

Manuel Alejandro Arias Benavides
Cristhian Omar Campoverde Campoverde

**Asesoría a la empresa RIMESA para la inversión en un
proyecto de abono orgánico con los residuos de las
bananeras.**

Trabajo de conclusión de carrera (T.C.C.) presentado como requisito parcial para la obtención de grado de ingeniería comercial de la Facultad de Negocios y Economía (Manuel Arias) especialización mayor en finanzas, especialización menor en marketing y ventas (Cristhian Campoverde) especialización mayor en finanzas, especialización menor en negocios internacionales.

UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO

Guayaquil, 2014

ARIAS, Manuel y CAMPOVERDE, Cristhian., Asesoría a la empresa Rimesa S.A para la inversión en un proyecto de abono orgánico con los residuos de bananeras. Guayaquil: UPACÍFICO, 2014, 159 p. Ing., Tarsicio Pasos (trabajo de conclusión de curso-T.C.C. presentado a la Facultad de Negocios y Economía de la Universidad Del Pacífico).

Resumen: Propone asesorar adecuadamente a la empresa Rimesa S.A, desarrollando un plan de emprendimiento en donde se puede demostrar que tan viable es el proyecto de producción de abono orgánico con los residuos de las bananeras por medio de la implementación de una planta ubicada en el canto el Guabo en la provincia de el Oro.

El abono a producir es 100% orgánico a través de un proceso natural comprendido en la descomposición anaeróbica, partiendo desde la misma materia prima que son los desechos efectuados por las bananeras dentro del proceso de cosecha como lo son el tallo, hojas, banano en descomposición, cascaras entre otros.

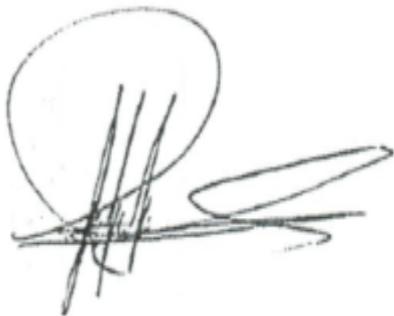
Palabras claves: orgánico, desechos, anaeróbico, descomposición, cosecha.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Nosotros, Manuel Arias y Cristian Campoverde declaramos ser los autores exclusivos del presente trabajo de conclusión de carrera.

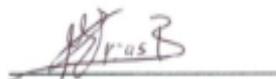
Todos los efectos académicos y legales que se desprendieren de la misma son de mi responsabilidad.

Por medio del presente documento cedo mis derechos de autor a la Universidad Del Pacífico para que pueda hacer uso del texto completo del trabajo de conclusión de a título "Asesoría a la empresa Rimesa para la inversión en un proyecto de abono orgánico con los residuos de las bananeras" con fines académicos y/o de investigación.



CAMPOVERDE C. CRISTHIAN O.

CI: 0705205102



ARIAS MANUEL A.

CI: 0940188410

Guayaquil, 2014

CERTIFICACIÓN

Yo, Tarsicio pasos docente de la Facultad de negocios de la Universidad Del Pacífico, como Director del presente trabajo de conclusión de carrera, certifico que los señores Manuel Arias y Cristian Campoverde egresados de ésta institución, son los autores exclusivos del presente trabajo, el mismo que es auténtico, original e inédito.



Ing. Tarsicio pasos

Guayaquil, 2014

DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD

Al presentar este Trabajo de Conclusión de Carrera como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de Ingeniería Comercial de la Universidad Del Pacífico, hago entrega del documento en ciernes, a la Biblioteca de la Universidad para que haga de este trabajo investigativo un documento disponible para su lectura.

Los estudiantes han certificado estar de acuerdo en que se realice cualquier consulta de este Trabajo de Conclusión de Carrera dentro de las Regulaciones de la Universidad, según como lo dictamina la L.O.E.S. 2010 en su Art. 144.

Conforme a lo expresado, adjunto a la presente, se servirá encontrar cuatro copias digitales de este Trabajo de Conclusión de Carrera para que ingresen a custodia de la Universidad Del Pacífico, los mismos que podrán ser utilizados para fines académicos y de investigación.

Para constancia de esta declaración, suscribe



Econ. Abg. Mauricio Martínez E. M.A.E.E.
Decano Facultad de Negocios y Economía
Universidad Del Pacífico

Fecha:	Guayaquil, 17 de noviembre del 2014
Título de T.C.C.:	Asesoría a la empresa RIMESA para la inversión en un proyecto de abono orgánico con los residuos de las bananeras.
Autor:	Manuel Alejandro Arias Cristhian Omar Campoverde Campoverde
Tutor:	Tarsicio Pasos
Miembros del Tribunal:	profesor Ricardo Piamonte Ingeniera Carola Mena
Fecha de sustentación y/o fecha calificación:	21 de octubre del 2014

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la oportunidad de realizarme como profesional, a mi familia por apoyarme en este largo trayecto, a mi amigo Roberto Sánchez por su apoyo incondicional y a las personas que siempre creyeron en mí.

Manuel Alejandro Arias

Agradezco a Dios por darnos la oportunidad de conocer la belleza natural de las cosas, a mi familia y a mis amigos, que de alguna u otra manera hicieron posible dar este gran paso.

Cristhian Campoverde

ÍNDICE DE CONTENIDO

FICHA CATALOGRAFICA	2
DECLARACION DE AUTORIA.....	3
CERTIFIACION	4
DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD	5
AGRADECIMIENTO	6
RESUMEN EJECUTIVO.....	15
INTRODUCCIÓN	19
CAPITULO I.....	22
LINEAMIENTOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	22
1.1 Fundamentos Teóricos	22
1.2 Objetivos del estudio	23
1.3 Justificación del objetivo	23
1.4 Metodología utilizada	24
CAPITULO II	26
ANÁLISIS ESTRATÉGICO	26
2.1 Económicas	26
2.2 Sociales	28
2.3 Legales	28
2.4 Ecológicas	30
2.5 Tecnológico	32
2.6 Culturales	32
2.7 Políticas	34
2.8 Demográficas	36
2.9 Relacionamiento de las variables ambientales	38
CAPITULO III.....	39
ESTUDIO DEL MERCADO	39
3.1 Análisis de la demanda	39
3.1.1 Necesidades de los clientes	41
3.1.2 Distribución geográfica del mercado de consumo	44
3.1.3 Comportamiento histórico de la demanda	45
3.1.4 Composición del producto	46

3.1.5	Proyección de la demanda.....	50
3.1.6	Tabulación de datos de fuentes primarias	50
3.2	Análisis de la oferta.....	55
3.2.1	Características de los principales productores	55
3.2.2	Proyección de la oferta.....	56
3.2.3	Conclusiones generales y sobre las estadísticas del estudio de mercado	56
3.3	Marketing mix.....	56
3.3.1	Definición del producto.....	56
3.3.2	Análisis de los precios.....	57
3.3.3	Determinación del precio promedio.....	58
3.4	Plaza	58
3.5	Canales de comercialización	58
3.5.1	Descripción de los canales de distribución	59
3.5.2	Ventajas y Desventajas de los canales previstos.....	60
3.5.3	Descripción operativa de la trayectoria de comercialización.....	60
CAPITULO IV.....		61
PLAN ESTRATÉGICO		61
4.1	Matriz de grupos interesados.....	61
4.2	Matriz de Demandas Actuales y Futuras	62
4.3	Análisis Integración	62
4.3.1	Cinco fuerzas de Porter	66
4.3.2	FODA.....	68
4.4	Directrices de la empresa	70
4.4.1	Misión, Visión y Valores organizacionales	70
4.5	Selección de la Estrategia competitiva	72
4.5.1	Posicionamiento Estratégico	72
4.5.2	Cadena Valor.....	72
4.5.3	Mantenimiento de la ventaja competitiva	73
4.5.4	Programas Tácticos (Funcionales).....	73
4.5.5	Programa para Operaciones	73
4.6	Control Estratégico.....	73
4.7	Factores que determinan la localización.....	82
CAPITULO V		84
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....		84
5.1	Estructura de la Organización.....	84
5.2	Análisis y Valoración de puestos	84

