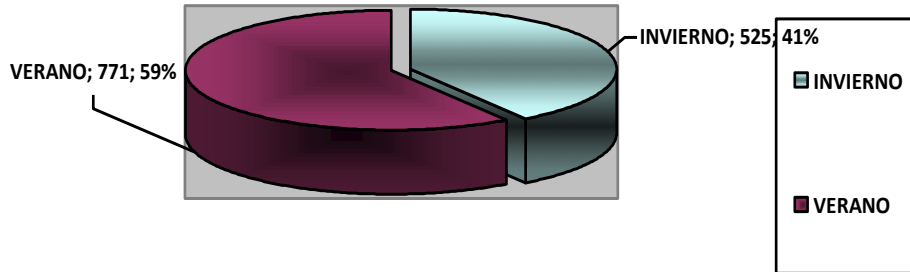
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Quienes sí han introducido innovaciones, el 69,10% lo han hecho en nutrición de suelos, el 12,12% en los ítems de adecuación de suelos y manejo integrado, y el 6,06% en economía de alcance.

**Cuadro Nº 42**

PREGUNTA 7 7.1	POR SU CICLO DE PRODUCCIÓN: US.D. /HA	USD/HA INVIERNO	525	40,54%
		USD/HA VERANO	771	59,46%
		PROM	1.296	

**Gráfico Nº 35**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

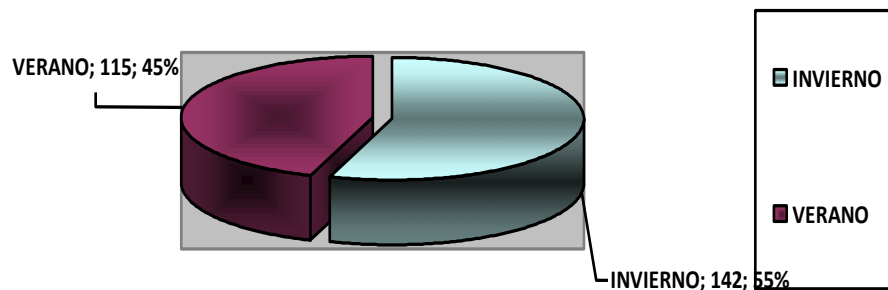
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Del monto en dólares de ventas por hectárea de USD. 1.296 promedio (USD. 298.057 global), el 40,54% corresponden al ciclo invierno y el 59,46 al ciclo verano.

**Cuadro Nº 43**

		PROM		
7.2	POR SU CICLO DE PRODUCCIÓN: CAJAS/HAS	CAJAS/HAS INVIERNO	142	55,25%
		CAJAS/HAS VERANO	115	44,75%
			257	

**Gráfico Nº 36**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

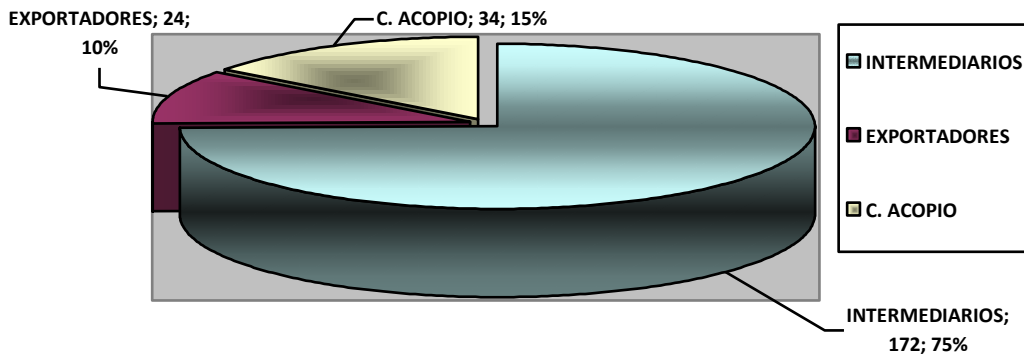
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Del monto en cajas por hectárea de 257 promedio (59.110 global), el 55,25% corresponden al ciclo invierno y el 44,75 al ciclo verano.

**Cuadro Nº 44**

PREGUNTA 8	¿QUIÉN LE COMPRA SU PRODUCCIÓN?	INTERMEDIARIOS	172	74,78%	100%
		EXPORTADORES	24	10,43%	
		CENTRO DE ACOPIO	34	14,78%	
			230		

**Gráfico Nº 37**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

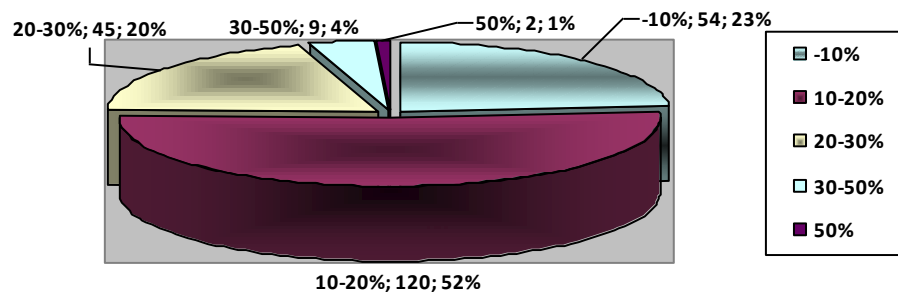
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Le compran su producción, los intermediarios en el 74,78%, los exportadores en el 10,43% y centros de acopio en el 14,78%.

**Cuadro Nº 45**

PREGUNTA 9 9.1	¿CUÁL ES EL PORCENTAJE DE GANANCIAS OBTENIDAS EN LA PRODUCCIÓN? CICLO DE INVIERNO, DICIEMBRE-MAYO	MENOS DEL 10%	54	23,48%	100%
		10 A 20%	120	52,17%	
		20 A 30%	45	19,57%	
		30 A 50%	9	3,91%	
		MAS DE 50%	2	0,87%	
			230		

**Gráfico Nº 38**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

**ELABORACION:** Autora de Tesis.

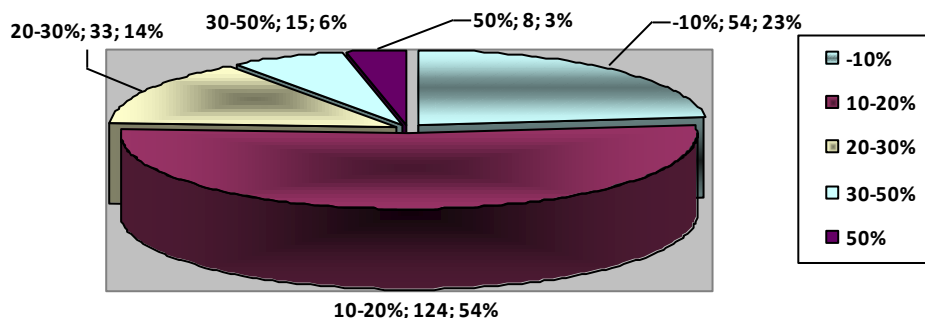


Las ganancias obtenidas en la producción, en el ciclo de invierno, son del 23,48% en menos del 10%, del 52,17% del 10 al 20%, del 19,57% de 20 a 30%, de 3,91% del 30 al 50% y del 0,87% en más de 50%.

**Cuadro Nº 46**

9.2	¿CUÁL ES EL PORCENTAJE DE GANANCIAS OBTENIDAS EN LA EXPORTACIÓN? CICLO DE VERANO, JUNIO-NOVIEMBRE	MENOS DEL 10%	50	21,74%	100%
		10 A 20%	124	53,91%	
		20 A 30%	33	14,35%	
		30 A 50%	15	6,52%	
		MAS DE 50%	8	3,48%	
			230		

**Gráfico Nº 39**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

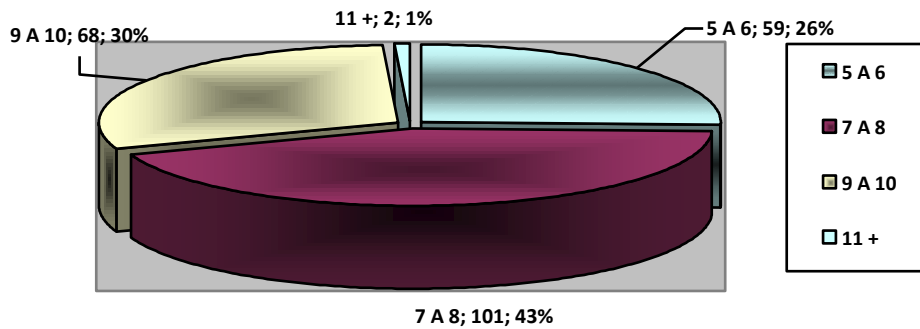
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Las ganancias obtenidas en la producción, en verano, son del 21,74% en menos del 10%, del 53,91% del 10 al 20%, del 14,35% de 20 a 30%, de 6,52% del 30 al 50% y del 3,48% en más de 50%.

**Cuadro Nº 47**

PREGUNTA 10	¿CUÁL CREE USTED QUE DEBERÍA SER EL PRECIO JUSTO DE LA CAJA DE PLATANO DE EXPORTACIÓN	5 A 6	59	25,65%	100%
		7 A 8	101	43,91%	
		9 A 10	68	29,57%	
		11 A MÁS	2	0,87%	
			230		

**Gráfico Nº 40**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

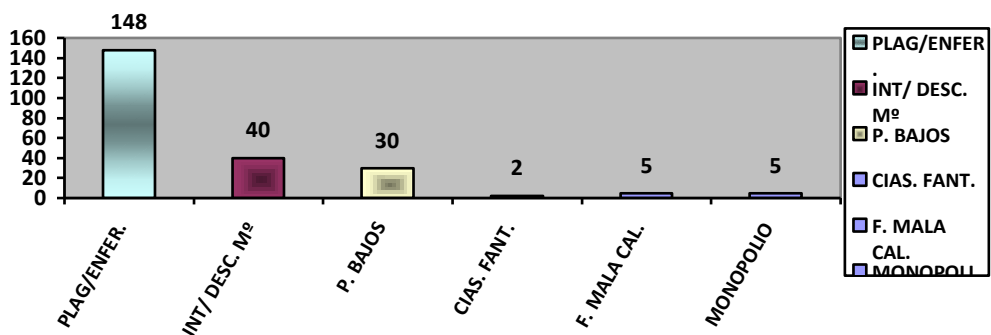
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

El precio justo de la caja de plátano debería ser, en el 25,65% de USD. 5 a 6, el 43,91% de 7 a 8, el 29,57% de 9 a 10 y en el 0,87% de 11 a más.

**Cuadro Nº 48**

PREGUNTA 11	¿CÚALES SON LOS PROBLEMAS QUE AFECTAN A LA EXPORTACIÓN DEL PLÁTANO?	PLAGAS/ENFERMEDADES	148	64,35%	100%
		INTERMEDIARIOS, DESC. Mº	40	17,39%	
		PRECIOS BAJOS E INESTABLES	30	13,04%	
		COMPAÑÍAS FANTASMAS	2	0,87%	
		FRUTA DE MALA CALIDAD	5	2,17%	
		MONOPOLIO	5	2,17%	
			230		

**Gráfico Nº 41**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

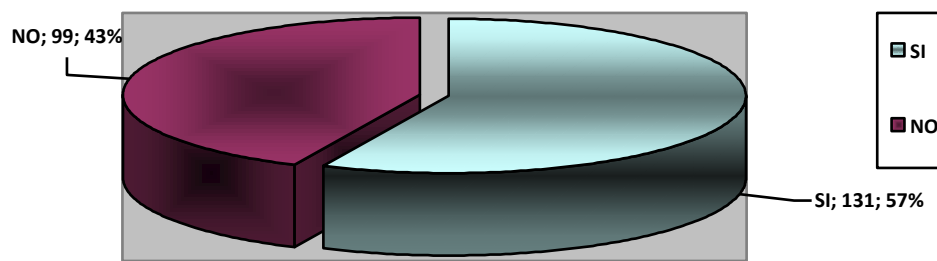
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Los problemas que afectan la exportación del plátano, en el 64,35% son plagas y enfermedades, el 17,39% tiene que ver con intermediarios y desconocimiento de mercado, el 13,04% por precios bajos e inestables, 0,87% a compañías fantasmas, 2,17% en fruta de mala calidad y 2,17% por monopolio.

**Cuadro Nº 49**

PREGUNTA 12	¿ES UNA FUENTE DE INGRESOS CON FUTURO?	Si	131	56,96%	100%
		No	99	43,04%	
			230		

**Gráfico Nº 42**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

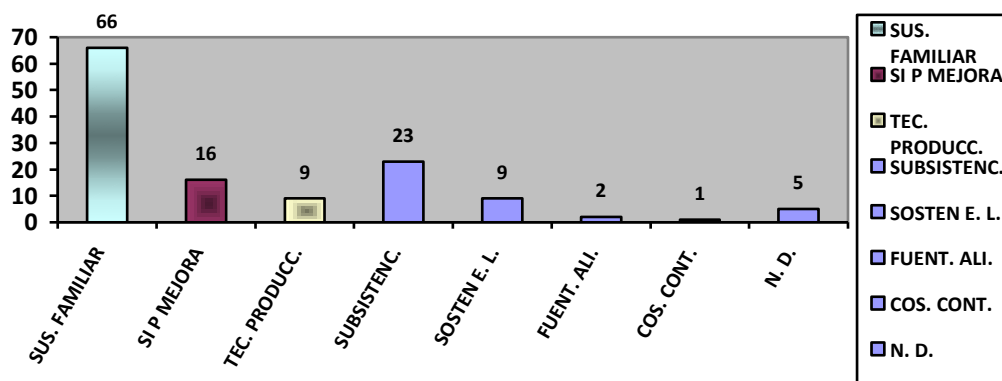
**ELABORACION:** Autora de Tesis.

Es una fuente de ingresos con futuro para el 56,96% de los productores, no lo es para el 42,04% de ellos.

**Cuadro Nº 50**

12.1	¿ES UNA FUENTE DE INGRESOS CON FUTURO? SI	SUSTENTO FAMILIAR	66	50,38%	100%
		SI EL PRECIO MEJORA	16	12,21%	
		SI SE TECNIFICA LA PROD.	9	6,87%	
		SUBSISTENCIA	23	17,56%	
		SOSTEN ECONOMÍ LOCAL	9	6,87%	
		FUENTE ALIMENTICIA	2	1,53%	
		COSECHA CONTÍNUA	1	0,76%	
		NO DICE	5	3,82%	
			131		

**Gráfico No 43**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

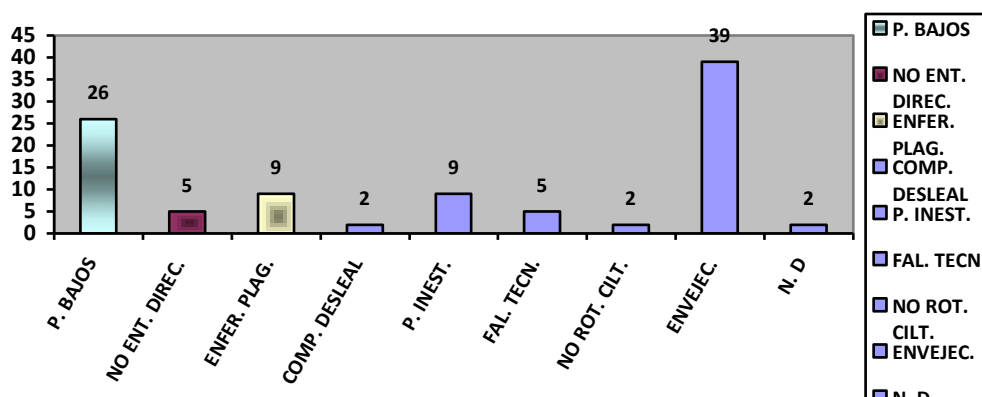
**ELABORACION:** Autor de Tesis.

Si es una fuente de ingresos con futuro, para el 50,38% por ser sustento familiar, para el 12,21% si el precio mejora, en el 6,87% los ítems de si se tecnifica la producción y sostén de la economía local, al 17,56 por subsistencia, en el 1,53% por fuente alimenticia, en el 0,76% por ser cosecha continua y el 3,82% no dice.

**Cuadro No 51**

12.2	¿ES UNA FUENTE DE INGRESOS CON FUTURO? NO	PRECIOS BAJOS	26	26,26%	100%
		NO ENTREGA DIRECTA	5	5,05%	
		ENFERMEDADES, PLAGAS	9	9,09%	
		COMPETENCIA DESLEAL	2	2,02%	
		PRECIOS INESTABLES	9	9,09%	
		FALTA DE TECNIFICACIÓN	5	5,05%	
		NO ROTACIÓN DE CULTIVOS	2	2,02%	
		ENVEJECIMIENTO PLANTACIONES	39	39,39%	
		NO DICE	2	2,02%	
			99		

**Gráfico No 44**



**FUENTE:** Encuesta a exportadores e intermediarios y productores.

**ELABORACION:** Autora de Tesis.

No es una fuente con futuro en el 9,09% por enfermedades y plagas, en el 2,02% por rango la competencia desleal, no rotación de cultivos y no dice, 9,09% debido a precios inestables, 5,05 por falta de tecnificación y el 39,39 por envejecimiento de plantaciones.