5.3	Manual de funciones.....	86
5.4	Manual de puestos	89
5.5	Sistemas de Remuneraciones y compensaciones.....	92
5.6	Programas de formación y desempeño.	94
5.7	Criterios de motivación	95
5.8	Norma ISO y estándares de calidad aceptados a nivel mundial.....	97
CAPITULO VI		99
INGENIERÍA DE PROYECTO		99
6.1	Base legal	99
6.2	Proyecto de ventas para cinco años.....	102
6.3	Inversiones en equipamiento que den soporte a las ventas.....	103
6.4	Balance de personal	104
6.5	Proyección de compras de materia prima	106
6.6	Determinación de los costos de la operación y punto de equilibrio..	109
6.7	Financiación y amortización	111
CAPITULO VII		114
ESTRATEGIA DE IMPLEMENTACION Y CONTROL		114
7.1	Cómo será la estrategia de implementación – Acciones.....	114
7.2	Las personas	115
7.3	El liderazgo.....	115
7.4	Medidas de desempeño	116
7.5	Sistemas de información de la estrategia.....	116
7.6	Guía para control.....	117
7.7	Estrategias de incentivos para la gerencia.....	117
CAPITULO VIII		118
ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO		118
8.1	Inversiones en capital de trabajo que den soporte a las ventas	118
8.1.1	Estados de Resultados	118
8.1.2	(Determinación de fondos para aplicar en activos).....	121
8.2	Valor de desecho en el año cinco.	125
8.2.1	Depreciaciones.	125
8.3	Evaluación del proyecto	128
8.3.1	Estimación de la tasa de descuento (Costo promedio ponderado del capital).....	128
8.3.2	Flujo de caja ajustado.....	129
8.3.3	Cálculo del VAN y TIR	133

8.3.4 Cálculo de las razones financieras del proyecto	133
8.3.5 Resultados y consideraciones de la evaluación.....	134
CAPITULO IX.....	136
RESULTADOS DE LA IMPLANTACIÓN	136
CAPITULO X	137
EVIDENCIACIÓN DE LAS NECESIDADES DE APALANCAMIENTO CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	137
GLOSARIO	139
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	142
ANEXOS	146

ÍNDICE DE FIGURAS

Contenidos	Pág.
FIG. N° 01: INDICADORES ECONÓMICOS SEGÚN EL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS PRESENTADOS EL 10 DE ABRIL DEL 2013.	27
FIG. N° 02: INDICADORES ECONÓMICOS SEGÚN EL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS PRESENTADOS EL 10 DE ABRIL DEL 2013.	28
FIG. N° 03: PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS.	41
FIG. N° 04: PRINCIPALES DESTINOS DE IMPORTACIONES AGROALIMENTARIAS.	42
FIG. N° 05: BAJO CONTRATO	60
FIG. N° 06: PUNTO DE VENTA.....	60
FIG. N° 07: CORRELACIÓN DE BENEFICIARIOS	61
FIG. N° 08: FUERZAS DE PORTER.....	66
FIG. N° 09: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL PARA LA EMPRESA BANABONO S.A.....	84

ÍNDICE DE TABLAS

Contenidos	Pág.
TABLA N° 01: RENDIMIENTO DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS SEGÚN HECTÁREAS.....	43
SEMRADAS EN ECUADOR (TONELADAS POR HECTÁREAS), DATOS DEL MAGAP.....	43
TABLA N° 02-1: DISTRIBUCIÓN DE CATASTRO BANANERO A NIVEL CANTONAL-2011, DATOS PROPORCIONADOS POR EL MAGAP.	44
TABLA N° 02-2: DISTRIBUCIÓN DE CATASTRO BANANERO A NIVEL CANTONAL-2011, DATOS PROPORCIONADOS POR EL MAGAP	44
TABLA N° 03: ELEMENTOS APORTADOS POR EL COMPOST AL SUELO. FUENTE: EL ABC DE LA AGRICULTURA ORGÁNICA, FOSFITOS Y PANES DE PIEDRA.....	46
TABLA N° 04: COMPOSICIÓN DEL COMPOST DE MATERIAL ORGÁNICO. FUENTE: MANUAL PARA ELABORAR COMPOST.- BASES CONCEPTUALES Y PROCEDIMIENTOS, URUGUAY, 2002.....	48
TABLA N° 05: MACRONUTRIENTES NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE UNA PLANTA. FUENTE: TÉCNICO DE COMPOSTADORES.COM	49
TABLA N° 06: NUTRIENTES NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE UNA PLANTA.....	49
FUENTE: TÉCNICO DE COMPOSTADORES.COM.....	49
TABLA N° 07: TABULACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA APLICADA (PREGUNTA 1).	52
TABLA N° 08: TABULACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA APLICADA (PREGUNTA 2).	52
TABLA N° 09: TABULACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA APLICADA (PREGUNTA 3).	53
TABLA N° 10: TABULACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA APLICADA (PREGUNTA 4).	53
TABLA N° 11: TABULACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA APLICADA (PREGUNTA 5).	53
TABLA N° 12: TABULACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA APLICADA (PREGUNTA 6).	54
TABLA N° 13: TABULACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA APLICADA (PREGUNTA 7).	54

TABLA N° 14: TABULACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA APLICADA (PREGUNTA 8).	55
TABLA N° 15: TABULACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA APLICADA (PREGUNTA 9).	55
TABLA N° 16: DIFERENCIACIÓN SOBRE LOS CANALES PREVISTOS.	60
TABLA N° 17: DISTRIBUCIÓN DE CATASTRO BANANERO A NIVEL CANTONAL-2011, DATOS PROPORCIONADOS POR EL MAGAP	62
TABLA N° 18: FUERZAS QUE INFLUYEN EN EL DESARROLLO DEL CULTIVO ORGÁNICO.....	65
TABLA N° 19: ABONOS ORGÁNICOS EN ECUADOR.....	72
TABLA N° 20: SISTEMA DE REMUNERACIÓN PARA BANABONO S.A.	93
(AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE)	94
TABLA N° 21: PLAN MOTIVACIONAL A LOS EMPLEADOS DE BANABONO S.A.	96
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	96
TABLA N° 22: VENTAS PROYECTADAS MENSUALMENTE PARA BANABONO S.A.....	102
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	102
TABLA N° 23: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA MENSUALMENTE PARA BANABONO S.A.	103
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	103
TABLA N° 24-1: ROL DE PAGOS PRESUPUESTADOS PARA BANABONO S.A.	104
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	104
TABLA N° 24-2: ROL DE PAGOS PRESUPUESTADOS PARA BANABONO S.A.	105
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	105
TABLA N° 25-1: COMPRAS PROYECTADAS MENSUALMENTE PARA BANABONO S.A.....	106
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	106
TABLA N° 25-2: COMPRAS PROYECTADAS MENSUALMENTE PARA BANABONO S.A.....	107
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	107
TABLA N° 25-3: COMPRAS PROYECTADAS MENSUALMENTE PARA BANABONO S.A.....	108
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	108
TABLA N° 26: COMPONENTES DE COSTEO PROYECTADO PARA BANABONO S.A.....	109

AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	109
TABLA N° 27: PUNTO DE EQUILIBRIO PARA BANABONO S.A.	110
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	110
TABLA N° 28: TABLA DE AMORTIZACIÓN PARA BANABONO S.A.	113
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	113
TABLA N° 29: INDICADOR DE DESEMPEÑO EN VENTAS PARA BANABONO S.A.	116
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	116
TABLA N° 30: ESTADO DE RESULTADOS QUE DEN SOPORTE A LAS VENTAS PARA BANABONO S.A.	120
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	120
TABLA N° 31: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO PARA BANABONO S.A.....	124
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	124
TABLA N° 32: PRESUPUESTO DE COMPRA DE ACTIVOS FIJOS Y SU DEPRECIACIÓN PARA BANABONO S.A.....	127
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	127
TABLA N° 33: FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO PARA BANABONO S.A.	132
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	132
TABLA N° 34: CALCULO DEL VAN Y TIR.	133
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	133
TABLA N° 35: CALCULO DE LAS RAZONES FINANCIERAS DEL PROYECTO.	133
AUTOR: MANUEL ARIAS, CRISTHIAN CAMPOVERDE.....	133

Resumen ejecutivo.