## 6.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA.

En la encuesta aplicada a exportadores e intermediarios locales (o nacionales), con una muestra de 14 personas, 12 fueron aplicadas a intermediarios y 2 a exportadores. De ello se observaron los siguientes aspectos:

- El tiempo que dedicado a la exportación del plátano barraganete, el 21,43% de los encuestados indicó menos de 2 años, el 7,14% de 3 a 4 años, un 28,57% de 5 a 6 años, el 21,43% de 7 a 8 años, el 7,14% de 9 años a más, lo que supone que la mayoría de los exportadores tiene en el negocio hasta 8 años.
- El 41,67% de los intermediarios locales efectuó exportaciones promedio de 30.001 a 60.000 cajas por año.

- Los exportadores indicaron en el 50% hasta las 520.000 y el otro 50% hasta las 2.200.000 cajas exportadas por año.
- El mayor destino de las exportaciones, con el 76,43% es los E.E.U.U., le sigue con el 22,14% Europa.
- El 64,29% de los encuestados informó que los precios en E.E.U.U. llegan hasta los USD. 4,50, y de USD. 4,51 a 7 el 21,43%.
- A los E.E.U.U. las cantidades enviadas, en el 57,14%, es de 50.001 a 200.000 cajas anuales.
- En Europa los precios declarados son en el 85,71% hasta los USD. 4,50.
- Las cantidades enviadas a Europa anualmente son, en el 57,14%, de 10.000 a 30.000 cajas.
- En Otros mercados el 100% indicó precios hasta los USD. 4.50 en el rango de 10.000 a 30.000 cajas.
- El 85,71% ha introducido innovaciones tecnológicas.
- Las innovaciones tecnológicas introducidas se refieren en el 25% por ítem a control de plagas y a nutrientes, el 17,86% en mejora del producto.
- El plátano de exportación es comprado en el 60% a los productores.
- Las ganancias en invierno, obtenidas por exportación, en el 50% son de menos de 10%.
- Las ganancias obtenidas en la exportación, en verano, es de menos del 10% en un 57,14%.
- Creen que el precio justo de la caja de plátano de exportación, en el 35,71% es de 4,50 a 5,00; de 5,01 a 6,00 y de 6,01 a 7,00 en el 21,43%.
- Los problemas que afectan la exportación son en el 23,79% enfermedades; en el 31,07% baja calidad.
- Es una fuente de ingresos con futuro para el 71,43%.
- Es una fuente con futuro en el 20%, en los ítems producción permanente, producto líder, a futuro y base de la economía local.

- No es una fuente de ingresos con futuro, en un 28,57%, por efectos de problemas de cultivo, cadena de comercialización, nivel de competencia.
- Conocen la cadena de comercialización, medianamente, el 78,57%.

Los datos entregados por los productores, a través de la encuesta, revelaron entre los aspectos más importantes, lo siguiente:

- Llevan en la producción del plátano, en el mayor rango, de 10 a 12 el 36,52%.
- El 40,00% del tamaño de finca declarado fue de hasta 5 hectáreas.
- Dedicar al cultivo del plátano, en el 68,70% hasta 5 hectáreas, el 23,48% de 6 a 10.
- De los USD. 1.028,00 promedio por hectárea, utilizados en insumos, el 47,72% se lo derivó a enfundado.
- Los costos de la mano de obra en cada punto declarada fue de USD. 420, de ellos 28,57% corresponden a mantenimiento y 35,71% a cosecha.
- De los 70 jornales promedio, a mantenimiento corresponde el 28,57% y a cosecha el 35,71%.
- El 85,65% no ha introducido innovaciones tecnológicas.
- De quienes no han introducido innovaciones tecnológicas el 60,41% es por falta de recursos.
- Quienes sí han introducido innovaciones, el 69,10% lo han hecho en nutrición de suelos.
- Del monto en dólares de ventas por hectárea de USD. 1.296 promedio, el 40,54% corresponden al ciclo invierno y el 59,46 al ciclo verano.
- Del monto en cajas por hectárea 257 promedio, el 55,25% corresponden al ciclo invierno y el 44,75 al ciclo verano.
- La producción fue comprada por los intermediarios en el 74,78%.
- Las ganancias obtenidas en la producción, en el ciclo de invierno, son en el 52,17% del 10 al 20%.

- Las ganancias obtenidas en la producción, en verano, son en el 53,91% del 10 al 20.
- El precio justo de la caja de plátano dijeron debería ser en el 43,91% de USD. 7 a 8.
- Los problemas que afectaron la exportación del plátano, en el 64,35% son plagas y enfermedades.
- Fue declarada una fuente de ingresos con futuro por el 56,96% de los productores.
- Si es una fuente de ingresos con futuro, para el 50,38% por ser sustento familiar.
- No es una fuente con futuro en el 39,39% por envejecimiento de plantaciones.

### **6.3. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS.**

Tomando en cuenta que:

- El tiempo dedicado a la exportación del plátano barraganete de El Carmen, por parte de los exportadores e intermediarios, en la mayoría de ellos no pasa de los 8 años, mientras que en los productores va de 10 a 12 por lo que puede considerarse una actividad joven pese a la historicidad del cultivo.
- El 40,00% del tamaño de finca declarado fue de hasta 5 hectáreas, mientras que le dedican al cultivo del plátano, en el 68,70%, hasta 5 hectáreas, se prevé un uso intensivo en la mayoría de ellas, aun que no signifique optimización del recurso tierra ya que el 85,65% de los productores (el 94,26% de la muestra) no ha introducido innovaciones tecnológicas y de estos el 60,41% por falta de recursos, quienes si han introducido innovaciones tecnológicas el 69,10% lo han hecho en nutrición de suelos más no en el tratamiento global de la actividad. El 85,71% de los exportadores e intermediarios locales (14 personas o el 5,74% de la muestra) ha introducido innovaciones tecnológicas, las



que se refieren en el 25% a control de plagas y 25% a nutrientes, apenas el 17,86% lo ha hecho en mejora del producto.

- De los USD. 1.028,00 promedio utilizados en insumos, casi la mitad (47,72%) se lo derivó a enfundado frente a un 19,16% dedicado a nuevos colinos. De los USD 70 promedio de mano de obra por has, a mantenimiento corresponde el 28,57% y a cosecha el 35,71%. Indiferente de los niveles de producción. Por lo que no existe tratamiento eficiente al utilizar los recursos inherentes a la producción del plátano.
- La producción de los productores fue comprada por los intermediarios locales en el 74,78%, las ganancias obtenidas en el ciclo de invierno, fueron en el 52,17% del 10 al 20%, en verano, en el 53,91% del 10 al 20. El precio justo de la caja de plátano dijeron debería ser en el 43,91% de USD. 7 a 8. Aunque los problemas que afectaron la exportación del plátano, en el 64,35% son plagas y enfermedades fue declarada una fuente de ingresos con futuro por el 56,96% de los productores, por ser sustento familiar para el 50,38% y no una fuente con futuro en el 39,39% por envejecimiento de plantaciones.
- El 41,67% de los 14 intermediarios locales efectuó ventas promedio de 30.001 a 60.000 cajas por año frente a los dos exportadores que indicaron en el 50% hasta las 520.000 y el otro 50% hasta las 2.200.000 cajas exportadas por año, El mayor destino de las exportaciones, con el 76,43% es los E.E.U.U. y le sigue con el 22,14% Europa lo que supone una intermediación local de varios niveles, y la presencia de un oligopolio y oligopsonio<sup>xiv</sup> en la exportación.
- El 64,29% de los intermediarios-exportadores que comercializan con E.E.U.U. el 85,71% de Europa y el 100% de otros mercados indicó precios hasta los USD. 4.50; las ganancias en invierno, en el 50% son de menos de 10%, y en verano, es de menos del 10% en un 57,14%.; opinan que el precio justo de la caja de plátano de exportación, en el 35,71% es de 4,50 a 5,00; de 5,01 a 6,00 y de 6,01 a 7,00 en el

21,43%, por lo que las ganancias están por debajo de las expectativas de casi la mitad de los exportadores e intermediarios, aunque opinan que es una fuente de ingresos con futuro, en el 71,43%, es una fuente con futuro en el 20%, en los ítems producción permanente, producto líder, a futuro y base de la economía local y no es una fuente de ingresos con futuro, en similar porcentaje, por efectos de problemas de cultivo, cadena de comercialización, nivel de competencia, siendo los problemas que afectan la exportación en el 23,79% enfermedades y en el 31,07% baja calidad. Lo que indica poca eficacia en la comercialización del plátano barraganete.

- La cadena de comercialización del plátano barraganete de exportación, aplicada en El Carmen, al utilizar varios niveles de intermediación local o nacional, agrega costos muertos al producto.
- No es eficiente la relación insumos-producto, ni eficaz la relación producto-resultados, del sector agrícola productor de plátano para exportación de El Carmen.

El balance de efectividad, del sector agrícola dedicado a la producción del plátano para exportación de El Carmen, nos indica una actividad joven, que sin embargo se ve afectada por la baja innovación tecnológica que permita una economía de alcance y la sostenibilidad del recurso, aparte de precios bajos a nivel internacional en relación a los gastos de producción y las utilidades requeridas, donde uno de los aspectos negativos es la cadena de comercialización que añade costos al producto sin agregarle valor efectivo.

En base a lo anterior, LA ESTRUCTURA DE LA CADENA DE EXPORTACIÓN DEL PLÁTANO BARRAGANETE, VIGENTE EN EL CARMEN, AFECTA NEGATIVAMENTE LA PRODUCTIVIDAD DE SU SECTOR AGRÍCOLA.

## **VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

### **7.1. CONCLUSIONES.**

El análisis y recopilación de datos referente a “La exportación de plátano barraganete en el cantón El Carmen y su incidencia en la productividad del sector agrícola, en el quinquenio 2002- 2006” permitió obtener las siguientes conclusiones:

- El tiempo dedicado a la exportación del plátano barraganete en relación a la historicidad de la actividad agrícola es bajo y el tamaño de finca hasta de 5 hectáreas.
- Los mayores montos de ventas internacionales fueron realizadas por los exportadores directos (dos empresas), apenas el 15% de exportadores- intermediarios.
- El mayor mercado fue los E.E.U.U.
- Los precios promedio a nivel internacional se ubicaron en los USD. 4,50.
- El 85,71% de los exportadores-intermediarios introdujo innovaciones tecnológicas, aunque no a nivel global.
- El producto de exportación es comprado en el 60% a los productores.
- Los problemas que más afectan la exportación son enfermedades y baja calidad.
- No es eficiente la relación insumos-producto.
- No es eficaz la relación producto-resultados.
- La cadena de comercialización, al utilizar varios niveles de intermediación local o nacional, agrega costos sin necesariamente añadir valor al producto.

## **7.2. RECOMENDACIONES.**

El tratamiento analítico de la “La exportación de plátano barraganete en el cantón El Carmen y su incidencia en la productividad del sector agrícola, en el quinquenio 2002- 2006” nos permite realizar las siguientes recomendaciones:

- Estimular el nivel de productividad del plátano de exportación a través de tecnologías que reditúen mayor densidad de cultivo óptimo por hectáreas, permitiendo obtener una acertada economía de alcance y la correcta aplicación de una economía de escala.
- Señalar los problemas frecuentes que se presentan en la exportación del plátano y establecer mecanismos empresariales que permitan la desagregación de niveles de intermediación local o nacional y costos en la comercialización de éste.
- Proponer la inserción pública de mecanismos técnicos de mejoramiento del producto y comercialización.

Cooper

## **VIII PROPUESTA.**

### **8.1. JUSTIFICACIÓN.**

COOPEP (Cooperativa de Exportación de Plátano) es una propuesta de alto contenido social, promueve el cooperativismo de los productores de plátano para exportación de la zona agrícola de El Carmen.

COOPEP, en su actividad empresarial, estimula el crecimiento económico de sus asociados, mediante las actividades de exportación, comercialización internacional y dotación de tecnologías del plátano barraganete, a más del ingreso de divisas en las economías local y nacional.

COOPEP, a través de los procesos de investigación más desarrollo, estimula la creación de una fuerte inteligencia sectorial, lo que servirá, a la academia, en la formulación de nuevos conocimientos y proceso.

### **8.2. FUNDAMENTACIÓN.**

A nivel social la propuesta se fundamenta en el conglomerado de productores de plátano barraganete de exportación de la zona agrícola de El Carmen; quienes requieren de mejores conocimientos, tecnologías, insumos y líneas crediticias.

En lo económico se fundamenta en la demanda, estable y creciente, de los mercados internacionales, que premian sobretodo, los productos orgánicos, característica que se aplica al producto local.

A nivel académico se sustenta en la cultura agrícola ancestral de la zona, los estudios especializados de instituciones locales y nacionales y a los censos e iniciativas estatales.

### **8.3. OBJETIVOS.**

#### **8.3.1. OBJETIVO GENERAL**

Proveer los conocimientos y tecnologías necesarios para aumentar la productividad de los asociados y la comercialización de su producción de plátano barraganete de exportación, en los mercados internacionales.

#### **8.3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.**

- Dotar de tecnologías y conocimientos actualizados, que estimulen la optimización de la productividad, aplicación de economías de alcance y escala, en las unidades productivas de los asociados.
- Fortalecer, sincerar y redimensionar el clúster industrial regional.
- Ofrecer inteligencia de mercado sobre las preferencias de los consumidores, requisitos de calidad, embalaje, presentación y contenidos del producto, en los mercados de destino.
- Comercializar a nivel internacional, la producción del plátano barraganete de El Carmen y las zonas de influencia.

### **8.4. IMPORTANCIA.**

COOPEP, socialmente, es una propuesta de especial importancia para el sector agrícola ya que promueve una solución viable a la comercialización del plátano barraganete y a través de ello estimula el crecimiento de la zona.

Su importancia económica está dada por el estímulo al desarrollo de los asociados y de la zona, mediante la optimización productiva y economías de alcance sostenibles.

Frente a la academia, ya que le dota de nuevos conocimientos y procesos, lo que estimula el fortalecimiento del círculo virtuoso necesario para actualizar la cultura agrícola regional y nacional.

### **8.5. UBICACIÓN SECTORIAL.**

Se ubica en el cantón El Carmen, pertenece a la industria agrícola ofertante de plátano barraganete de exportación.

### **8.6. FACTIBILIDAD.**

Es factible este proyecto ya que los productores de plátano barraganete, en un número considerable, tendrán la oportunidad de exportar sin intermediación sus productos, a través de la Cooperativa Exportadora, beneficiándose de un mejor precio y conocimientos en tecnología, con la responsabilidad de producir bienes de calidad de exportación, generando productividad a su sector agrícola

Los productores de plátano requieren de nuevos conocimientos y formas de comercialización del producto.

En lo económico, debido al creciente mercado que demanda productos altamente alimenticios bajo producción orgánica, los atributos relevantes por antonomasia del producto de El Carmen.



## 8.7. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.

**Coopep**, en su actividad empresarial, es un organismo cooperativo especializado en la dotación de conocimientos, tecnologías y exportación de plátano barraganete. Su oficina matriz está radicada en la ciudad de El Carmen.

COOPEP es un enlace especializado entre los socios productores de plátano de exportación y los intermediarios extranjeros o clientes mayoristas en los mercados externos; mediante la captación de la productividad global local asociada optimizada a través de la dotación, a estos y por parte de la cooperativa a través de I+D, de tecnologías e información, y la exportación directa, en la cual se optimizarán logística, trazabilidad, tiempo de obtención de permisos y trámites, junto a los servicios de post venta. Esto a efecto de premiar los precios y calidad en los niveles local y externo.

COOPEP será capitalizado a través del spring entre los precios local mejorado y de referencia, en el mercado extranjero del plátano barraganete, desagregando I+D, utilidades y componente social, y el costo de insumos importados, de haberlos, y su PVP local.

El promedio de asociados, necesarios para la consecución de utilidades mínimas aceptables, es de 175 productores dueños de finca de 5 a más hectáreas dedicadas al cultivo del plátano. La comercialización básica al año 1, es de 10 contenedores/mes.

COOPEP presenta, en su filosofía institucional, los siguientes pilares:

## **MISIÓN.**

Ser una institución especializada con altos niveles de eficiencia y efectividad, esencialmente en la proveeduría de conocimientos, tecnologías y recursos, a sus asociados, que permitan la optimización de la producción del plátano barraganete, la comercialización internacional del mismo, el mejoramiento de la economía regional y la satisfacción de nuestros clientes externos e internos.

## **VISIÓN.**

En el quinto año de actividad cooperativa especializada, COOPEP será líder, a nivel regional, en la dotación de herramientas de optimización de la producción y comercialización internacional del plátano barraganete.