El objetivo principal de esta tesis es la asesoría a la empresa RIMESA S.A para la inversión en un proyecto de abono orgánico con los residuos de las bananeras, por medio de la implementación de una planta ubicada en el cantón el guabo de la provincia del oro. El producto que se plantea ofrecer al mercado es hecho de todos los residuos generados por las haciendas bananeras tales como el tallo, las hojas, el banano en descomposición, entre otros que poseen una naturaleza orgánica ya que el objetivo es poder comercializar abono 100% orgánico que participe en el proceso de fertilización de la tierra dentro de la producción e banano para la exportación.

para lograr buscar una respuesta adecuada a la hipótesis que se plantea la cual es la aceptación en el mercado de un producto 100% orgánico hecho a partir de los mismos residuos generados durante el proceso de cosecha se realizó un estudio de mercado cuantitativo en donde se recopiló datos estadísticos proporcionados por el ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca en los cuales se presenta información sobre el número de hectáreas de cultivo de banano en la provincia del oro, permitiéndonos así una proyección en ventas real y una tabulación de encuestas sobre las preferencias en el uso de abonos para la cosecha la cual fue realizada en el cantón el guabo de la provincia de el oro.

Para la comercialización de dicho producto es necesario contar con un certificado emitido por el ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca para lo cual a lo largo del proyecto se llevaron a cabo las investigaciones adecuadas para calificar

en la inscripción de residuos de fertilizantes producidos en el país en donde se detalla características del producto y datos sobre la aplicación.

En el capítulo I del presente estudio se plantean los objetivos del estudio y la justificación del objetivo en el cual deseamos centrarnos.

En el capítulo II se analiza el estudio en el cual se sitúan las condiciones económicas, sociales y ecológicas en el que se va a desempeñar el proyecto.

El capítulo III del estudio se analiza el estudio de mercado el cual consta de la determinación y cuantificación de la oferta y demanda, análisis de los precios y el estudio de la comercialización, cuyo objetivo general es verificar la posibilidad real de penetración del producto en el mercado determinado tomando en cuenta el riesgo, se realizaron y analizaron encuestas para tener una visión específica del nicho del mercado al cual nos vamos a enfocar, la aceptación que tendrá el producto y las mejores estrategias para introducirlo al mercado.

En el capítulo IV se analiza el plan estratégico el cual nos indica los objetivos, propósito de la empresa y el giro del negocio permitiéndonos conocer los aspectos internos de la compañía, así como también la propuesta de estrategias, la determinación de debilidades, fortalezas que apoyaran el diseño del análisis FODA, los cual nos guiara a la adecuada toma de decisiones encaminándonos a su vez hacia una misión, visión y objetivos específicos, lo cual forma parte fundamental en una planeación estratégica.

En el capítulo V vamos a definir la estructura organizacional y la valoración de los posibles puestos a ocupar dentro de la compañía, ya que es importante tener definida la organización de una forma clara para los socios y para quienes la conforman a su vez estableciendo procesos de trabajo dentro de la misma.

En el capítulo VI vamos a determinar la base legal del proyecto, la cual nos va a dar la confianza para la plena inversión en activos, la planificación de presupuestos a cinco años de ventas y de compras de materia prima, dándonos las pautas necesarias para la posible financiación casi del 50% con la CFN.

En el capítulo VII vamos a determinar la estrategia de la implementación de acciones, como el liderazgo, guías de control y medidas de desempeño tomando en cuenta indicadores que armonicen con los indicadores estratégicos de la organización.

En el capítulo VIII vamos a realizar el análisis económico financiero en el cual se va a desarrollar estados financieros como balance general a cinco años, estado de resultados a cinco años, el cálculo del valor presente neto (VAN) el cual nos mostrara el valor presente de los flujos de dinero utilizando una tasa de descuento; la tasa interna de retorno (TIR), la cual demostrara el valor porcentual del proyecto considerando los flujos de dinero por año para luego hacer la comparación de la misma frente a la tasa de descuento. También vamos a analizar índices de razones financieras los cuales nos van a determinar el posible estado financiero en el futuro de la compañía.

En el capítulo IX y X vamos hacer un resumen de los resultados de la implementación del proyecto, las conclusiones y recomendaciones a tener en cuenta ya que es importante para la empresa a la cual se le está haciendo la asesoría Rimesa S.A tener un panorama claro antes de invertir siendo esta una decisión personal a tomar de los accionistas.

INTRODUCCIÓN

Cuando se inició el boom petrolero en Ecuador a inicios de 1972, el discurso del Gral. Guillermo Rodríguez Lara se centró en que el país no debería esperar todo del crudo y que este no debería ser el único recurso de nuestro país.

La dependencia petrolera se evidenció en auges y crisis a lo largo de 40 años, donde la volatilidad de los precios del crudo explicaba incluso los períodos de estabilidad o crisis política del país.

A principios de 1972, el petróleo pesaba entre 1% y 3% en el PIB, a lo largo de la era petrolera llegó hasta el 20% (2008), según datos del Banco Central.

Con la ilusión de salir un poco del esquema del crecimiento basado en el desarrollo petrolero o basado en el desarrollo de la construcción, cada vez talando más árboles y dañando los pocos ecosistemas que nos quedan, buscamos volver un poco al origen de lo que generaba un movimiento económico en el país, tomando en cuenta el respeto hacia los demás y hacia la naturaleza, como lo es la agricultura orgánica y porque no, con esta majestuosa practica poderle aportar al PIB y al crecimiento del país en general.

Es por ello que en un país que no solo depende del petróleo, sino también de la exportación de productos agrícolas como lo son el banano, el cacao y entre otros, por tal razón se busca inculcar a través de este proyecto una filosofía amigable con el

medio ambiente y óptima desde un punto de vista económico que ayude a reducir los costos de producción sin afectar la calidad del producto.

El generar abono orgánico a partir de los mismos desechos que se producen durante el proceso de cosecha, en este caso que se producen a través de los desechos de las bananeras el cual es donde queremos aplicar el proyecto no solo va a generar un valor agregado ante el mercado internacional exigente como el Europeo el cual demanda procesos orgánicos durante su cosecha, sino que también va a generar una limpieza de los desechos en los canales de riego y en las hectáreas de sembrío en general, logrando que se pueda tener una optimización del agua y del tiempo al momento de la cosecha, no obstante sin olvidar el factor costo el cual me va a impactar de forma positiva en la reducción del mismo ya que parte de la materia prima para la elaboración provienen de los mismos desechos.

La elaboración de abonos orgánicos se puede entender como un proceso de semidescomposición aeróbica (con presencia de oxígeno) de residuos orgánicos por medio de poblaciones de microorganismos, quimioorganotróficos, que existen en los propios residuos, bajo condiciones controladas, y que producen un material parcialmente estable de lenta descomposición en condiciones favorables, los cuales son capaces de fertilizar las plantas y al mismo tiempo nutrir la tierra, gracias a los microorganismos que pueden tomar la materia orgánica del suelo y hacerla entrar en el mundo vivo, gracias a la energía química de la tierra.

La problemática se centra principalmente en falta de cultura y a la vez desconocimiento para el buen manejo de estos desperdicios por parte de los productores y exportadores dejándolos a la intemperie al momento de la cosecha bajo un proceso de descomposición no apto lo cual genera un proceso de maduración inadecuado que culmina en una pudrición del material y en última instancia su dificultad para ser aprovechada eficientemente en la agricultura, pese a su enorme valor como acondicionador del suelo y a su alto potencial fertilizante.

Por lo cual nuestro objetivo general en este proyecto es asesorar adecuadamente a la empresa Rimesa para la inversión en un proyecto de producción de abono orgánico generando una cultura de producción limpia e implementando técnicas amigables con el medio ambiente para el manejo de residuos de cosecha, es por eso que a partir de un proceso ideal de compostaje consideramos que es posible convertir estos residuos orgánicos provenientes de la cosecha de banano en biofertilizantes de excelente calidad agrícola si se crean condiciones favorables a partir de la incorporación de materiales como núcleos enriquecedores, microorganismos eficientes, etc., los que unidos al control de temperatura, humedad, aireación permiten tener al final del proceso de maduración un material eficiente, el cual es un excelente abono orgánico, seguro desde el punto de vista fitosanitario, libre de sustancias Fito tóxicas y los nutrientes que contiene estarán disponibles para las plantas, dada la acidulación natural.