## **VALORES**

- **Honradez.**

Seremos honestos, actuando bajo el principio de buena fe con nuestros clientes internos y externos.

- **Seriedad.**

Cumpliremos con nuestros compromisos, respetando los parámetros previamente establecidos.

- **Confiabilidad.**

Aplicaremos los procesos necesarios que permitan a nuestros clientes confiar en las acciones de la institución.

- **Pro actividad.**

Actuaremos con anticipación a las situaciones afectantes y a las fluctuaciones del mercado.

## **ACCIONES DE COMERCIO.**

Sus acciones de comercio son:

- Transferencia de inteligencia sobre optimización de procesos productivos y productos, del plátano.
- Comercialización externa de plátano barraganete y productos con agregación de valor
- Comercialización interna de insumos importados.

## **CADENA DE VALOR.**

Los soportes a nivel de actividades de apoyo, se definen por:

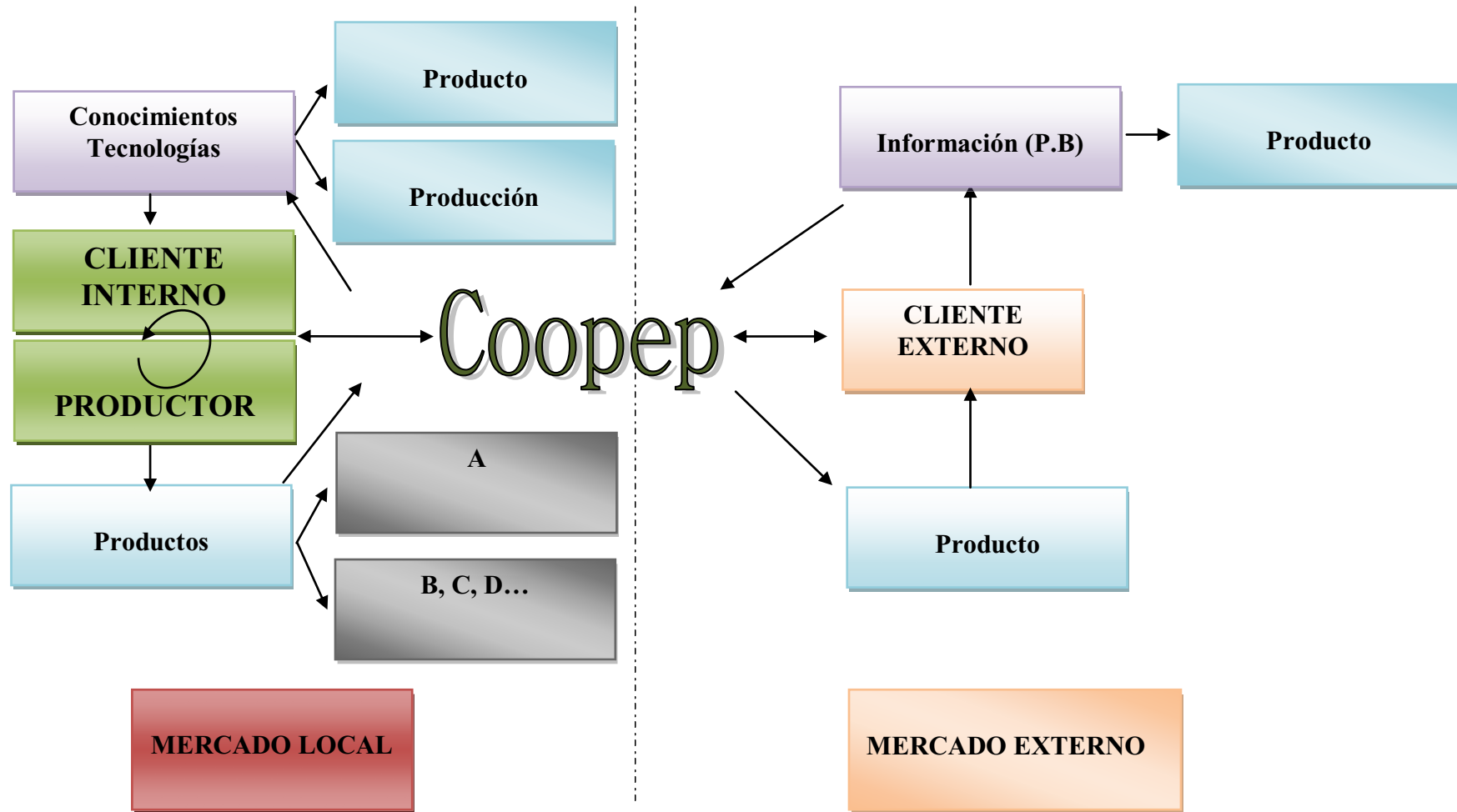
- Estructura empresarial: Empresa cooperativa de exportación, conformada por la Asamblea de socios, Presidencia, Gerencia, Asesorías externas (OCE -operadores de comercio exterior-, legal, contable y de sistemas informáticos), y los departamentos Administrativo, Operativos, de Comercio Exterior y Relaciones Humanas.
- Estructura de administración de Finanzas: Asesoría externa financiera-contable
- Estructura física: Oficina matriz en El Carmen y oficinas operativas de exportación en Manta y Guayaquil. Representantes comerciales en EEUU, Europa y Asia.
- Administración de recursos humanos: Captación interna de RR.HH, apoyo externo en programas de mantenimiento, mejoramiento continuo y desarrollo humano-profesional, sistemas de seguimiento y control.
- Desarrollo tecnológico: I+D sectorial, estructura virtual de negocios, mediante la aplicación de tecnologías informáticas que permitan la negociación en tiempo real.
- Aprovisionamiento: a nivel local.

- Clúster industrial / Institucional.
- Proveedores ofimáticos.
- Empresas de software y desarrollo de programas, asistencia técnica.
- Aprovisionamiento: a nivel externo.
  - Empresas de I+D dedicadas al sector agrícola y al incremento de productividad, tecnológicas, de software y desarrollo.

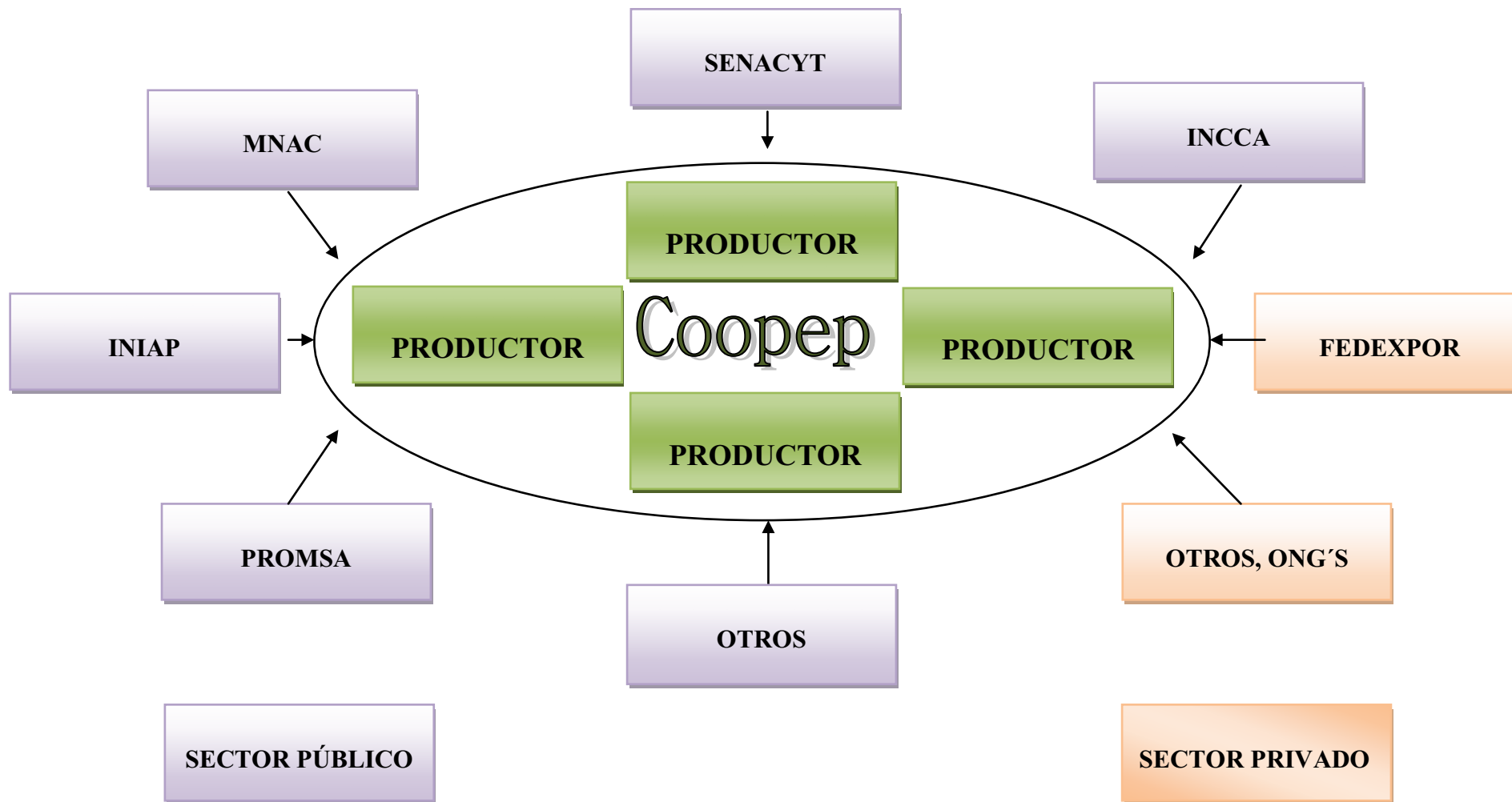
A nivel de actividades primarias están dadas por:

- Logística de Entrada: Captación de productos primarios y elaborados, de productores asociados o productores independientes (de requerirse por cupo), contenidos e información especializada.
- Operaciones. Creación de Inteligencia pro asistencia y asesoría sectorial especializada, adecuación al mercado extranjero del producto local.
- Logística Salida: Transferencia de Inteligencia especializada sobre productividad y productos del plátano, Exportación.
- Marketing y Ventas: Información local sobre el producto empresa a productores, negociación internacional de la producción de los asociados, estudios de Mercado.
- Servicio Post-Venta: Fortalecimiento de la satisfacción del cliente. Fidelización. Retroalimentación.

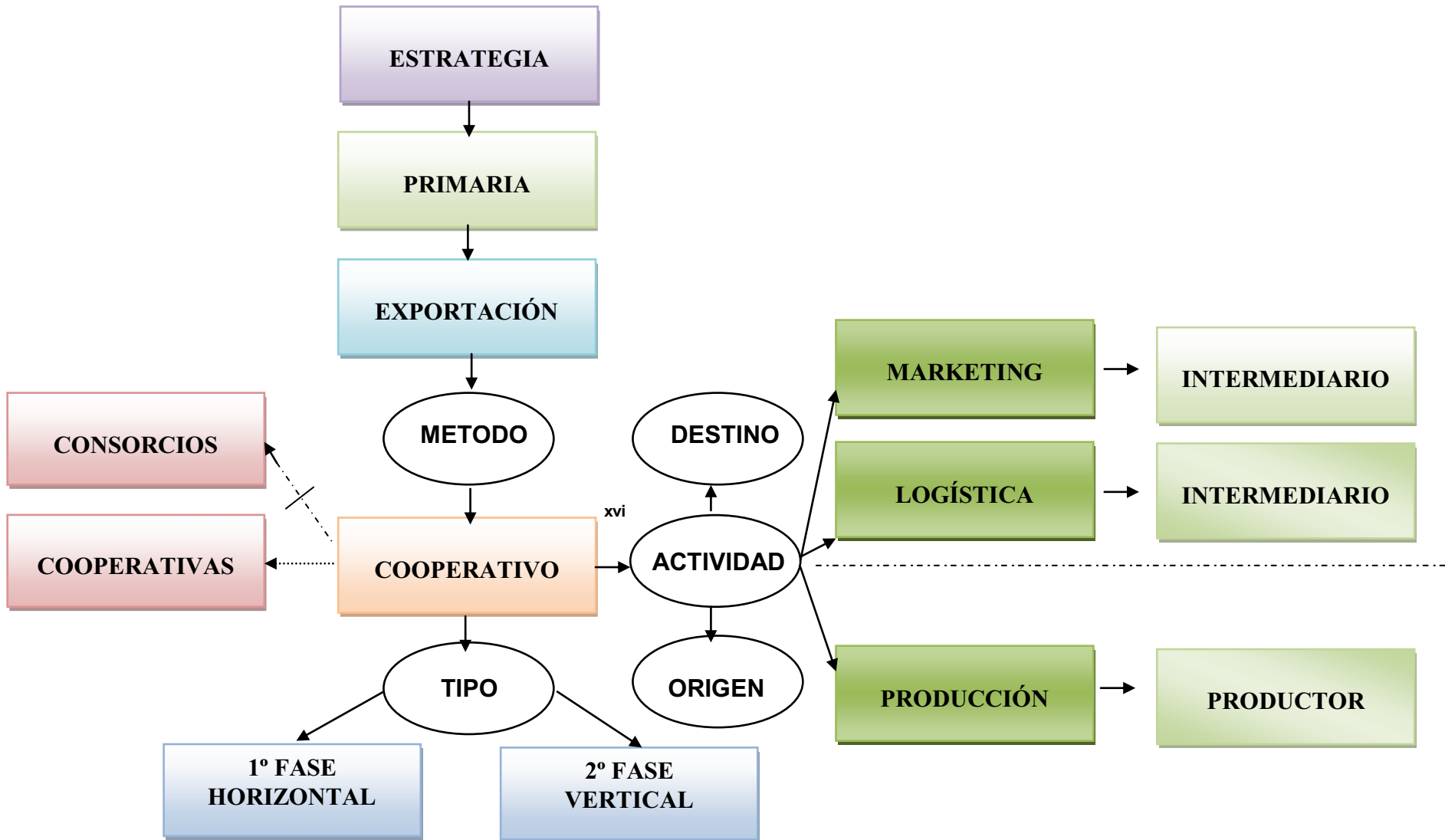
8.7.1. VISUALIZACIÓN DE LA PROPUESTA.  
ESQUEMA GENERAL