CAPITULO I

LINEAMIENTOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

1.1 Fundamentos Teóricos

Actualmente Ecuador es uno de los países que exporta gran cantidad de banano principalmente a Europa y Estados Unidos el mismo que debe cumplir ciertos estándares de calidad y disposiciones orgánicas lo cual ocasiona una demanda de abono orgánico dentro del país.

La esencia del proyecto agroambiental estriba en el hecho de que los desechos de cosecha, se han convertido en un problema ambiental al contaminar con lixiviados las fuentes de agua y producir olores putrefactos debido a sus inadecuados procesos de maduración, que culminan en una pudrición del material y en última instancia, su dificultad para ser aprovechada eficientemente en la agricultura, pese a su enorme valor como acondicionador de suelo y a su alto potencial fertilizante.

No es nuestro propósito menospreciar la fertilización química en explotaciones intensivas y comerciales de productos que como el banano que son altamente exigentes en nutrientes, para alcanzar los estándares de calidad para exportación, sin embargo es importante recapacitar sobre el enorme valor nutricional que tienen los desechos bien manejados y debidamente compostados en el ciclo de fertilización del banano, y de otros productos en los cuales el costo de la fertilización es determinante para hacer viable o no una explotación agrícola dentro del concepto de sostenibilidad.

1.2 Objetivos del estudio

- A) Asesorar adecuadamente a la empresa RIMESA S.A para una posterior inversión en la producción de abono orgánico a través de los desechos de las bananeras.
- B) Minimizar los costos del abono enriquecido, así producido, en aproximadamente un 15%, comparados con los que circulan en el mercado de fertilizantes, de iguales especificaciones.
- C) Crear la mezcla ideal para un compost orgánico de calidad basado en la fertilización de los suelos.
- D) Generar una cultura de producción limpia, implementando técnicas amigables con el medio ambiente para el manejo de los residuos de cosecha.

1.3 Justificación del objetivo.

Ecuador es uno de los principales países exportadores de banano y posee grandes hectáreas de dicho sembrío en el cual sus desechos como bastas de banano, hojas, tallo, y cascaras no obtiene una disposición final adecuada para la reutilización y provecho del mismo.

De esta manera se busca entrar a competir al mercado de abono orgánico a través del aprovechamiento de dichos desperdicios, dando como disposición final un producto competitivo y que cumpla todos los estándares de calidad.

La producción de banano de exportación (variedad *Cavendish Clones Valery, Gran Enano y Williams*) ha creado un problema ambiental, dadas las exigencias en el control de calidad que acarrearán rechazos de entre un 10% a 20% por tonelada de fruta producida. El banano verde posee un alto contenido de almidones, bajo contenido proteínico y un alto contenido de taninos, por lo que no es una fuente nutricional adecuada para la alimentación animal. Estos rechazos han sido objeto de manipulación incontrolada, como la “costumbre de disponerlos a cielo abierto y en botaderos no autorizados”. Su degradación natural genera gases tóxicos y de efecto invernadero, atracción de vectores y producción de lixiviados que contaminan y afectan la calidad hídrica superficial, subterránea y aumenta la fitotoxicidad en los suelos; de ahí que la solución del compostaje siga siendo la más adecuada para dichos desperdicios.

Estos problemas han sido estudiados por múltiples investigadores, quienes proponen el aprovechamiento de la fruta en el compostaje y la producción de almidón y etanol.

1.4 Metodología utilizada

La metodología que vamos a utilizar en el desarrollo del proyecto se va a basar principalmente en una investigación de campo, visitando varias haciendas bananeras en la provincia de el oro con el fin de no solo realizar una investigación de mercado adecuada si no de empezar a experimentar con dichos desechos generando así un compost de prueba para dar con la mezcla óptima, se va hacer énfasis también en un proceso de conocimiento iniciando por la observación de fenómenos particulares con

el propósito de llegar a una conclusión con premisas generales que se puedan aplicar a situaciones generadas por la observación del proyecto, siendo parte de esto un método inductivo.

CAPITULO II

ANÁLISIS ESTRATÉGICO

2.1 Económicas

La economía de Ecuador es la octava más grande de América Latina después de las de Brasil, México, Argentina, Colombia, Venezuela, Perú y Chile.

La economía de Ecuador se basa principalmente en las exportaciones de petróleo y de materias primas, lo cual genera muchas veces incertidumbre debido a que cuando el precio del petróleo va a la alza o se mantiene hay cierta tranquilidad para el presupuesto planteado por el estado, a pesar de esto el estado está haciendo inmensos esfuerzos en pasar de una economía extractivista a una economía del conocimiento y valor agregado

De acuerdo a las nuevas estimaciones entregadas por la comisión económica de América latina y el Caribe (CEPAL), la economía de Ecuador se desacelerará el próximo año y se ubicara en un 3.5%, se espera que este año la economía ecuatoriana suba en un 4,8%. (<http://www.slideshare.net/RaulinoR/aspecto-Social-Economico-Politico-Y-Cultural-Del-Ecuador>)

¹ Alicia Bárcena “Ecuador crecerá” el comercio, Santiago de Chile, 10 de marzo del 2013

INDICADOR	VALOR ANTERIOR	VALOR ACTUAL	DIFERENCIA ABSOLUTA	VARIACIÓN TASA DE CRECIMIENTO %	UNIDAD	PERIODO	FECHA	FUENTE
UNIR TODO								
INDICADORES ECONÓMICOS								
PIB								
PIB RAMAS PETROLERAS	3,344.94	3,256.45	-88.49	0.00	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
PIB RAMAS NO PETROLERAS	18,592.83	19,423.92	831.09	0.05	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
OTROS ELEMENTOS DEL PIB	2,181.68	2,302.94	121.26	0.06	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
PIB TOTAL	24,119.46	24,983.32	863.86	0.04	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA Y SILVICULTURA	2,076.14	2,062.06	-14.08	0.04	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
PESCA	433.81	442.15	8.34	0.04	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	2,961.41	2,968.21	6.80	0.05	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
INDUSTRIA MANUFACTURERA (EXCLUYE REFINACIÓN DE PETRÓLEO)	3,290.21	3,511.42	221.21	0.05	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE LA REFINACIÓN DE PETRÓLEO	478.87	384.65	-94.22	-0.11	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD Y AGUA	211.00	213.91	2.91	0.07	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
CONSTRUCCIÓN	2,238.03	2,386.95	148.92	0.07	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR	3,503.29	3,724.60	221.31	0.05	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	1,792.32	1,837.46	45.14	0.06	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	539.69	633.22	93.53	0.06	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
OTROS SERVICIOS	3,873.95	4,082.69	208.74	0.03	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
SERVICIOS DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA MEDIDOS INDISCRETAMENTE (SIFMI)	-719.18	-832.60	-113.42	-0.06	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; PLANES DE SEGURIDAD SOCIAL DE AFILIACIÓN	1,227.91	1,233.93	6.02	0.04	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
HOGARES PRIVADOS CON SERVICIO DOMÉSTICO	30.31	31.72	1.41	0.02	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
OTROS ELEMENTOS DEL PIB	2,181.68	2,302.94	121.26	0.06	M \$	Anual	2010 (p)	BCE
Nota: El valor del PIB corresponde a dólares constantes y su tasa de variación es la tasa de crecimiento real.								
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES								
PRECIO PETRÓLEO BARRIL	103.8	88	-15.8	4.64%	\$	Diaria	8/15/2011	BCE
EXPORTACIONES NO PETROLERAS	811.26	767.15	-44.11	-5.44%	M \$	Mensual	Jun-13	BCE
EXPORTACIONES PETROLERAS	1194.64	1006.97	-187.67	-15.71%	M \$	Mensual	Jun-13	BCE
EXPORTACIONES TOTALES	2005.89	1774.12	-231.77	-11.55%	M \$	Mensual	Jun-13	BCE
IMPORTACIONES	2049.342	2094.785	45.44	2.22%	M \$	Mensual	Jun-13	BCE
MATERIA PRIMA	709.487	690.849	-18.64	-2.63%	M \$	Mensual	Jun-13	BCE
AGRICOLAS	91.928	88.319	-3.61	-3.93%	M \$	Mensual	Jun-13	BCE
INDUSTRIALES	577.039	532.698	-44.34	-7.68%	M \$	Mensual	Jun-13	BCE
CONSTRUCCIÓN	40.519	69.832	29.31	72.34%	M \$	Mensual	Jun-13	BCE
BIENES DE CAPITAL	467.616	515.117	47.50	10.16%	M \$	Mensual	Jun-13	BCE
AGRICOLAS	10.53	7.469	-3.06	-29.07%	M \$	Mensual	Jun-13	BCE
INDUSTRIALES	313.934	346.842	32.91	10.48%	M \$	Mensual	Jun-13	BCE
EQUIPO DE TRANSPORTE	143.152	160.806	17.65	12.33%	M \$	Mensual	Jun-13	BCE
SALDO BALANZA COMERCIAL NP	-669.76	332.43	337.33	-149.63%	M \$	Mensual	Jun-11	BCE
DEUDA								
DEUDA EXTERNA PRIVADA	5,303.90	4,878.70	-425.20	-8.02%	M \$	Mensual	Jun-13	BCE
DEUDA EXTERNA PUBLICA	8,705.20	8,725.50	20.30	0.23%	M \$	Mensual	Jun-13	BCE
% DEUDA SOBRE PIB	14.00	14.10	0.10		%	Mensual	Jun-11	BCE
INFLACIÓN								
INFLACIÓN MENSUAL	0.04	0.18	0.14		%	Mensual	Jul-13	INEC
INFLACION ANUAL	4.28	4.44	0.14		%	Mensual	Jul-13	INEC
INFLACIÓN ACUMULADA	2.81	2.99	0.18		%	Mensual	Jul-13	INEC
CANASTA BASICA	556.93	559.41	2.48	0.45%	\$	Mensual	Jul-13	INEC
SALARIO REAL	199.08	198.73	-0.35	-0.17%	\$	Mensual	Jul-13	BCE
RECAUDACIÓN E INVERSIÓN								
RECAUDACIÓN SRI	659.93	716.13	56.20	0.09	M \$	Mensual	Jul-13	SRI
INVERSION EXTERNA DIRECTA	-19.24	188.38	207.62	-1.13	M \$	Trimestral	Mar-13	BCE
INVERSIONES PUB. ACTIVOS FINANCIEROS	953.98	172.63	-781.35	-0.09	M \$	Mensual	Jan-13	BCE

Fig. N° 01: Indicadores económicos según el instituto nacional de estadísticas y censos presentados el 10 de abril del 2013.

2.2 Sociales

En Ecuador existen diferencias importantes de ingreso, donde el 20% de la población más rica posee el 54,3% de la riqueza y el 91,3% de las tierras productivas, por otro lado el 20% de la población pobre solo tiene acceso al 4,2% de la riqueza y tiene en propiedad solo el 0,1% de la tierra. (<http://www.slideshare.net/RaulinoR/aspecto-Social-Economico-Politico-Y-Cultural-Del-Ecuador>)

INDICADOR	VALOR ANTERIOR	VALOR ACTUAL	DIFERENCIA ABSOLUTA	VARIACIÓN TASA DE CRECIMIENTO %	UNIDAD	PERIODO	FECHA	FUENTE
INDICADORES SOCIALES								
EMPLEO								
DESEMPLEO HOMOLOGADO INEC-BCE	7.91	7.50	-0.41		%	Mensual	Dec-08	INEC-BCE
SUBSEMPLEO HOMOLOGADO INEC-BCE	44.80	43.76	-1.04		%	Mensual	Dec-08	INEC-BCE
DESEMPLEO TRIMESTRAL INEC	7.00	6.40	-0.60		%	Trimestral	11-Jun	INEC
SUBSEMPLEO TRIMESTRAL INEC	50.00	46.70	-3.30		%	Trimestral	11-Jun	INEC
DESEMPLEO MENSUAL BCE	9.40	9.80	0.40		%	Mensual	Aug-07	BCE
SUBSEMPLEO MENSUAL BCE	40.80	39.40	-1.40		%	Mensual	Aug-07	BCE
POBREZA								
POBREZA CRÓNICA (KATZMAN)	40.34	31.30	-9.04		%	Eventual	2006	INEC
POBREZA CONSUMO	52.18	38.28	-13.90		%	Eventual	2006	INEC
POBREZA NBI	50.56	45.75	-4.81		%	Eventual	2006	INEC

Fig. N° 02: Indicadores económicos según el instituto nacional de estadísticas y censos presentados el 10 de abril del 2013.

2.3 Legales

Como primer punto tenemos la constitución de la compañía, los pasos legales a seguir son los siguientes.

- A) Reservar el nombre de la compañía en la superintendencia de compañías.
- B) Abrir una cuenta de integración de capital en una institución bancaria (\$800 para compañía S.A)
- C) Elevar a escritura pública la constitución de la compañía.

- D) Presentar a la superintendencia de compañías la papeleta de depósito de integración de capital y 3 copias de la escritura pública con el oficio del abogado.
- E) Retirar resolución aprobatoria u oficio con correcciones a realizar en la Superintendencia de Compañías luego de esperar el tiempo establecido (48 horas)
- F) Publicar en un periódico de amplia circulación, los datos indicados por la Superintendencia de Compañías y adquirir 3 ejemplares del mismo.
- G) Marginar las resoluciones para el Registro Mercantil en la misma notaría donde se elevó la escritura pública de la constitución de la empresa.
- H) Inscribir en el Municipio de Guayaquil las patentes y solicitar certificado de no estar en la Dirección Financiera Tributaria.
- I) Establecer quiénes van a ser el Representante Legal y el administrador de la empresa.
- J) Inscribir en el Registro Mercantil el nombramiento de Representante Legal y Administrador.
- K) Presentar en la Superintendencia de Compañías los documentos: Escritura inscrita en el registro civil, un ejemplar del periódico donde se publicó la creación de la empresa, copia de los nombramientos del representante legal y administrador, copia de la CI de los mismos, formulario de RUC lleno y firmado por el representante; y copia de pago de luz, agua o teléfono.

- L) Esperar a que la Superintendencia posterior a la revisión de los documentos le entregue el formulario del RUC, el cumplimiento de obligaciones y existencia legal, datos generales, nómina de accionistas y oficio al banco.
- M) Entregar en el SRI toda la documentación anteriormente recibida de la Superintendencia de Compañías, para la obtención del RUC.
- N) Acercarse al IESS para registrar la empresa en la historia laboral con copia de RUC, copia de C.I, y papeleta de representante legal, copia de nombramiento del mismo, copia de contratos de trabajo legalizados en ministerio de trabajo y copia de último pago de agua, luz o teléfono.

Como segundo punto tenemos que registrarnos ante el ministerio que regula dicha área el cual es el ministerio de agricultura, ganadería y pesca. Para poder comercializar abono orgánico dentro del territorio nacional son necesarios los siguientes puntos:

- Registrar el producto ante el MAGAP (ministerio de agricultura, ganadería y pesca)
- Calificarse como productor de abono orgánico ante el MAGAP.

2.4 Ecológicas

Una de las fortalezas de este proyecto se basa en el análisis costo-beneficio no solamente desde el punto monetario sino también desde un punto de vista ecológico, ya que con el aprovechamiento de dichos desperdicios se obtiene un gran aporte ecológico debido también a que la incorporación de fertilizantes a los cultivos ha

estado asociada más a la posibilidad de aumentar los rendimientos de los cultivos que a una conciencia sobre la necesidad de reposición de nutrientes del sistema para conservar el capital natural. Si se asume que la conservación del capital natural es un requisito fundamental de la sostenibilidad y, en consecuencia, depende del mantenimiento de la fertilidad del suelo, la mayoría de los sistemas agrícolas no serían sostenibles. Los desbalances nutricionales conducirán, tarde o temprano, a la pérdida de la capacidad productiva del suelo. La disminución del capital natural a través de la fertilidad ha generado un importante costo ecológico, que no ha podido ser cuantificado a través de la metodología económica convencional. Esto se debe a que el análisis costo-beneficio sólo considera propiedades cuantitativas monetizables y una sola perspectiva de evaluación, lo que conduce a la separación entre los problemas ambientales y aquellos relacionados con la eficiencia económica.