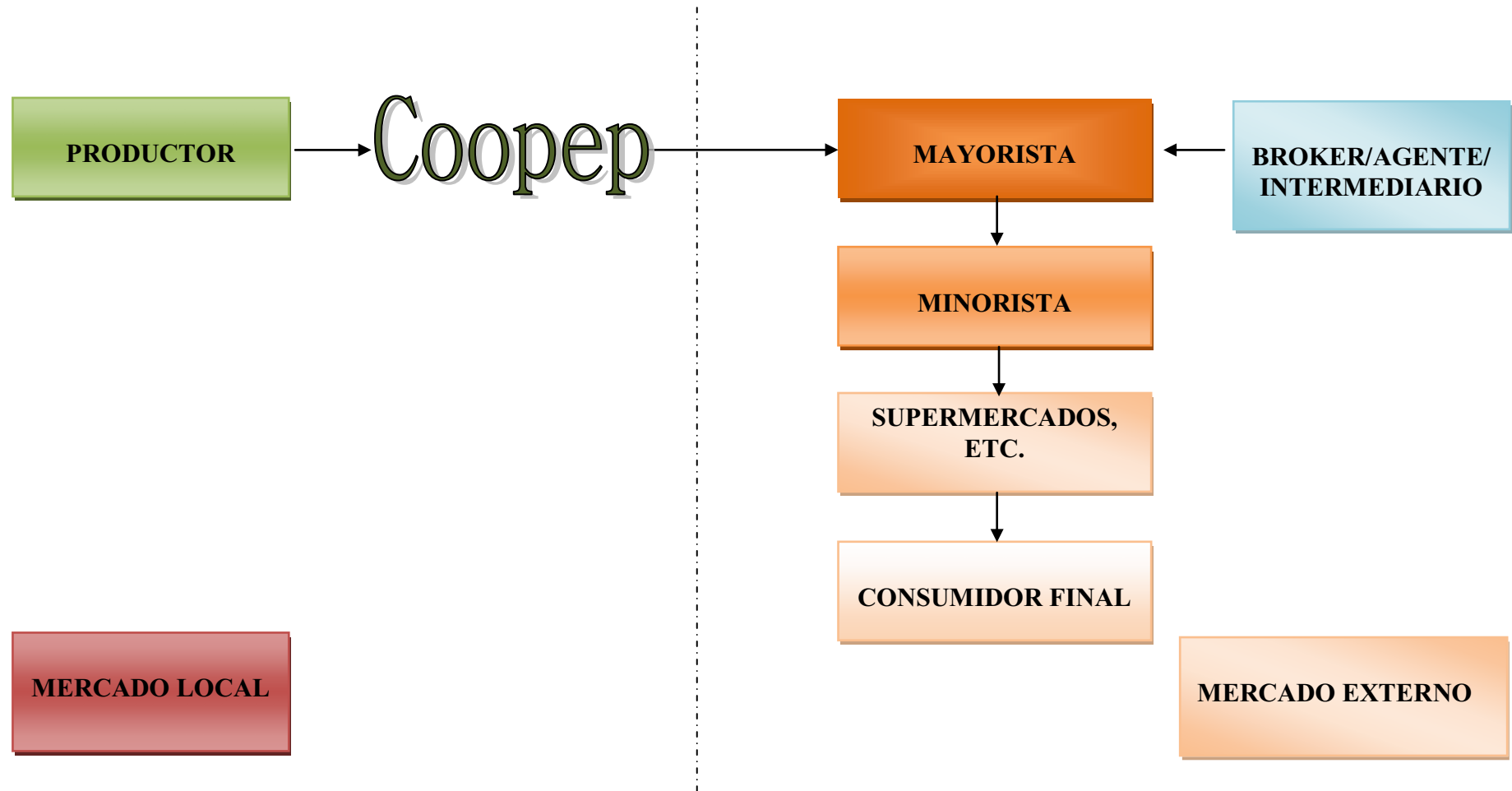
CLUSTER INSTITUCIONAL <sup>xv</sup>



## ESTRATEGIAS DE INSERCIÓN EN LOS MERCADOS EXTERNOS.



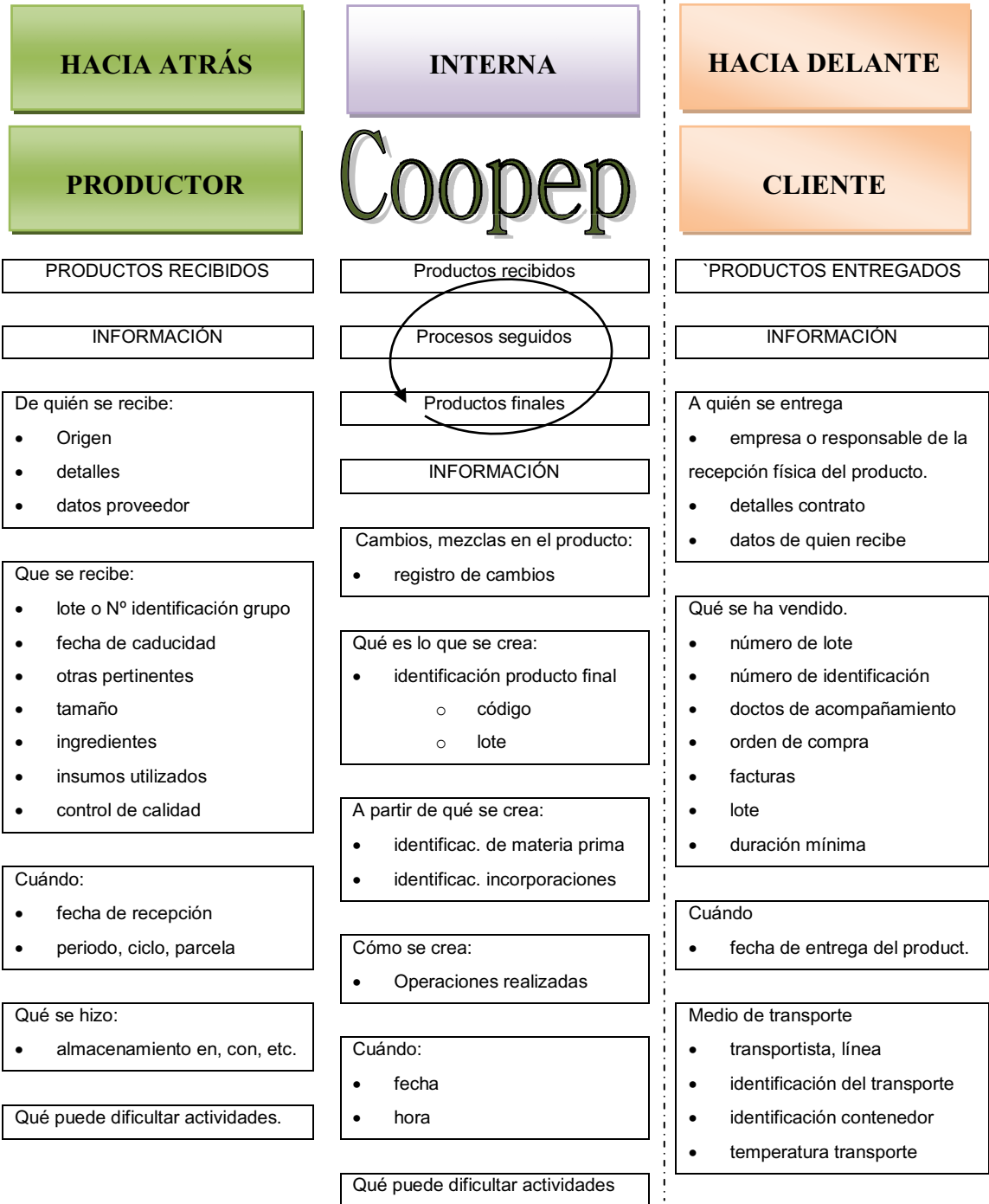
## CADENA DE COMERCIALIZACIÓN DEL PLÁTANO.





# TRAZABILIDAD<sup>xvii</sup>.

## SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE: EMPRESA CLIENTE



## **8.8. DESCRIPCIÓN DE LOS BENEFICIARIOS.**

**CLIENTES - PROVEEDORES INTERNOS:** Productores de plátano barraganete de exportación, con más de cinco hectáreas dedicadas a su cultivo, de la zona agrícola de El Carmen y sus centros de influencia.

Ofertan plátano con producción orgánica, pero desconocen de técnicas y procesos que permitan una mayor productividad de sus tierras o la aplicación de economías de alcance, además de no tener poder de negociación con sus clientes, lo que implica pocas ganancias por producto y un esquema de supervivencia.

Requieren asistencia especializada en la dotación de inteligencia de optimización productiva y productos, empresariamiento externo en la comercialización internacional del plátano, que elimine puntos de agregación de costos, y premie precio y calidad tanto a nivel local como extranjero.

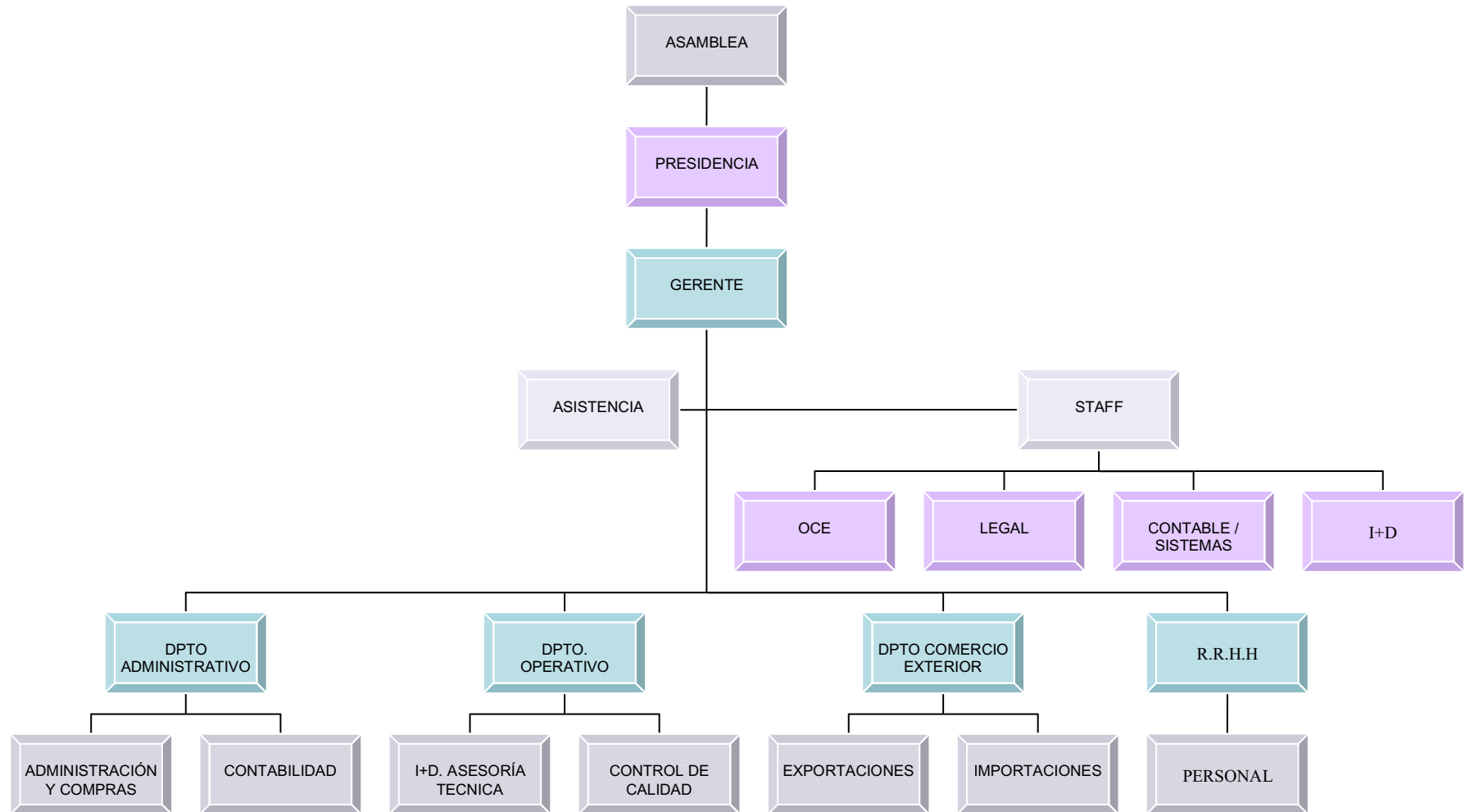
**CLIENTES MERCADO INTERNACIONAL:** Clientes mayoristas que requieren de plátano barraganete de calidad, para su comercialización interna en los mercados de América, Europa y Asia.

**COMUNIDAD:** Cantón El Carmen, los centros de influencia, los puertos de salida y el clúster comunitario que dependen o mantienen actividades relacionadas a la industria platanera. Solicitan el desarrollo y crecimiento sostenido del sector para estimular, mancomunadamente, el fortalecimiento local y regional de la cultura agrícola.

## 8.9. PLÁN DE ACCIÓN.

ID	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	RESULTADO	DUR. DIAS	INICIO DIA	FÍN DIA
1	Socialización del proyecto	Proyectista	Lanzamiento y aceptación del proyecto.	180	-382	-202
1.1	Asamblea constitutiva de socios	Presidente sesión	Elección de dignidades, altos ejecutivos. Definición de políticas y estrategias.	2	-202	-200
1.2	Documentación y legalización.	Legal	Inicio vida jurídica de la cooperativa.	45	-200	-155
2	Socialización de la cooperativa	Gerente	Cooperativa y Producto Socializado a nivel institucional y público. Creación de clúster, know how y herramientas estratégicas del negocio.	30	-155	-125
3	Solicitud de crédito	Gerente	Apertura de financiamiento externo.	10	-125	-115
3.1	Corrida financiera	Contable	Establecimiento de costos, tiempo y condiciones del crédito.	5	-115	-110
3.2	Presentación documentos y requisitos	Contable/legal	Aval documental del proyecto.	30	-110	-80
3.4	Presentación de garantías	Contable/Legal	Ratificación de la honra y repago del crédito.	30	-90	-60
3.4	Aprobación	CFN	Autorización del crédito.	60	-60	0
4	Contrataciones	R.R.H.H.	Estructuración de la plantilla laboral.	30	2	32
5	Adecuación oficinas	Equipo de trabajo	Alquileres. Compra de mueblería, ofimática, insumos.	40	2	42
6	Inicio de actividades	Gerente	Apertura oficinas.	1	43	43
7	Diagnostico resultados año 1	Gerente/Contable	Análisis de resultados y progreso de la empresa	10	350	360
8	Diagnostico resultados año 2	Gerente /Contable	Análisis de resultados y progreso de la empresa	10	710	720
9	Diagnostico resultados año 3	Gerente /Contable	Análisis de resultados y progreso de la empresa	10	1070	1080
10	Diagnostico resultados año 4	Gerente /Contable	Análisis de resultados y progreso de la empresa	10	1430	1440
11	Diagnostico resultados año 5	Gerente /Contable	Análisis de resultados y progreso de la empresa.	10	1790	1800
12	Decisión sobre resultados	Asamblea general	Fin o continuación de las actividades de la empresa	2	1801	1802

## 8.10. ADMINISTRACIÓN.



## 8.11. FINANCIAMIENTO.

### FINANCIAMIENTO.

	PREOPERAT.	TOTAL
	1	
<b>FINANCIAMIENTO PROPIO</b>	<b>29.572,99</b>	
Plan de Inversiones	27.162,49	27.162,49
Capital (Amortización) Preoperacional	2.410,50	2.410,50
<b>FINANCIAMIENTO DE TERCEROS</b>		
- Crédito de proveedores	32.000,00	
- Crédito de Instituciones Financieras 1	80.000,00	
- Crédito de Instituciones Financieras 2	0,00	
- Crédito de Instituciones Financieras 3	0,00	
<b>SUBTOTAL</b>	<b>112.000,00</b>	<b>112.000,00</b>
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>	<b>141.572,99</b>	<b>141.572,99</b>

### CONDICIONES DEL FINANCIAMIENTO PROPUESTO

<b>CREDITO DE PROVEEDORES DE ACTIVOS FIJOS</b>	<b>USD</b>
Proveedor	<b>CAMIÓN</b>
Monto	<b>32.000,00</b>
Intereses del crédito de largo plazo (anual)	<b>12,00%</b>
Plazo	<b>60</b>
Período de gracia TOTAL	<b>0</b>
Período de gracia PARCIAL	<b>0</b>
Período de solicitud de crédito	<b>Preoperacional</b>
Período (año/semestre) de solicitud del crédito	<b>1</b>
<b>CREDITO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS (IFI's No.1)</b>	<b>USD</b>
Institución Financiera	<b>BANCO 1</b>
Monto	<b>80.000,00</b>
Intereses del crédito de largo plazo (anual)	<b>12,00%</b>
Plazo	<b>36</b>
Período de gracia TOTAL	<b>0</b>
Período de gracia PARCIAL	<b>6</b>
Período de solicitud de crédito	<b>Preoperacional</b>
Período (año/semestre) de solicitud del crédito	<b>1</b>

**CREDITOS POR CONTRATAR**

<b>NUEVO CREDITO MEDIANO/LARGO PLAZO</b>				
<b>CAMIÓN</b>				
<b>CUOTA FIJA</b>				
<b>MONTO:</b>		<b>32.000,00</b>		
<b>PLAZO</b>		<b>60</b>		
<b>GRACIA TOTAL</b>		<b>0</b>		
<b>GRACIA PARCIAL</b>		<b>0</b>		
<b>INTERÉS NOMINAL</b>		<b>1,00%</b>	<b>ANUAL 12,00%</b>	
<b>CUOTA</b>		<b>711,82</b>		
<b>PERIODO DE PAGO</b>		<b>Mensual</b>		
<b>PERIODO</b>	<b>PRINCIPAL</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>AMORTIZ.</b>	<b>CUOTA</b>
1	32.000,00	320,00	391,82	711,82
2	31.608,18	316,08	395,74	711,82
3	31.212,44	312,12	399,70	711,82
4	30.812,74	308,13	403,69	711,82
5	30.409,04	304,09	407,73	711,82
6	30.001,31	300,01	411,81	711,82
--	--	--	--	--
56	3.454,78	34,55	677,27	711,82
57	2.777,51	27,78	684,05	711,82
58	2.093,46	20,93	690,89	711,82
59	1.402,57	14,03	697,80	711,82
60	704,77	7,05	704,77	711,82

<b>NUEVO CREDITO MEDIANO/LARGO PLAZO</b>				
<b>BANCO 1 CFN</b>				
<b>CUOTA FIJA</b>				
<b>MONTO:</b>		<b>80.000,00</b>		
<b>PLAZO</b>		<b>36</b>		
<b>GRACIA TOTAL</b>		<b>0</b>		
<b>GRACIA PARCIAL</b>		<b>6</b>		
<b>INTERÉS NOMINAL</b>		<b>1,00%</b>	<b>ANUAL 12,00%</b>	
<b>CUOTA</b>		<b>3.099,85</b>		
<b>PERIODO DE PAGO</b>		<b>Mensual</b>		
<b>PERIODO</b>	<b>PRINCIPAL</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>AMORTIZ.</b>	<b>CUOTA</b>
1	80.000,00	800,00	0,00	800,00
2	80.000,00	800,00	0,00	800,00
3	80.000,00	800,00	0,00	800,00
4	80.000,00	800,00	0,00	800,00
5	80.000,00	800,00	0,00	800,00
6	80.000,00	800,00	0,00	800,00
--	--	--	--	--
32	15.044,90	150,45	2.949,40	3.099,85
33	12.095,50	120,96	2.978,89	3.099,85
34	9.116,61	91,17	3.008,68	3.099,85
35	6.107,93	61,08	3.038,77	3.099,85
36	3.069,16	30,69	3.069,16	3.099,85