Ante esta tendencia y con el propósito de conservar el medio ambiente y orientar a los consumidores hacia la compra de productos que no causen daño al medio ambiente, Organizaciones del plano internacional y nacional, han establecido las normas de administración ambiental. De otro lado a nivel mundial cuarenta países al igual que Alemania otorgan el sello verde a sus productos, clasificados en categorías que cada país establece, algunos de estos países son: Canadá, Países Nórdicos, Nueva Zelanda, Japón, Corea y la Comunidad Europea.

En pocas palabras los productos con sello verde tienen garantía de que impactaron lo mínimo y que son sustentables al máximo lo cual buscamos A través de nuestro abono orgánico y a su vez poder entregar dicho valor agregado a nuestros clientes.

2.5 Tecnológico

En el desarrollo de nueva tecnología que nos ayude a tener mayor competitividad en el mercado, se buscan procesos eficientes en la elaboración del producto a través de un línea industrial conectada entre si y como consecuencia obteniendo mayor competitividad basada en economía de escalas.

Un punto relevante a mencionar es el impacto de la agrotecnología en el ecuador en estos últimos tiempos, ya que con la aplicación de la tecnología en la agricultura por medio de software o programas que son los que hacen posible la producción de alimentos en invernaderos, que ya tiene en el país casos notables de éxito y aportes muy relevantes en nuestra capacidad de exportación, gracias a que por un programa de computación es que se logran los resultados tan notables de un ambiente controlado para la producción, aspecto en el que tenemos una gran oportunidad que generaría al país empleos, divisas y abastecimiento alimentario. Esto, conjuntamente con la previa capacitación de nuestros campesinos, productores y empresarios del campo para utilicen la Internet y conozcan nuevas técnicas de cultivo para optimizar su producción.

2.6 Culturales

No obstante dado la cultura ya establecida dentro de la agronomía y la agricultura en el país no es muy común manejar un aprovechamiento de los residuos orgánicos generados por ciertas áreas de producción de frutas o vegetales, partiendo de un

concepto aun no muy conocido y manejado en el país como lo es la sostenibilidad agrícola ya que se enfoca principalmente al mantenimiento del capital natural. Por lo tanto, cualquier sistema que produzca a costa de degradar el capital natural no podrá ser considerado, entonces, sostenible. Actualmente, la selección de diferentes alternativas productivas se sigue haciendo según el análisis costo-beneficio, a pesar de que esta metodología desconoce el valor de la tierra como capital natural capaz de producir un flujo de bienes y asume que los recursos naturales no deben ser amortizados. Bajo este concepto, el aumento de la productividad a expensas del deterioro de los activos naturales se contabiliza como un aumento de los ingresos cuando, en realidad, constituye una pérdida de capital.

Sin embargo se busca dar un mejor aprovechamiento a los procesos de agricultura dentro del país basado en la culturización de los agricultores bajo un concepto de sostenibilidad agrícola.

² La hora nacional “mercados esperan productos de sello verde” Quito 26 de diciembre del 2005 en <http://www.lahora.com.ec>

2.7 Políticas

Ecuador a través de la historia ha sido un país de gran inestabilidad política teniendo 12 presidentes en 24 años desde la muerte del abogado Jaime Roldos Aguilera no obstante los últimos 8 años se ha mantenido estable políticamente debido a la reelección del gobierno de Rafael Correa, sin embargo no es señal de que haya aumentado la inversión en el país, debido al cambio constante de las leyes y a las políticas socialistas manejadas por el actual gobierno genera gran incertidumbre para los futuros inversionistas.

La columnista Gabriela Calderón Burgos manifestó en el diario el universo que Ecuador ha captado menos ingresos netos de IED (inversión extranjera directa) durante los últimos cinco años, que en los cinco años previos a la “revolución”, y no solo en términos absolutos. Entre 2002 y 2006 América Latina y el Caribe recibió \$ 357.589 millones en ingresos netos de IED (dólares corrientes). De esa cantidad, Ecuador captó apenas \$ 3.256 millones o el 0,9%. Entre 2007 y 2011 la región recibió \$ 733.267 millones en ingresos netos de IED. Una verdadera bonanza. De esta cantidad, lamentablemente captamos incluso una porción más pequeña que en el quinquenio anterior: 0,3% (\$ 2.247 millones). Mientras nosotros captábamos cada vez una porción menor de la IED neta que ingresaba a la región, países como Chile (de 7,9% a 10%) y Perú (de 3,1% a 4,8%) vieron su porción crecer, Colombia cayó ligeramente aunque se mantiene captando 6,3%. Por supuesto, podríamos haber sufrido una peor caída, como la que sufrió Venezuela pasando del 2% a 0,8%.

Todas las cifras son tomadas de la base de datos World Development Indicators del Banco Mundial.

La entidad encargada de regular la agricultura dentro del territorio nacional es el ministerio de agricultura, ganadería, acuacultura y pesca, el cual es encargado de ciertas atribuciones y responsabilidades como:

- a) Recomendar para su correspondiente aprobación al Ministro/a de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, las políticas de agricultura, ganadería y producción forestal;
- b) Supervisar la aplicación de las políticas, estrategias y normas técnicas de agricultura, ganadería y producción forestal, y posteriormente controlar y evaluar su implementación;
- c) Aprobar directrices para la negociación de convenios de cooperación internacional en el ámbito de las actividades de agricultura, ganadería y producción forestal;
- d) Cumplir y hacer cumplir el ordenamiento legal vigente de los sectores de agricultura, ganadería y producción forestal;
- e) Coordinar con entidades públicas y/o privadas para el desarrollo de las actividades en los sectores de agricultura, ganadería y producción forestal;
- f) Informar periódicamente al Ministro/a de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca de las actividades que desarrollen en los sectores de agricultura, ganadería y producción forestal;

- g) Representar al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, de acuerdo a las disposiciones legales respectivas ante organismos nacionales e internacionales, en el ámbito de su competencia;
- h) Fomentar y supervisar la utilización de la asistencia financiera y seguros en el ámbito de su competencia;
- i) Coordinar con otros organismos públicos y/o privados en aquellas materias de su competencia;
- j) Promover y direccionar la creación de los consejos consultivos multisectoriales como instrumento de apoyo a la gestión ministerial, vigorizando el trabajo a través de las cadenas productivas;
- k) Legalizar los actos y documentos técnicos y administrativos, que se requieran para el cumplimiento de los objetivos institucionales en el marco de su ámbito de acción;
- l) Promover los procesos de desconcentración y descentralización institucional y sectorial;
- m) Consolidar y supervisar el plan operativo anual a su cargo;
- n) Administrar y controlar las actividades y el personal a su cargo; y,
- o) Ejercer las demás atribuciones que le asigne el Ministro/a de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

2.8 Demográficas

La población de la República del Ecuador al año 2011 asciende a 14.483.500

personas habitantes, con la más alta densidad poblacional de América del Sur, teniendo 56.5 habitantes por km².

A pesar que los ecuatorianos hace tan sólo un siglo se concentraban con más alta frecuencia en la región Sierra en los Andes, hoy en día la población está dividida casi equitativamente entre Sierra y Costa.

(http://es.wikipedia.org/wiki/Demograf%C3%ADa_del_Ecuador)

Uso del suelo en Ecuador

El uso del suelo se refiere a la categoría de utilización de las tierras en el sector rural del país. Así, encontramos las siguientes posibilidades: cultivos permanentes, transitorios y barbecho, descanso, pastos cultivados, naturales, montes y bosques, páramos y otros usos. Los productos que estudia la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC) corresponden a los cultivos permanentes y transitorios, por ello se prioriza su descripción; así, para los primeros se encuentra que su tasa de crecimiento anual es de 0,86% en referencia al 2010, representando además el 12% del uso total de país en el 2011, los cultivos transitorios por su parte tuvieron una participación del 8% en el mismo año y presentaron una variación anual de -1,01 %. A nivel regional, se observa que la Costa cuenta con mayor presencia de cultivos permanentes con 22%, seguido por la Sierra con 6% y el Oriente con 4%. Para el caso de los cultivos transitorio la tendencia se repite pero en menor porcentaje; la región Costa con un 12%, la Sierra con el 8% y la región Oriental 2%.