## 8.12. PRESUPUESTO.

### RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS USD

PERIODO:	2	3	4	5	6
<b>COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCION</b>					
Mano de obra directa	48.960,00	48.960,00	48.960,00	48.960,00	48.960,00
Materiales directos	988.043,43	1.163.212,12	1.387.958,76	1.485.499,50	1.751.686,87
Imprevistos % 1,0%	10.370,03	12.121,72	14.369,19	15.344,59	18.006,47
<b>Subtotal</b>	<b>1.047.373,47</b>	<b>1.224.293,84</b>	<b>1.451.287,94</b>	<b>1.549.804,09</b>	<b>1.818.653,34</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION</b>					
Costos que representan desembolso:					
Mano de obra indirecta	13.464,00	13.464,00	13.464,00	13.464,00	13.464,00
Materiales indirectos	59.466,00	70.951,20	82.436,40	93.411,60	114.750,00
Suministros y servicios	11.260,80	11.260,80	11.260,80	11.260,80	11.260,80
Mantenimiento y seguros	3.393,85	3.393,85	3.393,85	3.393,85	3.393,85
ASESORIA LEGAL	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
ASESORÍA SISTEMAS	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Imprevistos % 1,0%	923,85	1.038,70	1.153,55	1.263,30	1.476,69
Parcial	93.308,50	104.908,55	116.508,60	127.593,55	149.145,34
Costos que no representan desembolso:					
Depreciaciones	7.416,00	7.416,00	7.416,00	7.416,00	7.416,00
Amortizaciones	1.684,04	1.684,04	1.684,04	1.684,04	1.684,04
<b>Subtotal</b>	<b>102.408,54</b>	<b>114.008,59</b>	<b>125.608,64</b>	<b>136.693,60</b>	<b>158.245,38</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b> % depreciación imputado	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Gastos que representan desembolso:					
Remuneraciones	46.800,00	46.800,00	46.800,00	46.800,00	46.800,00
GASTOS DE OFICINA	2.520,00	2.520,00	2.520,00	2.520,00	2.520,00
MOVILIZACION	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
VIATICOS	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Mantenimiento y seguros	334,73	314,73	314,73	314,73	314,73

Imprevistos	1,0%	515,15	514,95	514,95	514,95	514,95
Parcial		53.070,47	53.049,87	53.049,87	53.049,87	53.049,87
Gastos que no representan desembolso:						
Depreciaciones		3.117,47	3.450,80	3.450,80	3.450,80	3.450,80
Amortizaciones		5.707,05	5.707,05	5.707,05	5.707,05	5.707,05
<b>Subtotal</b>		<b>61.894,99</b>	<b>62.207,72</b>	<b>62.207,72</b>	<b>62.207,72</b>	<b>62.207,72</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	% depreciación imputado	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Gastos que representan desembolso:						
Remuneraciones		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Comisiones sobre ventas	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Imprevistos	1,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Parcial		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos que no representan desembolso:						
Depreciaciones		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Subtotal</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		<b>11.297,21</b>	<b>6.929,00</b>	<b>2.478,01</b>	<b>994,56</b>	<b>145,58</b>
<b>TOTAL</b>		<b>1.222.974,21</b>	<b>1.407.439,15</b>	<b>1.641.582,32</b>	<b>1.749.699,97</b>	<b>2.039.252,02</b>



### ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO USD

	2		3		4		5		6	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
Ventas Netas	10.234.915,32	100,00	12.281.898,38	100,00	15.181.791,05	100,00	16.375.864,50	100,00	20.469.830,63	100,00
Costo de Ventas	865.478,81	8,46	1.281.441,79	10,43	1.496.344,02	9,86	1.653.328,98	10,10	1.863.177,44	9,10
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>9.369.436,51</b>	<b>91,54</b>	<b>11.000.456,58</b>	<b>89,57</b>	<b>13.685.447,04</b>	<b>90,14</b>	<b>14.722.535,52</b>	<b>89,90</b>	<b>18.606.653,19</b>	<b>90,90</b>
Gastos de ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de administración	61.894,99	0,60	62.207,72	0,51	62.207,72	0,41	62.207,72	0,38	62.207,72	0,30
<b>UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL</b>	<b>9.307.541,52</b>	<b>90,94</b>	<b>10.938.248,87</b>	<b>89,06</b>	<b>13.623.239,32</b>	<b>89,73</b>	<b>14.660.327,81</b>	<b>89,52</b>	<b>18.544.445,47</b>	<b>90,59</b>
Gastos financieros	11.297,21	0,11	6.929,00	0,06	2.478,01	0,02	994,56	0,01	145,58	0,00
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>UTILIDAD (PERDIDA) ANTES PARTICIPACION</b>	<b>9.296.244,30</b>	<b>90,83</b>	<b>10.931.319,86</b>	<b>89,00</b>	<b>13.620.761,31</b>	<b>89,72</b>	<b>14.659.333,24</b>	<b>89,52</b>	<b>18.544.299,89</b>	<b>90,59</b>
Participación utilidades	1.394.436,65	13,62	1.639.697,98	13,35	2.043.114,20	13,46	2.198.899,99	13,43	2.781.644,98	13,59
Corpei 0,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>UTILIDAD (PERDIDA) ANTES IMP.RENTA</b>	<b>7.901.807,66</b>	<b>77,20</b>	<b>9.291.621,88</b>	<b>75,65</b>	<b>11.577.647,11</b>	<b>76,26</b>	<b>12.460.433,26</b>	<b>76,09</b>	<b>15.762.654,91</b>	<b>77,00</b>
Impuesto a la renta 25,00%	1.975.451,91	19,30	2.322.905,47	18,91	2.894.411,78	19,07	3.115.108,31	19,02	3.940.663,73	19,25
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA</b>	<b>5.926.355,74</b>	<b>57,90</b>	<b>6.968.716,41</b>	<b>56,74</b>	<b>8.683.235,33</b>	<b>57,20</b>	<b>9.345.324,94</b>	<b>57,07</b>	<b>11.821.991,18</b>	<b>57,75</b>
Rentabilidad sobre:										
Ventas Netas	57,90%		56,74%		57,20%		57,07%		57,75%	
Utilidad Neta/Activos (ROA)	61,91%		45,40%		39,05%		33,83%		36,39%	
Utilidad Neta/Patrimonio (ROE)	99,54%		62,53%		50,96%		42,39%		46,44%	
Porcentaje de reparto de utilidades	30,0%		40,0%		50,0%		100,0%		100,0%	
Utilidades repartidas	1.777.906,72		2.787.486,57		4.341.617,67		8.410.792,45		10.639.792,06	
Reserva legal	592.635,57		696.871,64		868.323,53		934.532,49		1.182.199,12	

### BALANCE GENERAL HISTORICO Y PROYECTADO USD

	Saldos iniciales	2	3	4	5	6
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
Caja y bancos	48.137,74	8.363.318,83	13.929.323,42	20.510.390,76	25.779.836,31	30.210.691,17
Inversiones temporales		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cuentas y documentos por cobrar mercado local		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cuentas y documentos por cobrar mercado extranjero		852.909,61	1.023.491,53	1.265.149,25	1.364.655,38	1.705.819,22
Inventarios:						
Productos terminados	0,00	284.303,20	341.163,84	421.716,42	454.885,13	568.606,41
Productos en proceso	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Materias primas	2.744,57	3.231,14	3.855,44	4.126,39	4.865,80	0,00
Materiales indirectos	165,18	197,09	228,99	259,48	318,75	0,00
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	51.047,49	9.503.959,87	15.298.063,22	22.201.642,30	27.604.561,35	32.485.116,80
<b>ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS</b>						
Terreno	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fomento Agrícola	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CAMIÓN PEQUEÑO	32.960,00	32.960,00	32.960,00	32.960,00	32.960,00	32.960,00
MESA SELECCIONADORA	1.030,00	1.030,00	1.030,00	1.030,00	1.030,00	1.030,00
BALANZAS INDUSTRIALES	1.030,00	1.030,00	1.030,00	1.030,00	1.030,00	1.030,00
OTROS	2.060,00	2.060,00	2.060,00	2.060,00	2.060,00	2.060,00
<b>ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS</b>						
EQUIPO DE TELECOMUNICACIÓN	824,00	824,00	824,00	824,00	824,00	824,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	5.150,00	6.150,00	6.150,00	6.150,00	6.150,00	6.150,00
MUEBLES Y ENSERES	5.150,00	5.150,00	5.150,00	5.150,00	5.150,00	5.150,00

OTROS	1.030,00	1.030,00	1.030,00	1.030,00	1.030,00	1.030,00
Subtotal activos fijos	49.234,00	50.234,00	50.234,00	50.234,00	50.234,00	50.234,00
(-) depreciaciones		10.533,47	21.400,27	32.267,07	36.983,87	47.850,67
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS NETOS</b>	49.234,00	39.700,53	28.833,73	17.966,93	13.250,13	2.383,33
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>	36.955,46	36.955,46	36.955,46	36.955,46	36.955,46	36.955,46
Amortización acumulada		7.391,09	14.782,18	22.173,27	29.564,37	36.955,46
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO NETO</b>	36.955,46	29.564,37	22.173,27	14.782,18	7.391,09	0,00
<b>OTROS ACTIVOS</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>137.236,95</b>	<b>9.573.224,77</b>	<b>15.349.070,23</b>	<b>22.234.391,42</b>	<b>27.625.202,58</b>	<b>32.487.500,13</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Obligaciones de corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Porción corriente deuda largo plazo	0,00	38.811,06	24.662,95	7.547,30	4.125,35	0,00
Cuentas y documentos por pagar proveedores	484,96	174.671,32	205.803,25	245.116,10	263.284,96	310.208,72
Gastos acumulados por pagar	0,00	3.369.888,56	3.962.603,45	4.937.525,97	5.314.008,30	6.722.308,71
<b>TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES</b>	484,96	3.583.370,94	4.193.069,66	5.190.189,38	5.581.418,61	7.032.517,43
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>	109.589,50	36.335,61	11.672,65	4.125,35	0,00	0,00
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	<b>110.074,46</b>	<b>3.619.706,54</b>	<b>4.204.742,31</b>	<b>5.194.314,73</b>	<b>5.581.418,61</b>	<b>7.032.517,43</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital social pagado	27.162,49	27.162,49	27.162,49	27.162,49	27.162,49	27.162,49
Reserva legal	0,00	0,00	592.635,57	1.289.507,22	2.157.830,75	3.092.363,24
Futuras capitalizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad (pérdida) retenida	0,00	0,00	3.555.813,45	7.040.171,65	10.513.465,79	10.513.465,79
Utilidad (pérdida) neta	0,00	5.926.355,74	6.968.716,41	8.683.235,33	9.345.324,94	11.821.991,18
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>27.162,49</b>	<b>5.953.518,23</b>	<b>11.144.327,92</b>	<b>17.040.076,69</b>	<b>22.043.783,97</b>	<b>25.454.982,70</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>137.236,95</b>	<b>9.573.224,77</b>	<b>15.349.070,23</b>	<b>22.234.391,42</b>	<b>27.625.202,58</b>	<b>32.487.500,13</b>
<b>COMPROBACION</b>	<b>0,0000</b>	<b>0,0000</b>	<b>0,0000</b>	<b>0,0000</b>	<b>0,0000</b>	<b>0,0000</b>

**TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA (TIRF) VIDA UTIL 5 AÑOS**

<b>FLUJO DE FONDOS</b>	<b>PREOPER.</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Inversión fija	-49.234,00	-1.000,00	0,00	0,00	-6.150,00	0,00
Inversión diferida	-36.955,46					
Capital de operación	-57.395,57					
Participación de trabajadores		0,00	-1.394.436,65	-1.639.697,98	-2.043.114,20	-2.198.899,99
Impuesto a la renta		0,00	-1.975.451,91	-2.322.905,47	-2.894.411,78	-3.115.108,31
Flujo operacional (ingresos - egresos)	-2.424,79	8.361.921,14	10.759.539,93	13.358.298,32	14.563.281,05	18.159.926,55
Valor de recuperación:						
Inversión fija		0,00	0,00	0,00	0,00	1.716,67
Capital de trabajo		0,00	0,00	0,00	0,00	52.973,03
<b>Flujo Neto (precios constantes)</b>	<b>-146.009,82</b>	<b>8.360.921,14</b>	<b>7.389.651,37</b>	<b>9.395.694,87</b>	<b>9.619.605,08</b>	<b>12.900.607,94</b>
<b>Flujo de caja acumulativo</b>	<b>-146.009,82</b>	<b>8.214.911,33</b>	<b>15.604.562,69</b>	<b>25.000.257,57</b>	<b>34.619.862,64</b>	<b>47.520.470,59</b>
<b>TIRF precios constantes: 5715,24%</b>						

### FLUJO DE CAJA PROYECTADO USD

	PREOP.	2	3	4	5	6
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>						
Recuperación por ventas	0,00	9.382.005,71	12.111.316,46	14.940.133,33	16.276.358,38	20.128.666,79
Parcial	0,00	9.382.005,71	12.111.316,46	14.940.133,33	16.276.358,38	20.128.666,79
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>						
Pago a proveedores	2.424,79	885.102,36	1.214.948,39	1.442.644,55	1.572.801,71	1.825.589,37
Mano de obra directa e imprevistos		59.330,03	61.081,72	63.329,19	64.304,59	66.966,47
Mano de obra indirecta		13.464,00	13.464,00	13.464,00	13.464,00	13.464,00
Gastos de ventas		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de administración		53.070,47	53.049,87	53.049,87	53.049,87	53.049,87
Costos de fabricación		9.117,70	9.232,55	9.347,40	9.457,15	9.670,54
Corpei		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Parcial	2.424,79	1.020.084,56	1.351.776,53	1.581.835,00	1.713.077,33	1.968.740,24
<b>C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)</b>	<b>-2.424,79</b>	<b>8.361.921,14</b>	<b>10.759.539,93</b>	<b>13.358.298,32</b>	<b>14.563.281,05</b>	<b>18.159.926,55</b>
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Crédito de proveedores de activos fijos	32.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Créditos a contratarse a corto plazo		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Créditos Instituciones Financieras 1 CFN	80.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aportes de capital	27.162,49	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Parcial	139.162,49	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Pago de intereses		11.297,21	6.929,00	2.478,01	994,56	145,58
Pago de créditos de corto plazo	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
Pago de principal (capital) de los pasivos	2.410,50	34.442,84	38.811,06	24.662,95	7.547,30	4.125,35
Pago participación de trabajadores		0,00	1.394.436,65	1.639.697,98	2.043.114,20	2.198.899,99
Pago de impuesto a la renta	0,00	0,00	1.975.451,91	2.322.905,47	2.894.411,78	3.115.108,31
Reperto de dividendos		0,00	1.777.906,72	2.787.486,57	4.341.617,67	8.410.792,45

Reposición y nuevas inversiones							
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS							
CAMIÓN PEQUEÑO	32.960,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MESA SELECCIONADORA	1.030,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BALANZAS INDUSTRIALES	1.030,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OTROS	2.060,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS							
EQUIPO DE TELECOMUNICACIÓN	824,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	5.150,00	1.000,00	0,00	0,00	6.150,00	0,00	0,00
MUEBLES Y ENSERES	5.150,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OTROS	1.030,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Activos diferidos	36.955,46						
Otros activos	0,00						
Parcial	88.599,96	46.740,06	5.193.535,34	6.777.230,98	9.293.835,51	13.729.071,68	
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	50.562,53	-46.740,06	-5.193.535,34	-6.777.230,98	-9.293.835,51	-13.729.071,68	
<b>G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)</b>	<b>48.137,74</b>	<b>8.315.181,09</b>	<b>5.566.004,59</b>	<b>6.581.067,35</b>	<b>5.269.445,54</b>	<b>4.430.854,86</b>	
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0,00	48.137,74	8.363.318,83	13.929.323,42	20.510.390,76	25.779.836,31	
<b>I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)</b>	<b>48.137,74</b>	<b>8.363.318,83</b>	<b>13.929.323,42</b>	<b>20.510.390,76</b>	<b>25.779.836,31</b>	<b>30.210.691,17</b>	
<b>REQUERIMIENTOS DE CAJA</b>		<b>85.007,05</b>	<b>112.648,04</b>	<b>131.819,58</b>	<b>142.756,44</b>	<b>164.061,69</b>	
<b>NECESIDADES EFECTIVO (CREDITO CORTO PLAZO)</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	

### TASA INTERNA DE RETORNO DEL INVERSIONISTA (TIRI) VIDA UTIL 5 AÑOS

FLUJO DE FONDOS	PREOPER.	2	3	4	5	6
Aporte de los accionistas	-27.162,49	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Flujo neto generado + dividendos repartidos	0,00	8.315.181,09	7.343.911,31	9.368.553,91	9.611.063,21	12.841.647,31
Valor de recuperación:						
Inversión fija		0,00	0,00	0,00	0,00	1.716,67
Capital de trabajo		0,00	0,00	0,00	0,00	52.973,03
<b>Flujo Neto (precios constantes)</b>	<b>-27.162,49</b>	<b>8.315.181,09</b>	<b>7.343.911,31</b>	<b>9.368.553,91</b>	<b>9.611.063,21</b>	<b>12.896.337,01</b>
<b>Flujo de caja acumulativo</b>	<b>-27.162,49</b>	<b>8.288.018,60</b>	<b>15.631.929,91</b>	<b>25.000.483,82</b>	<b>34.611.547,03</b>	<b>47.507.884,04</b>
<b>TIRI precios constantes: 30601,17%</b>						

### 8.13. EVALUACIÓN.

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN	OBJETIVO	INDICADOR	FUENTES	TÉCNICAS INSTRUMENTOS	PERIODO EVALUACIÓN
<b>ATRACTIVIDAD DEL PROYECTO</b>	Nivel de atractividad real del proyecto	Comprobar la atractividad real del proyecto	Gestión ejecutada/gestión integral planificada	Balances, informes, reportes, planificación.	Gráficos, tablas, informes.	trimestral
<b>CREDITOS Y CAPITAL</b>	Porcentajes de créditos y capital obtenidos	Describir montos de créditos y capital conseguidos	Créditos y capital aprobados/créditos y capital gestionados	informes de agentes de crédito, inversionistas, reportes, balances	Gráficos, tablas, informes, resúmenes ejecutivos	semestral
<b>IMPACTO SOCIO ECONÓMICO</b>	Incremento productividad, sueldos y otros componentes.	Interpretar el incremento de productividad, sueldos y salarios	Impacto socio económico presente observado/ impacto económico histórico	Datos históricos, Roles de pago, base de datos IESS, reportes, balances.	Gráficos, tablas, informes, resúmenes ejecutivos	Anual
<b>PLAN INTEGRAL COOPERATIVO</b>	Nivel de realización del plan integral cooperativo	Determinar nivel de realización del plan integral cooperativo	Plan integral ejecutado/plan integral programado	Archivos de unidades ejecutoras o departamentos, informes, balances e informes anuales	Gráficos, tablas, informes, resúmenes ejecutivos	Anual
<b>CLUSTER</b>	Incremento y participación efectiva del clúster	Determinar el incremento y participación efectiva del clúster	Total de incremento y participación del clúster/total programado	Informes internos, informes clúster, bases de datos, otros	Gráficos, tablas, informes, resúmenes ejecutivos	Anual
<b>RENTABILIDAD</b>	Beneficio anual o mayor a un año, de la empresa	Cuantificar beneficio anual o mayor a un año, de la empresa	Rentabilidad efectiva/rentabilidad esperada	Balances anuales.	Gráficos, tablas, , resúmenes ejecutivos	Anual
<b>REPARTICIÓN DE UTILIDADES</b>	Reparto de utilidades a final del periodo contable	Determinar reparto de utilidades a final del periodo contable	Utilidades entregadas/utilidades programadas	Balances anuales e informes	Gráficos, tablas, , resúmenes ejecutivos	Anual



## **BIBLIOGRAFIA.**

- LOS SUSTRATOS EN HORTICULTURA. Alzab C., Abad M. 1996. Revista Agrícola Vergel. B: 146-152.
- POTENCIALIDADES, RETRICCIONES Y ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO DE MANABÍ. Anexo 3 agricultura y silvicultura. GTZ. 2005.
- CAMINO AL FUTURO, Gates Bill, 1995.
- COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL DEL ECUADOR. Capitulo 5, ítem 5.3.1. Desempeño del sector petrolero por país. MICIP – ONUDI 2005.
- CONSULTORIAS, New Paradigm Learning Corporation, 1996.
- CONVENIO MAG / IICA. Subprograma de Cooperación Técnica (Préstamos BID / MAG 831/OC y 832/OC – EC) IDENTIFICACION DE MERCADOS Y TECNOLOGIA PARA PRODUCTOS AGRICOLAS TRADICIONALES DE EXPORTACION.
- DICCIONARIO DE ADMINISTRACION Y FINANZAS, J.M. Rosenberg, 1997
- ECUADOR CRISIS Y CRECIMIENTO, Sierra Enrique y Padilla Oswaldo, 1996
- EI ABC DE LOS INDICADORES DE LA PRODUCTIVIDAD. Segunda Edición: Octubre 2003. Impreso en México. ISBN 970-13-0619-8. DR. 2002, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- HARVARD BUSINESS REVIEW, Harvard Business School, 1998-1999.
- INFORMACION ESTADISTICA MENSUAL, Banco Central del Ecuador, 2002
- INTRODUCCION A LA MICROECONOMIA, Sloman John, 1998
- LA CLAVE DEL COMERCIO, LIBRO DE RESPUESTA PARA EL EXPORTADOR. FEDEXPOR. Capitulo 1, pagina 11. 2001.
- MACROECONOMIA, MICROECONOMIA, Parkin Michael, 1996-7

- MUSA SPP. CONVENIO MAG / IICA. Subprograma de Cooperación Técnica IDENTIFICACION DE MERCADOS Y TECNOLOGIA PARA PRODUCTOS AGRICOLAS TRADICIONALES DE EXPORTACION.
- WORLD TRADE ATLAS. Elaboración: CIC – CORPEI

## **LINKOGRAFIA**

- Hoy Online, Dinero. Quito, Lunes 17 de Julio de 2006
- Microsoft ® Encarta ® 2006. © 1993-2005 Microsoft Corporation.
- [ronaldmaravi.blogspot.com/2007.htm](http://ronaldmaravi.blogspot.com/2007.htm)
- [webmaster@cinterfor.org.uy](mailto:webmaster@cinterfor.org.uy)
- [www.agrocadenas.gov.co/platano/platano\\_descripcion.htm](http://www.agrocadenas.gov.co/platano/platano_descripcion.htm)
- [www.aphis.usda.gov/is/html](http://www.aphis.usda.gov/is/html)
- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.bvs.sld.cul/revistas](http://www.bvs.sld.cul/revistas)
- [www.corpei.org.ec](http://www.corpei.org.ec)
- [www.dlh.lahora.com.ec](http://www.dlh.lahora.com.ec)
- [www.ecofrut.com](http://www.ecofrut.com)
- [www.eumed..net/cur.secon](http://www.eumed..net/cur.secon)
- [www.fda.gov](http://www.fda.gov)
- [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)
- [www.inec.ec](http://www.inec.ec)
- [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)
- [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)
- [www.manabi.gov.ec/consejo\\_cat.php?id=47&gid=11&gidm=14](http://www.manabi.gov.ec/consejo_cat.php?id=47&gid=11&gidm=14)
- [www.micip.gov.ec](http://www.micip.gov.ec)
- [www.monografias.com/trabajos11/veref/veref,shtml.htm](http://www.monografias.com/trabajos11/veref/veref,shtml.htm)
- [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)

# **ANEXOS**

# ANEXO 1

## ENCUESTAS

### ENCUESTA PRODUCTORES

#### UNIVERSIDAD LAICA "ELOY ALFARO DE MANABI." LA EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE EN EL CARMEN.

##### OBJETIVOS.

- Identificar los niveles de utilización de los factores productivos, en la producción de plátano de exportación en la zona de El Carmen.
- Establecer la incidencia de la exportación de plátano en la productividad del sector agrícola.
- Detectar los problemas que afectan la actividad exportadora del plátano.

##### INSTRUCTIVO.

Esta encuesta requiere de parte suya, respuestas concretas, y que por ningún motivo impliquen la formulación de juicios de valor que puedan afectarle. Sírvase contestarlas con la más absoluta veracidad.

##### ITEMS

1. ¿Cuál es el tiempo que usted lleva en la producción de plátano tipo de exportación?

---

---

---

---

2. ¿Cuántas hectáreas dedica al cultivo de plátano para exportación?

Tamaño de finca \_\_\_\_\_ Has.  
Hectáreas cultivadas \_\_\_\_\_ Has.

3. Por hectárea utilizada en la producción del plátano de exportación, en promedio por año, ¿Cuáles son los costos o valores en dólares, de los insumos utilizados en cada punto?

ITEM	PROM
Siembra	
Colinos	
Herbicidas, plaguicidas	
Deshoje	
Deshije	
Fertilización	
Enfundado	
Cosecha	
Otros gastos	

4. Por hectárea utilizada en la producción del plátano de exportación, en promedio por año, ¿Cuáles son los costos o valores en dólares, y unidades, de la mano de obra utilizada en cada punto?

ITEM	PROM	JORNAL
Siembra		
Resiembra		
Matenimiento		
Cosecha		
Otros gastos		
Cosecha		
Otros gastos		

5. ¿Ha introducido alguna innovación tecnológica en su cultivo de plátano de exportación?

Si  No  Por qué \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

6. De ser su respuesta anterior SI, Indique en qué consiste:

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

7. Por ciclo de producción:

¿Cuál fue su monto en US. D de ventas por hectáreas?

¿Cuántas unidades o cajas por hectárea?

INVIERNO	
DICIEMBRE-MAYO	
HAS.	US. D.

VERANO	
JUNIO-NOVIEMBR.	
HAS	US. D.

8. ¿Quién le compra su producción?

Intermediarios  Exportadores

Centros deAcopio

9. ¿Cuál es el porcentaje de ganancias obtenidas en su producción de acuerdo a l icilos de invierno y verano?

INVIERNO DICIEMBRE-MAYO	
Menos de 10%.	
10 a 20 %	
20 a 30%	
30 a 50%	
Más de 50%	

VERANO JUNIO-NOVIEMBRE.	
Menos de 10%.	
10 a 20 %	
20 a 30%	
30 a 50%	
Más de 50%	

10. ¿Cuál cree usted que debería ser el precio justo de la caja de plátano de exportación, para obtener ganancias aceptables?

---



---

11. ¿Cuáles son los problemas que afectan la exportación del plátano y que usted ha enfrentado con mayor frecuencia?

---



---



---

12. ¿Es el plátano de exportación una fuente de ingresos con futuro?

Si  No  por qué \_\_\_\_\_

---



---

**ENCUESTA EXPORTADORES E INTERMEDIARIOS.**  
**UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO DE MANABI.”**  
**LA EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE EN EL CARMEN.**

**OBJETIVOS.**

- Identificar los niveles de exportación del plátano, en la zona de El Carmen.
- Establecer la incidencia de la exportación de plátano en la productividad del sector agrícola.
- Detectar los problemas que afectan la actividad exportadora del plátano.

**INSTRUCTIVO.**

Esta encuesta requiere de parte suya, respuestas concretas, y que por ningún motivo impliquen la formulación de juicios de valor que puedan afectarle. Sírvase contestarlas con la más absoluta veracidad.

**ITEMS**

1. ¿Cuál es el tiempo que usted lleva en la producción de plátano tipo de exportación?

-----  
 -----  
 -----

2. ¿Cuántas cajas de plátano barraganete exporta en promedio por año?

-----  
 -----  
 -----

- 2.1. Peso por caja \_\_\_\_\_  
 2.2. Cajas por contenedor \_\_\_\_\_

3. En la exportación del plátano barraganete, en promedio, ¿Cuáles son los precios de venta y cantidad colocada, de acuerdo a los mercados a los que usted vende?

PROMEDIO ANUAL		
CANTIDAD	PRECIO	MERCADO

4. ¿Ha introducido alguna innovación tecnológica en su cultivo de plátano de exportación?

Si  No  Por qué \_\_\_\_\_

-----  
 -----  
 -----

5. De ser su respuesta anterior SI, Indique en qué consiste:

-----  
 -----  
 -----  
 -----

6. ¿A Quién le compra su producción?

Intermediarios  Exportadores

Centros de Acopio  \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

7. ¿Cuál es el porcentaje de ganancias obtenidas en la exportación, de acuerdo a los ciclos de invierno y verano?

INVIERNO DICIEMBRE-MAYO	
Menos de 10%.	
10 a 20 %	
20 a 30%	
30 a 50%	
Más de 50%	

VERANO JUNIO-NOVIEMBRE.	
Menos de 10%.	
10 a 20 %	
20 a 30%	
30 a 50%	
Más de 50%	

8. ¿Cuál cree usted que debería ser el precio justo de la caja de plátano de exportación, para obtener ganancias aceptables?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

9. ¿Cuáles son los problemas que afectan la exportación del plátano y que usted ha enfrentado con mayor frecuencia?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

10. ¿Es el plátano de exportación una fuente de ingresos con futuro?

Si  No  por qué \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

11. Describa su cadena de comercialización del plátano barraganete, los pasos, permisos y procedimientos, para la exportación que usted aplica



## ANEXO 2

### PLATANO BARRAGANETE

- NOMBRE CIENTÍFICO: *Musa sp.*
- VARIEDAD SELECCIONADA: Barraganete

#### **BONDADES (BARRAGANETE)**

- Alta tolerancia a la sigatoka negra, por la poca humedad de la zona.
- Frutos grandes: Calibre promedio a las 10 semanas después del embolse: 57.8 (32<sup>avos</sup> de pulgada).
- Alto peso promedio: 18.1 Kg/racimo, 300 - 400 g/dedo
- Rendimiento promedio al segundo año: 1,200 cajas/Ha
- Cajas por racimo (ratio) al segundo año: 1.4 racimos/caja de 50 lbs.
- Gran aceptación en el mercado internacional de consumidores debido a su alta calidad.

#### **TECNOLOGIA DE PRODUCCION**

##### **SISTEMA DE PROPAGACIÓN**

Vía vegetativa por colinos, el plantón de calidad proviene de cormos o hijuelos de 1.8 m de altura con una edad entre 4 meses y no más de 5; los cuales se desenraizan cuidadosamente del suelo evitando ocasionar heridas. El material debe ser procesado a 56 ° C, por espacio de media hora para desinfectarlos y limpiar de parásitos. También es posible vía meristemática, de material proveniente de cormos o hijuelos, ápices agudos, los cuales se cortan y procesan bajo condiciones estériles de laboratorio.

##### **ETAPAS DEL CULTIVO**

Desarrollo de la plantación:	12 meses.
Inicio de la cosecha:	12 meses.
Vida económica:	3 años.

## MANEJO FITOSANITARIO

### • PLAGAS

#### ○ Insectos

Nombre común	Nombre científico	Tratamiento	Dosis
Gorgojo negro	<u><i>Cosmopolites sordidus.</i></u>	<u><i>Metarrhizium anisopliae</i></u> Carbofuran	107 UFC / ml 2,0 - 2,5 kg / ha
Gorgojo de la Raíz	<u><i>Metamasius hemipterus.</i></u> <u><i>M. manceps.</i></u>	<u><i>Metarrhizium anisopliae</i></u> Acidos grasos	107 UFC / ml 2 lt / ha
Oruga Barrenadora	<u><i>Castnia licus</i></u>	<u><i>Bacillus thuringiensis</i></u> Dienocloro	300 – 400 g / 100 lt 100g / 100 lt
Gusano del Follaje	<u><i>Caligo teuce</i></u>	<u><i>Bacillus thuringiensis</i></u> Alphacipermetrina	300 – 400 g / 100 lt 200 ml / 100 lt
Afido del plátano	<u><i>Pentalonia</i></u> <u><i>Nigroverdosa</i></u>	<u><i>Erynia neoafidis.</i></u> Monocrotófos	105 UFC / ml 350 ml / lt
Trips del plátano	<u><i>Thrips florum</i></u>	<u><i>Verticillium lecanii</i></u> Beta- cyfluthrin	107 UFC / ml 0.4 lt / ha
Gusano de las Hojas	<u><i>Ceramidia viridis</i></u>	<u><i>Bacillus thuringiensis</i></u> Diazinón	300 – 400 g / 100 lt 0,8 - 1,0 lt / ha
Enrollador de la Hoja	<u><i>Eriomota thrax</i></u>	<u><i>Bacillus thuringiensis</i></u> <u><i>Verticillium lecanii</i></u>	300 – 400 g / 100 lt 107 UFC / ml
Chinche harinoso	<u><i>Pseudococcus</i></u> <u><i>Comstocki</i></u>	Aceite mineral <u><i>Verticillium lecanii</i></u>	200 – 300 ml / 100 lt 107 UFC / ml

#### ○ Nematodos

Nombre común	Nombre científico	Tratamiento	Dosis
Nematodo barrenador	<u><i>Radopholus similis</i></u>	Acidos grasos Azadirachtina	2 lt / ha 2 ml / planta

#### ○ Ácaros

Nombre común	Nombre científico	Tratamiento	Dosis
Acaro rojo	<u><i>Tetranychus lambi</i></u>	Metamidofos Acido silícico	1.0 lt / ha 4 ml / lt

### • ENFERMEDADES

#### ○ Virales

Nombre común	Nombre científico	Tratamiento
Virus del mosaico CMV	<u><i>Cucumber mosaic</i></u> <u><i>Virus</i></u>	Control de los vectores <i>Aphis maidis</i> y <i>A. gossypi</i>

○ **Fungales<sup>xviii</sup>**

Nombre común	Nombre científico	Tratamiento	Dosis
Sigatoka negra	<i>Mycosphaerella fijiensis</i> <i>var. difformis</i>	Aceite mineral Hexaconazole Benomyl	250 g / 100 lt 0.7 lt / ha 0,280 - 0,320 kg/ha
Sigatoka amarilla	<i>Mycosphaerella musicola</i> <i>var. difformis</i>	Aceite mineral. Hexaconazole. Benomyl	250 g / 100 lt 0.7 lt / ha 0,280 - 0,320 kg/ha
Punta de cigarro	<i>Stachylidium theobromae</i>	Clorotalonil Triferil Acetato de Estaño	1 – 2 kg / ha 50 g / 100 lt
Antracnosis	<i>Gloeosporium musae</i>	Imazalil Mancozeb	50 - 70 gr / 100 lt 4 kg / ha
Cordana	<i>Cordana musae</i>	Bitertanol Clorotalonil	1 lt / ha 1 – 2 lt / ha

○ **Bacterianas**

Nombre común	Nombre científico	Tratamiento
Moko	<i>Pseudomonas solanacearum</i>	Control de abeja <i>Trigona cervin</i> , Manejo de drenaje. Eliminación de plantas hospederas como el platanillo. Uso de mulch con la adición de urea

## COSECHA

### Índice de madurez

El índice de madurez requerido para el punto de cosecha del plátano de exportación depende del producto que se demanda. Así, el tipo de plátano que se requiere en Reino Unido, se debe cosechar verde intenso en condición pre climatérica. Mientras que la fruta destinada a Holanda se puede cosechar cuando la cáscara tiene un color verde menos intenso. En general, se requiere de un grado mínimo de madurez indicado por un color "claro tres – cuartos", y un tamaño de 22 cm por dedo. El plátano en este estado presenta dedo angulares con bordes distintos; mientras avanza la madurez de la fruta en la planta, los dedos adoptan una forma menos angular y más redondeada (al igual que el banano). Es muy importante que se cumpla este grado mínimo, pues el estado de madurez final del producto depende de la madurez fisiológica original.