2.9 Relacionamiento de las variables ambientales

El propósito de convertir un problema ambiental en una solución productiva dentro de la agricultura tomando como iniciativa el compost con los desechos de las bananeras y ubicando un impacto ambiental en la recuperación de los residuos de cosecha que ya no van a contaminar Aire, Suelo y Agua, siendo por el contrario transformados y reintroducidos al proceso productivo, estas variables ambientales se relacionan directamente con el costo-beneficio del agricultor ya que no solo va a obtener un beneficio en el aprovechamiento de los residuos generados sino también en el costo del abono ya que genera un beneficio económico.

CAPITULO III

ESTUDIO DEL MERCADO

3.1 Análisis de la demanda

Según promonegocios.net “la demanda es la cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer las necesidades o deseos, quienes además, tienen la capacidad de pago para realizar la transacción, a un precio determinado en un lugar establecido”

El desarrollo y estudio del mercado ayuda a determinar entornos importantes de factibilidad, para lo cual verificar si es viable o no el proyecto, como actor importante debemos saber que: el mercado es un lugar en donde se encuentran ofertantes y demandantes de un bien, producto o servicio, y además es ahí donde se establece el precio según la oferta y demanda existentes.

Ecuador es el mayor exportador de banano del mundo y su presencia en el comercio mundial va en aumento. Las exportaciones crecieron de un millón de toneladas en 1985 a 3,6 millones de toneladas en 2000. Esto equivale a un índice medio anual de casi el 9 por ciento, el más elevado de los cinco países exportadores más importantes. Este crecimiento se vio apoyado sobre todo por el aumento de la superficie plantada y, en menor medida, por el incremento de los rendimientos por hectárea (Figura 16).

Cerca del 18 por ciento de los bananos comercializados en el mundo durante los años setenta y ochenta procedían de Ecuador y este porcentaje aumentó en los años noventa hasta el 30 por ciento. Según el diario “exportaciones de banano crece

Externos

- Los insumos industrializados son caros, ya que los precios de venta de la producción son bajos, lo que da una relación insumo/ producto inestable.
- El poder adquisitivo de la mayoría de los consumidores urbanos es bajo, lo que limita la expansión del mercado interno.

Internos

- Algunos agricultores no están capacitados para identificar sus causas internas (generalmente de difícil percepción pero de fácil eliminación)
- Los agricultores no están entrenados para administrar sus fincas con eficiencia, utilizar plena y racionalmente los recursos abundantes, ahorrando los más escasos, introducir las tecnologías e insumos adecuados.

Muchas veces estimulados por el aparato publicitario y comercial, compran productos prescindibles, otras veces lo hacen en cantidades excesivas, en otras ocasiones gastan sus recursos en adquirir insumos cuyos reemplazantes podrían producir a nivel predial (fertilizantes químicos en vez de abonos orgánicos, concentrados industrializados en vez de forrajes leguminosos producidos de la propia finca etc.)

³ El diario “exportaciones de banano crecen” Quito, 12 de febrero del 2013 en <http://www.eldiario.ec>

3.1.1 Necesidades de los clientes

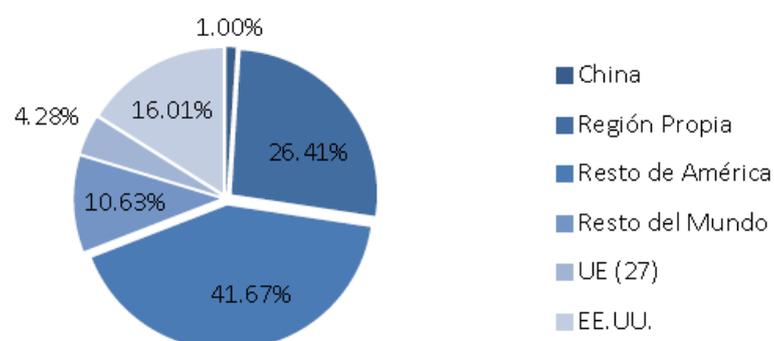
Según SEPAL “en América latina se pierde aproximadamente el 40% de producción agrícola potencial, en circunstancias que parte de dichas pérdidas podría evitarse por medio de tecnologías de reconocido bajo costo y fácil aplicación, además los agricultores mejorarían su producción agrícola con forrajes producidos de su propia finca.”



Fuente: IICA con datos de Naciones Unidas (COMTRADE).

Fig. N° 03: Principales destinos de exportaciones agroalimentarias.

Principales orígenes de las importaciones agroalimentarias



Fuente: IICA con datos de Naciones Unidas (COMTRADE).

Fig. N° 04: Principales destinos de importaciones agroalimentarias.

Cultivos	1990-1995	2005-2010
Maíz	1,09	2,17
Arroz cascara	3,32	4,14
Cacao en grano	0,27	0,28
Bananos	22,04	31,76
Café verde	0,37	0,24

Tabla N° 01: Rendimiento de los principales cultivos según hectáreas sembradas en Ecuador (toneladas por hectáreas), datos del MAGAP.

3.1.2 Distribución geográfica del mercado de consumo

Prov. EL Oro	RANGO												TOTALES EN LA PROVINCIA	
	0 A 5		5 A 10		10 A 20		20 A 50		50 A 100		MAS 100		EL ORO	
	# Pord.	# Hect.	# Pord.	# Hect.	# Pord.	# Hect.	# Pord.	# Hect.						
Arenillas	81	270,7	70	533,27	36	522,77	18	597,99	2	117,47	1	124	208	2.166
Chilla	1	2,5											1	3
El guabo	860	2340,69	265	2065,23	196	2939,99	130	4132,2	46	3105,68	30	7713,35	1527	22.297
Machala	609	1691,17	305	2333,77	162	2504,5	127	4114,97	54	3978,06	15	2161,46	1272	16.784
Pasaje	491	1271,2	197	1450,9	88	1320,44	72	2227,49	19	1349,6	7	1032,94	874	8.653
Piñas	2	5,18	1	8,54	3	39,96							6	54
Santa Rosa	132	426,1	149	1219,59	120	1796,09	66	2218,16	15	1118,72	4	523	486	7.302
TOTALES	2176	6.008	987	7.611	605	9.124	413	13.291	136	9.670	57	11.555	4.374	57.258

Tabla N° 02-1: Distribución de catastro bananero a nivel cantonal-2011, Datos proporcionados por el MAGAP.

MERCADO POTENCIAL COMPRENDIDO ENTRE (10 A 100 Hect.)		
CANTON	# Hect.	# Pord.
GUABO	10.178	372
MACHALA	10.598	343
PASAJE	4.898	179
SANTA ROSA	4.014	186
ARENILLAS	598	18
TOTAL	30.285	1.098

Tabla N° 02-2: Distribución de catastro bananero a nivel cantonal-2011, Datos proporcionados por el MAGAP

3.1.3 Comportamiento histórico de la demanda

A inicios de la agricultura podemos identificar que el abono orgánico fue el primer fertilizante desde la historia de la agricultura, el cual se componía de excrementos de los animales, y los residuos de cosechas. Con la ayuda del clima, los microorganismos se realizaban el proceso de la descomposición dando como resultado la transformación de una materia manejable para la producción agrícola.

Con la llegada de la época industrial se introducen nuevos cambios en la agricultura como son: pesticidas químicos y utilización de abonos, manipulación genética, nuevos sistemas de riego, etc.

Desarrollándose la mala manipulación de los desechos orgánicos y teniendo como consecuencia la contaminación a través de los años, surgiendo una problemática social para el medio en el que vivimos. En la actualidad el compostaje es un proceso tecnológico sin grado de complejidad, económico y muy accesible. Con un grado de aceptación en la sociedad.

En un mundo cambiante la impresionante evolución al cultivo orgánico, con la presencia de normas cada vez más rígidas para el sector agrícola con participación en mercados a nivel mundial (aparición de nuevos sellos y nichos de mercado), muchos operadores que gestionan el proceso, desarrollo y traslado de los productos agrícolas, se ha aumentado de manera rigurosa al profesionalismo a lo largo de toda la cadena productiva, implementado sistemas de control en donde se regula de manera más eficiente con la previa obtención de un sello de producción orgánica, la cual da seguridad del consumo de dichos productos.

3.1.4 Composición del producto

Compostaje.- proceso aeróbico - biológico, en el cual los microorganismos actúan sobre la materia biodegradable de desechos orgánicos, además donde tenemos la intervención de factores naturales como la humedad, la temperatura y el oxígeno, obteniéndose de este proceso el compost.