Se recomienda cosechar el plátano el día anterior o el mismo día del embarque, y cortar las manos en el campo para evitar daños mecánicos al transportar el tallo completo. Las manos se deben colocar sobre una capa de hojas y con la corona hacia abajo para permitir el drenaje de látex. Para prevenir el desarrollo de enfermedades en la corona, se recomienda colocar un protector dos minutos después del corte, o remojar la corona en una solución de thiabendazole al 0.05%.

### **Contenido de almidón y grado de hidrólisis**

Estas determinaciones están en función del destino de la fruta, según sea de consumo fresco o cocinado

### **RENDIMIENTOS**

En el 1er. año se produce un promedio de 1,200 cajas/ha, cada caja pesa 55 libras, esto quiere decir 30 TM., en el 2 do año, 1000 cajas y en tercero 800 cajas por hectárea.

### **MANEJO POST COSECHA**

Empacadora: Área cubierta donde se cuelgan los racimos en sentido opuesto en que se desarrollo en la planta, que tiene:

- Sitio de desmanado
- Tanque de agua en movimiento, para separar gajos regulares de 4 a 8 dedos
- Tanque de agua limpia corrediza para remover los residuos de látex.
- Mesas giratorias para colocar los gajos que van a pesarse.
- Estructura para el tratamiento de fungicida.
- Area de balanzas, cajas de cartón.
- Almacén para la fruta en cajas de cartón.

## **Transporte al mercado**

La mayor parte del plátano se consume en tres semanas luego de cosecha, debe llevarse inmediatamente a la sala de maduración, en estado verde, evitando lesionar el tejido y manchado de la cáscara.

## **Temperatura**

La temperatura de la pulpa de la fruta debe ser de 14 o C – 15° C.

## **Almacenamiento**

La fruta puede almacenarse a temperaturas entre maduración 13° C – 15° C por 28 días y hasta 40 días en embalajes con atmósfera controlada. La fruta en almacenamiento se ventila abriendo las puertas de la sala cada 12 horas por 20 minutos.

## **Etapas de evaluación de calidad**

- Racimos antes del empaque
- Luego del empaque
- Al momento de descarga del barco
- Luego del proceso de maduración

## **PRESENTACION DEL PLATANO DE EXPORTACIÓN**

El plátano de exportación no puede tener resquebrajamientos en su cáscara, signos de marchitamiento, golpes o cicatrices excesivas, ni puntas rotas. Se toleran pequeñas cicatrices causadas por insectos o manchas del fruto, pero no aquellas producidas a causa de maltrato mecánico (corte, transporte, etc.). El requerimiento de color varía según el mercado de destino y el uso final de la fruta. Por ejemplo, en Reino Unido el plátano debe llegar al mercado mayorista con un color verde intenso,

mientras que Holanda aprecia el plátano que llega en estado más avanzado de maduración (color verde – amarillento).

- **Tamaño y peso por unidad**

Cada plátano (dedo) de exportación puede medir entre 22 y 30 cm de largo, y 2 a 5 cm de ancho; su peso oscila entre 300 y 400 g. Una mano debe tener un mínimo de 4 dedos. Un racimo pesa alrededor de 18 kg.; se colocan aproximadamente 1.4 racimos por caja.

- **Peso total de la caja**

Una caja de plátano pesa entre 22 y 25 kg. (22 X U)

- **Características del embalaje**

El plátano se empaca en forma de manos. Si se cumple con el tamaño mínimo por dedo y número de dedos por mano, no se requiere la clasificación de manos por tamaño en cada caja. Dentro de cajas de cartón, la forma de ordenar las manos es muy importante. Las manos en la parte inferior del tallo se colocan en el centro y se las cruza con las manos subsiguientes; las coronas se posicionan hacia abajo (orientadas hacia la base de la caja).

El plátano pierde peso durante el transporte, y es por esto que se empaca un 5% de fruta adicional. Se utilizan cajas de cartón con base doble, que tengan una resistencia contra golpes de 275 lb/2.5 cm<sup>2</sup>. Las cajas de banano son aceptables, pero se debe incluir un divisor vertical para mejorar la resistencia de la caja e incrementar la protección de la fruta. Dentro de un contenedor refrigerado de 40", se pueden colocar aproximadamente 1 000 cajas tipo 22X U.

- **Grados de Calidad de Plátanos**

Calidad	Longitud Dorsal	Peso en gramos
Especial	31 cm. o más	368.55 o más
Primera	20 cm. a 30.99 cm	198.45 g a 368.3 g.
Segunda	15 cm. a 19.90 cm	141.75 g a 198.2 g.

- **Calidad Especial**

Los plátanos de esta calidad además de reunir las características indicadas en los puntos 5.1 y 5.2, deberán estar bien formados, presentar coloración uniforme según su grado de madurez, pedúnculos (dedos) bien cortados (no pueden ser arrancados ni retorcidos), y una longitud mínima de 31 cm.

- **Calidad Primera**

Los plátanos de esta calidad además de reunir las características indicadas en los puntos 5.1. y 5.2, deberán estar bien formados, presentar coloración uniforme según su grado de madurez, pedúnculos (dedos) bien cortados (no pueden ser arrancados ni retorcidos), y una longitud no podrá ser inferior a 20 cm.

- **Calidad Segunda**

Además de cumplir con las características indicadas en los 5.1 y 5.2, el plátano deberá estar bien formados. Los plátanos de esta calidad podrán presentar solamente daños superficiales y no deberán presentar manchas entre las aristas. En principio este producto no reúne los requisitos para la exportación, y deberán tomarse todas las precauciones (en especial las concernientes a pago de la mercadería) cuando el cliente extranjero, al que se le exporte, acepte esta calidad y sus riesgos inherentes.

- **Tolerancias**

Siempre y cuando sean específicamente negociados con el importador, se permite una tolerancia máxima de un 5% de Plátanos que tengan el cuello roto o no cumplan con las especificaciones señaladas, siempre que los defectos no hagan impropio el fruto para el consumo humano.

- **Consideraciones de Calidad**

El producto para la exportación debe ser cuidadosamente seleccionado, entendiéndose que los racimos (cabezas de plátano y gajos) se separarán en dedos (unidades), clasificándose por su forma y tamaño, descartándose los que presentan defectos, daños y enfermedades como la antracnosis y cuello negro. Los plátanos se lavarán en una solución de cloro libre y se protegerán con productos químicos aceptados por las autoridades de los países importadores.

Para la exportación de plátano se garantizará la no existencia de dedos dobles, mutilados, maduros con puntas negras o podridas. El tamaño para exportación será correspondiente a la Calidad Especial, y en menor grado la Calidad Primera, cuya aceptación de esta última, estará condicionada al acuerdo que lleguen las partes en las negociaciones para la exportación.

Cabe señalar que cada mercado de importación tendrá sus variantes en cuanto a la calidad del producto, algunos requiriendo que el producto llegue al consumidor verde, y otros aceptando producto en maduración, de ello dependerá el momento de la cosecha y manejos especiales.

- **Daño mecánico**

Los plátanos que presenten daño mecánico mostrarán áreas negras en la piel verde del fruto, que eventualmente se tornarán en áreas suaves con infecciones por moho. Esto es particularmente aparente en fruto que han sido (1) pobremente manejados, que presentaran magulladuras o daño



pedicular, o (2) en cajas de plátano sobre llenadas, que presentarán daños por fricción y daños por presión de la corona en dedos adyacentes.

- **Almacenaje Inapropiado**

El almacenaje prolongado a temperaturas por debajo de 12 grados C. dará por resultado heridas por enfriamiento, cuyos síntomas incluye el ennegrecimiento de la piel, incremento en la rata de deterioro, maduración anormal o pasmada y alteraciones negativas en el sabor del producto. El almacenaje por arriba de los 13.5 grados C. es favorable para la maduración y no se recomienda como temperatura para el transporte marítimo.

- **Embalaje y Clasificación para la Exportación**

El procedimiento para la selección de frutas aceptables es igual si se lleva a cabo en campo o en el centro de empaque. No son permisibles frutos no formados o maduros. Un cierto nivel de cicatrices o de daño por insecto puede ser tolerado dependiendo de las exigencias del mercado de importación. Si este no es el caso, se descartarán frutos con demasiadas cicatrices (producto de cortaduras por hojas, daños por insectos y por aves), decoloración, daño por óxido y por cualquier forma de daño mecánico. No se requiere, para la caja de exportación de plátano, la clasificación individual por tamaño de cada uno de los dedos de la manos, si se percibe que el tamaño mínimo ha sido obtenido por el mas chico de los dedos. Se permite un mínimo de 4 dedos por mano de plátano.

Los plátanos son empacados en cajas de igual forma como se empacan los bananos; las manos de abajo se ubican en el centro, y las siguientes manos se colocarán superpuestas con sus coronas mirando hacia el fondo de la caja. Las cajas de plátano llenas tendrán un peso neto de 22.67 kgs. (50 lbs.) para envío a EE.UU y de 12.3 kgs. (27 lbs.) para envío

a Europa. Para el transporte marítimo de dichas cajas se recomienda adicionar un 5% en peso, para compensar pérdidas de peso durante el almacenaje y transporte. El sobre empaquetado debe evitarse porque producirá daños por fricción y daños mecánicos. No se deberá introducir en las cajas fruta a la fuerza, ni se debe sobre empaquetar las cajas ya que producirá daños a la fruta. La cosecha del plátano se debe realizar máximo un día antes de su exportación vía marítima.

- **Empaque**

El plátano se exporta en cajas de cartón corrugado totalmente telescópico de dos piezas, preferiblemente de con base doble; La caja deberá soportar esfuerzos a la rotura de 19 kgs/ cm<sup>2</sup> (275 lbs/plg<sup>2</sup>). La caja usada para el banano es aceptable pero debe tener un divisor central vertical para mejorar la resistencia y protección de la fruta. Si se usan grapas metálicas para conformar la caja debe tenerse especial cuidado para asegurar que las grapas han cerrado totalmente y así evitar daños a la fruta.

- Las dimensiones internas de la caja de exportación de plátano hacia Europa deberán ser de 20 cm X 51 cm X 34 cm.
- Se estima que una caja de cartón de exportación de plátano de 50 lbs. contenga entre 50 a 67 dedos de plátano y un contenedor de 40 pies (refrigerado) aproximadamente 900 cajas.

- **Almacenaje y Transporte**

El plátano puede ser exportado exitosamente vía marítima si se siguen todo los lineamientos en cuanto a cosecha, grado de madurez y manejo. Se requieren condiciones de almacenaje de entre 12 y 13.5 grados C. con humedad relativa de entre 85 y 95 por ciento. Se recomienda pre-

enfriamiento en bodega refrigerada antes de cargar los contenedores; donde esto no sea posible, el ambiente de almacenaje debe tener suficiente capacidad de enfriamiento para eliminar el calor del campo y mantener la temperatura constante durante las 24 horas previas. Esto en la práctica puede obtenerse utilizando contenedores refrigerados como punto de pre-enfriamiento antes de la carga del contenedor final que hará la travesía marítima.<sup>15</sup>

## **CONSIDERACIONES DE MANEJO**

- Pre enfriamiento: aire forzado, enfriamiento en cuarto, enfriamiento en tránsito
- Temperatura: 12° – 13.5° C.
- Almacenamiento prolongado bajo temperaturas menores a 12° C pueden provocar daños por enfriamiento, mientras que superiores a 13.5° C acelerarían el proceso de maduración.
- Humedad relativa: 90 – 95% al inicio. Se baja a 85% con ventilación.
- Sensibilidad: daños por enfriamiento, magullamiento, etileno (a pesar de ser productor de etileno, es sensible a cantidades altas. Para evitar daños o maduración acelerada por exceso de etileno durante el tránsito o almacenamiento, se pueden colocar almohadillas absorbentes de etileno en las cajas.)

Vida de tránsito y almacenamiento: 1 – 5 semanas, dependiendo del grado de madurez.

## **REQUISITOS DE EXPORTACIÓN**

- **Fitosanitarios**

---

<sup>15</sup> [http://www.agrocadenas.gov.co/platano/platano\\_descripcion.htm](http://www.agrocadenas.gov.co/platano/platano_descripcion.htm)

Las regulaciones específicas de Estados Unidos para productos alimenticios sin procesamiento, plantas o animales debe consultarse a Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) dirigiéndose a: <http://www.aphis.usda.gov/is/html> Para productos alimenticios que tienen algún grado de procesamiento se debe consultar a Food and Drug Administration (FDA) dirigiéndose a : <http://www.fda.gov>.

- **Arancelarios**

El plátano exportado desde el Ecuador está sujeto a las cuotas y aranceles impuestos en los mercados de destino para el banano. Por aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias para los Países Andinos (SGP) Europa no aplica arancel en las exportaciones ecuatorianas a estos mercados. En el mismo orden, Estados Unidos no impone aranceles al producto ecuatoriano bajo el amparo de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (LPAA). Las exportaciones a los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) están libres de gravámenes, según los acuerdos suscritos

- **Especiales**

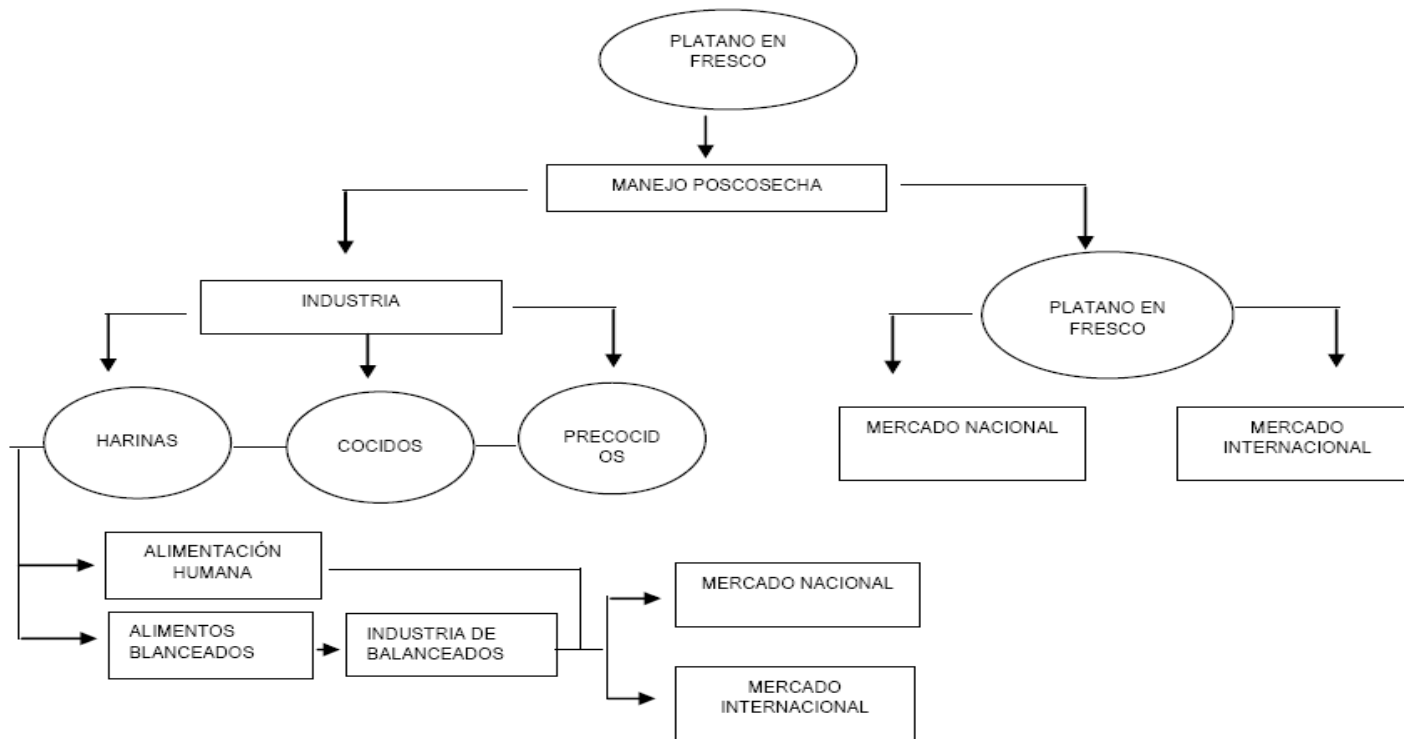
Cuando la exportación se realiza por vía marítima se requiere de contenedores refrigerados entre 12° y 13° C. Como sustituto al costoso almacenamiento en frío, especialistas tailandeses recomiendan el tratamiento del plátano con fungicida para luego colocar las manos dentro de bolsas de polietileno con "sachets" para la absorción de etileno (a base de una solución de permanganato). Este método de almacenamiento es efectivo hasta por cuatro semanas.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> [www.proexant.org.ec](http://www.proexant.org.ec)

### ANEXO 3

## FLUJOGRAMA DE LA CADENA DEL PLÁTANO.<sup>17</sup>



<sup>17</sup> [www.agrocadenas.gov.co](http://www.agrocadenas.gov.co)

## ANEXO 4

### CORRIDA FINANCIERA *CFN* PLAN DE INVERSIONES

MESES PREOPERATIVOS	6	INVERSION		
		REALIZADA USD	PROYECTO - FASE PREOPERATIVA	TOTAL
			1	
<b>ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS</b>				
CAMIÓN PEQUEÑO	0,00	32.000,00	32.960,00	
MESA SELECCIONADORA	0,00	1.000,00	1.030,00	
BALANZAS INDUSTRIALES	0,00	1.000,00	1.030,00	
OTROS	0,00	2.000,00	2.060,00	
<b>ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS</b>				
EQUIPO DE TELECOMUNICACIÓN	0,00	800,00	824,00	
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	0,00	5.000,00	5.150,00	
MUEBLES Y ENSERES	0,00	5.000,00	5.150,00	
OTROS	0,00	1.000,00	1.030,00	
<b>SUBTOTAL</b>	<b>0,00</b>	<b>49.234,00</b>	<b>49.234,00</b>	
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>		<b>USD</b>		
Gastos Preoperativos		2.428,56	2.428,56	
ESTUDIO Y PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO		2.000,00	2.000,00	
Intereses Preoperativos		6.660,44	6.660,44	
Imprevistos (5% de activos diferidos)		554,45	554,45	
<b>SUBTOTAL</b>		<b>11.643,44</b>	<b>11.643,44</b>	
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>				
Capital de Trabajo Operativo		52.973,03	52.973,03	
Capital de Trabajo Administración y Ventas		404,76	404,76	
<b>SUBTOTAL</b>		<b>53.377,79</b>	<b>53.377,79</b>	
<b>OTROS ACTIVOS</b>				
			0,00	
<b>INVERSION TOTAL</b>		<b>USD</b>	<b>113.850,47 113.850,47</b>	
<b>CAPITAL (AMORTIZACION) PREOPERACIONAL</b>			<b>2.410,50 2.410,50</b>	
<b>POR FINANCIAR</b>			<b>116.260,97 116.260,97</b>	

### CONDICIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS

NUEVAS INVERSIONES	VIDA UTIL	MANTENIM.	SEGURO
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS	AÑO	PORCENTAJE	PORCENTAJE
CAMIÓN PEQUEÑO	5	5,00%	5,00%
MESA SELECCIONADORA	5	1,00%	1,00%
BALANZAS INDUSTRIALES	5	1,50%	1,00%
OTROS	5	1,50%	1,00%
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS	0	0,00%	0,00%
EQUIPO DE TELECOMUNICACIÓN	5	1,00%	1,00%
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	3	2,00%	1,50%
MUEBLES Y ENSERES	5	1,00%	1,00%

### VENTAS DEL PROYECTO

	PLÁTANO
% ventas en el mercado local	0,00%
% ventas en el mercado externo	100,0%
% de desperdicios (prod. neta/prod. bruta)	0,00%

### MATERIALES INDIRECTOS

Materiales de empaque y embalaje		Por caja	Por caja				
Producto		mercado local	mercado exter.				
PLÁTANO	KILOS	0,00	22,73				
				UNIDADES			
DETALLE	UNIDAD	COSTO	2	3	4	5	6
PLÁTANO	Cajas	4,50	10.800	12.960	15.120	17.280	21.600
Otros (no cajas)							
Pallets	pallets	5,00	540,00	648,00	756,00	864,00	1.080,00

### MATERIALES DIRECTOS

		COSTO	VOLUMEN				
	UNIDAD	UNIT.	(UNIDADES)	2	3	4	5
DETALLE							6
PLÁTANO							
PLÁTANO	KILO	0,20	2.945.808	3.534.969	4.369.615	4.713.292	5.891.616
QUIMICOS	GALÓN	26,67	15,00	18,00	21,00	24,00	30,00

## ANEXO 5 REPORTE DE EVALUACION *CFN*

La presente hoja tiene como objetivo presentar una evaluación financiera del proyecto en función de los resultados obtenidos en las proyecciones, sobre la base de la información ingresada por el usuario. Cabe destacar que para una correcta evaluación es necesario contemplar los siguientes aspectos:

- a) Calidad de la información.
- b) Definición de los supuestos (variables endógenas del proyecto), considerando los siguientes parámetros:
  - 1) Conservadores
  - 2) Confiables (creíbles)
  - 3) Coherentes entre sí

Cabe destacar que la metodología de diseño y evaluación de proyectos es sólo una herramienta que facilita la TOMA DE DECISIONES, por lo que no se puede sustituir el criterio (experiencia y conocimientos) que debe tener el Proyectista con el fin de aceptar o no una inversión, por lo que la evaluación que se realiza en la presente hoja deberá ser considerada como una guía para el profesional que utilice el modelo de la CORPORACION FINANCIERA NACIONAL.

<b>Valor Actual Neto</b>	El VAN es positivo, ACEPTAR
<b>Tasa Interna de Retorno</b>	La TIRF es superior a la Tasa de Descuento, ACEPTAR
<b>Flujo Operacional</b>	El proyecto no tiene flujo operacional negativo en ningún período, ACEPTAR
<b>Saldo final de caja</b>	No existe déficit en el saldo final de caja, el proyecto no tendrá dificultades operacionales
<b>Capital de trabajo inicial</b>	El capital de trabajo pre operacional es positivo, el proyecto puede iniciar operaciones
<b>Indice de Capital de Trabajo</b>	Durante el proyecto el índice de Capital de Trabajo es siempre positivo
<b>Apalancamiento inicial</b>	El nivel de endeudamiento es adecuado
<b>Coefficiente Beneficio/Costo</b>	El Coeficiente Beneficio/Costo es superior a UNO, ACEPTAR
<b>Utilidad Neta</b>	El proyecto presenta Utilidad Neta positiva, no tiene déficit en Flujo de Caja, ACEPTAR
<b>Capacidad Utilizada</b>	La Capacidad Utilizada es coherente con la Capacidad Instalada definida
<b>Patrimonio</b>	En todos los período el Patrimonio es Positivo; ACEPTAR
<b>Patrimonio vs. Activo Diferido</b>	Si el proyecto castiga el Activo Diferido, el Patrimonio sigue siendo positivo; ACEPTAR
<b>Total Créditos/Inversión</b>	El total de Créditos que financian el proyecto es inferior a la Inversión Inicial



## **GLOSARIO.**

---

<sup>I</sup> CORPEI. Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones.

<sup>II</sup> FOB. Término de comercio internacional, INCOTERM. Free on Board, libre a bordo. Incluye precio del producto puesto a bordo del buque en el puerto de salida, excluye transporte internacional y seguro.

<sup>III</sup> CULTIVOS ORGANICOS. Agricultura biológica, sistema de producción que rechaza o excluye en gran medida el uso de los fertilizantes sintéticos y los pesticidas.

Los sistemas de agricultura biológica son muy utilizados en los países subdesarrollados y en vías de desarrollo, en gran medida debido a problemas económicos y a la falta de productos químicos. No obstante, cada vez son más ampliamente aceptados en los países desarrollados como reacción a los sistemas de explotación intensiva o industrial. La agricultura biológica es conocida con diferentes nombres en diferentes países, y los aproximadamente 16 términos que se emplean para hacer referencia a ella incluyen agricultura biológica, agricultura regenerativa y agricultura sostenible. Agricultura biológica es el término más utilizado en Europa, mientras que Estados Unidos y el Reino Unido prefieren el de agricultura orgánica. También recibe el nombre de agricultura biodinámica aunque, en sentido estricto, ésta forma parte de toda una filosofía que abarca la educación, el arte, la nutrición y la religión, además de la agricultura.

<sup>IV</sup> INEC. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

<sup>V</sup> CLÓN. Organismo o grupo de organismos que derivan de otro a través de un proceso de reproducción asexual (no sexual). El término se ha aplicado tanto a células como a organismos, de modo que un grupo de células que proceden de una célula única también se considera un clon. .

<sup>VI</sup> SINE QUA NON. “sin la cual no”

<sup>VII</sup> ONG. Organización no gubernamental.

---

<sup>VIII</sup> CLUSTER. Estructura que semeja una colmena, en la cual la celda central pertenece a una empresa o industria en específico, y las celdas adyacentes a las distintas empresas o industrias que le proveen de tecnologías, insumos, o externalidades, se supone dentro del área geográfica en que tiene su centro de producción o actividades.

<sup>IX</sup> PERMISOLOGÍA. Compendio de los permisos necesarios para realizar cierta actividad.

<sup>X</sup> MERISTEMA. m. *Bot.* Tejido embrionario formado por células indiferenciadas, capaces de originar, mediante divisiones continuas, otros tejidos y órganos especializados.

<sup>XI</sup> FENOESTRUCTURA. de *FENOTIPO*. (Del gr. φαίνειν, mostrar, aparecer, y τύπος, tipo). m. *Biol.* Manifestación visible del genotipo en un determinado ambiente.

<sup>XII</sup> VECTOR. (Del lat. *vector*, -ōris, que conduce). m. Agente que transporta algo de un lugar a otro. U. t. c. adj. || 2. *Bioquím.* Fragmento de ácido desoxirribonucleico que puede unir otro fragmento ajeno y transferirlo al genoma de otros organismos. || 3~.

<sup>XIII</sup> ANTIPERÍSTASIS. (Del gr. ἀντιπερίστασις). f. Acción de dos cualidades contrarias, una de las cuales excita por su oposición el vigor de la otra.

<sup>XIV</sup> OLIGOPOLIO. (De *oligo-* y el gr. πωλεῖν, vender). m. *Econ.* Concentración de la oferta de un sector industrial o comercial en un reducido número de empresas.

OLIGOPSONIO. (De *oligo-* y el gr. ὀψώνιον, aprovisionamiento de víveres). m. *Econ.* Situación comercial en que es muy reducido el número de compradores de determinado producto o servicio.

<sup>XV</sup> FEDEXPOR. Federación Ecuatoriana de Exportadores. Fue creada por Acuerdo Ministerial publicado el 29 de abril de 1976, como una entidad civil, privada, con finalidad social y pública, sin ánimo de lucro.

---

INCCA. El Instituto Nacional de Capacitación Campesina (INCCA) tiene como objetivo general incrementar la competitividad de la agricultura a través de la capacitación y transferencia tecnológica, a los pequeños y medianos productores, campesinos e indígenas, procurando un desarrollo sostenible y con equidad.

INIAP. El Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) comenzó a funcionar en 1961, y en 1992 el Congreso Nacional expidió la Ley Constitutiva del mismo como entidad de derecho público descentralizada, con autonomía administrativa, económica, financiera y técnica, patrimonio propio y presupuesto especial.

El objetivo del INIAP es investigar, desarrollar, adaptar y aplicar el conocimiento científico y tecnológico para incrementar la competitividad de los sectores agropecuario y agroindustrial, en un marco de sostenibilidad de los recursos naturales y del ambiente.

Las investigaciones del INIAP se han estructurado en los siguientes programas: arroz, cacao, café tubérculos y raíces, maíz, banano y plátano, producción animal, leguminosas, oleaginosas, cereales menores, frutales y agroforestería.

MNAC. Sistema Ecuatoriano de Metrología, Normalización, Acreditación y Certificación (Sistema MNAC). Entre las principales funciones del Sistema MNAC están:

- 1) Planificar, definir, priorizar y promover la política nacional en materia de la evaluación de la conformidad, principalmente en metrología, normalización, reglamentación, acreditación, certificación y notificación;
- 2) Promover y difundir la filosofía de la calidad;
- 3) Coordinar, impulsar y supervisar las actividades de los organismos oficiales del Sistema MNAC;

---

PROMSA. El Programa de Modernización de los Servicios Agropecuarios del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) tiene como objetivo el incremento de la productividad y la producción en el agro ecuatoriano, a través de la modernización de los sistemas nacionales de investigación, transferencia de tecnología, y sanidad agropecuaria, propiciando la participación del sector privado en los procesos de ejecución y financiamiento de estas actividades.

SENACYT. Ente rector del Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología (SNCT), adscrito a la Vicepresidencia.

<sup>xvi</sup> COOPERATIVAS DE EXPORTACIÓN. Las figuras más típicas de los esfuerzos conjuntos lo constituyen los **consorcios y cooperativas de exportación**. Desde un punto de vista **conceptual** ambos términos **significan lo mismo**, pero en muchos países de la región se hacen distinguos entre ambos relacionados con las formas societarias que pueden adoptar e incluso en lo atinente a la **carga tributaria** que deben soportar.

En Ecuador, el consorcio supone una **asociación permanente de empresas**, cuyo objetivo principal es **agrupar ofertas de productos y/o servicios** de sus miembros para comercializarlos en los mercados internacionales. La cooperativa de exportación no necesariamente implica que los asociados estén configurados como empresas. puede estar constituido sólo por productores, o por productores y prestatarios de servicios o por empresas de servicios exclusivamente. No es una fusión sino de la conformación de una nueva estructura empresarial totalmente independiente, en el cual los miembros mantienen su individualidad. de ellos tenemos:

- **El tipo horizontal** nuclea a productores que fabrican los mismos productos, por lo que también se lo denomina **consorcio de productos competitivos**.

- 
- **El tipo vertical:** sus integrantes producen productos o servicios diferentes, que por lo general se complementan, se los identifica como **consorcio de productos complementarios**.
  - El **consorcio horizontal** procura **aumentar** el volumen exportable y el **vertical** procura **diversificar** la oferta a presentar en los mercados externos.

<sup>xvii</sup> TRAZABILIDAD. De acuerdo con artículo 3 del Reglamento 178/2002 del Parlamento Europeo, la trazabilidad es “**la posibilidad de encontrar y seguir el rastro, a través de todas las etapas de producción, transformación y distribución, de un alimento, un pienso, un animal destinado a la producción de alimentos o una sustancia destinados a ser incorporados en alimentos o piensos o con probabilidad de serlo**”. Este concepto lleva inherente la necesidad de poder identificar cualquier producto dentro de la empresa, desde la adquisición de las materias primas o mercancías de entrada, a lo largo de las actividades de producción, transformación y/o distribución que desarrolle, hasta el momento en que el operador realice su entrega al siguiente eslabón en la cadena.

Dependiendo de la actividad dentro de la cadena alimentaria, el sistema puede necesitar:

- **Trazabilidad hacia atrás:** Trazabilidad de cuáles son los productos que entran en la empresa y quiénes son los proveedores de esos productos.
- **Trazabilidad interna o trazabilidad de proceso:** Trazabilidad de los productos dentro de la empresa (independientemente de si se producen o no nuevos productos).
- **Trazabilidad hacia delante:** Trazabilidad de los productos preparados para la expedición y del cliente inmediato al que se le entregan.

<sup>xviii</sup> FUNGALES. **fúngico, ca.** adj. Perteneciente o relativo a los hongos.