Compost.- es el grado medio que se obtiene de la fermentación aeróbica de restos orgánicos, en condiciones controladas y factibles para la fertilización de los suelos agrícolas.

Fosforo (P)	Hidrogeno (H)
Calcio (Ca)	Potasio (K)
Nitrógeno (N)	Oxigeno (O ₂)

Tabla N° 03: Elementos aportados por el compost al suelo. Fuente: el ABC de la agricultura orgánica, fosfitos y panes de piedra.

Propiedades del compost.

Biológicas.-

1. Estimula el crecimiento vegetal.
2. Favorecen la aireación y oxigenación del suelo.

Físicas.-

1. Aumenta la capacidad de retención de nutrientes del suelo.
2. Mejoran la porosidad del suelo.
3. Por su color oscuro, absorbe más radianes solares, en donde el suelo adquiere más temperatura.
4. Aumenta la retención de agua en el suelo.

Químicas.-

1. Almacena nutrientes al cultivo, dando como resultado el aumento de fertilidad.
2. Aumenta el contenido en macro y micro nutrientes.
3. Incremento del PH.

La función básica del compost es fertilizar el suelo, en donde este debe aportar a la tierra los elementos necesarios para el crecimiento, desarrollo óptimo y natural de la planta y sus frutos.

ELEMENTO	SIMBOLO	CANTIDAD
Calcio	Ca	2 - 8 (%)
Sodio	Na	0,02 (%)
Cobre	Cu	0,05 (%)
Potasio	K	1 - 1,5 (%)
Acidez	Ph	6,8 - 7,2
Fosforo	P	2 - 2,5(%)
Humedad		40 - 45(%)
Nitrógeno	N2	1,5 - 2(%)
Relación carbono/Nitrógeno	C/N	10 - 11
Ácidos húmicos		2,5 - 3(%)
Carbono orgánico		14 - 30(%)
Magnesio	Mg	1 - 2,5 (%)
Manganeso	Mn	0,06 (%)
Hierro	Fe	0,02(%)

Tabla N° 04: Composición del compost de material orgánico. Fuente: Manual para elaborar compost.- Bases conceptuales y procedimientos, Uruguay, 2002.

La composición química puede alterarse, todo depende de los desechos orgánicos que se utilicen.

PRIMARIO			SECUNDARIO		
ELEMENTO	SIMBOLO	CANTIDAD	ELEMENTO	SIMBOLO	CANTIDAD
Potasio	K	2,5%	Magnesio	Mg	0,40%
Nitrógeno	N	2%	Azufre	S	0,40%
Fosforo	P	0,40%	Calcio	Ca	1,30%

Tabla N° 05: Macronutrientes necesarios para el desarrollo de una planta.

Fuente: Técnico de compostadores.com

ELEMENTO	SIMBOLO	CANTIDAD ESTIMADA
Molibdeno	Mo	0,09%
Cinc	Zn	0,12%
Cloro	Cl	0,18%
Hierro	Fe	0,23%
Cobre	Cu	0,16%
Boro	B	0,14%
Manganeso	Mn	0,09%
Total- de composición química		1,010%

Tabla N° 06: Nutrientes necesarios para el desarrollo de una planta.

Fuente: Técnico de compostadores.com

3.1.5 Proyección de la demanda

Nuestra demanda está basada en la provincia de el Oro, a productores agrícolas, que tengan la predisposición del cultivo orgánico, a un precio accesible y de buena calidad, como lo es este fertilizante natural compost.

3.1.6 Tabulación de datos de fuentes primarias

Una muestra debe ser definida en base de la población determinada, y las conclusiones que se obtengan de dicha muestra solo podrán referirse a la población en referencia (Cadenas 1974.)

Nos basamos en una formula estadística no probabilística para determinar el número de la muestra, hay que consideras que este valor es muy importante para la obtención de datos confiables y fidedignos.

Formula:

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

Descripción de fórmula:

- n= tamaño de la muestra
- N= tamaño de la población
- Z²= nivel de confiabilidad
- P= resultado esperado
- Q= resultado no esperado
- E= margen de error permitido

Descripción de valores:

N: 4374

P: 0,5

Q: 0,5

Z: 0,9025

E: 0,0025

Por desconocimiento de la proporción esperada, se desarrolla un método conservador:

$$n = \frac{(4374) * (0,95)^2 * 0,5 * 0,5}{(0,95)^2 * 0,5 * 0,5 + (4374 - 1) * (0,05)^2}$$

n = 88 Número de Encuestas

El método para recopilar la información requerida será vía entrevista y encuesta, tomando en cuenta que tenemos un 95% de nivel de confianza, además dicha información será para cubrir los siguientes objetivos específicos que requerimos para determinar la aceptación del compost en el mercado de la provincia del oro.

1. Cantidad de compost que se oferta
2. Formas de promoción del compost
3. Aceptación del compost

DESARROLLO DE LA ENCUESTA

- ¿Utiliza usted algún fertilizante para su cultivo agrícola?

<i>Pregunta 1</i>	RANGO			
<u>Opción</u>	10 - 20	20 – 50	50 - 100	N
Químico	17	8	10	35
Orgánico	2	2	5	9
Ambas	19	10	15	44
Total Encuestas	38	20	30	88

Tabla N° 07: Tabulación de datos de la Encuesta aplicada (pregunta 1).

- ¿Con cuántos sacos usted fertiliza una hectárea?

<i>Pregunta 2</i>	RANGO			
<u>Opción</u>	10 – 20	20 - 50	50 – 100	n
70 – 80	10	5	6	21
81 – 90	2	3	1	6
91 – 100	8	12	6	26
Total Encuestados	20	20	13	53

Tabla N° 08: Tabulación de datos de la Encuesta aplicada (pregunta 2).

- ¿Qué toma usted en cuenta de un abono orgánico?

<i>Pregunta 3</i>	RANGO			
<u>Opción</u>	10 - 20	20 – 50	50 - 100	n
Calidad	2	7	9	18
Cantidad	17	20	24	61
Precio	4	3	2	9
Total	23	30	35	88

Tabla N° 09: Tabulación de datos de la Encuesta aplicada (pregunta 3).

- ¿Sabía usted que el compost es un fertilizante natural para cultivos agrícolas?

<i>Pregunta 4</i>	RANGO			
<u>Opción</u>	10 - 20	20 – 50	50 - 100	n
Si	6	10	10	26
No	30	15	17	62
Total	36	25	27	88

Tabla N° 10: Tabulación de datos de la Encuesta aplicada (pregunta 4).

- ¿Le gustaría adquirir el compost para sus cultivos?

<i>Pregunta 5</i>	RANGO			
<u>Opción</u>	10 - 20	20 – 50	50 - 100	n
Si	32	32	24	88
No	0	0	0	0
Total	32	32	24	88

Tabla N° 11: Tabulación de datos de la Encuesta aplicada (pregunta 5).

- ¿Cada qué periodo usted adquiere abono para sus cultivos?

<i>Pregunta 6</i>	RANGO			
Opción	10 - 20	20 – 50	50 - 100	n
Semanal	4			4
Mensual	8	20	56	84
Total	12	20	56	88

Tabla N° 12: Tabulación de datos de la Encuesta aplicada (pregunta 6).

- ¿Conoce empresas que vendan compost?

<i>Pregunta 7</i>	RANGO			
	10 - 20	20 – 50	50 - 100	n
Si	2	8	7	17
No	10	30	31	71
Total	12	38	38	88

Tabla N° 13: Tabulación de datos de la Encuesta aplicada (pregunta 7).

- ¿Usted ha tenido que viajar para adquirir fertilizantes orgánicos?

<i>Pregunta 8</i>	RANGO			
Opción	10 - 20	20 – 50	50 - 100	n
Si	38	25	9	72
No	3	8	5	16

Total	41	33	14	88
-------	----	----	----	----

Tabla N° 14: Tabulación de datos de la Encuesta aplicada (pregunta 8).

- ¿Le gustaría que nuestra empresa desarrolle planes estratégicos con su productora agrícola, con el fin de asegurarle el abastecimiento del compost?

<i>Pregunta 9</i>	RANGO			
Opción	10 - 20	20 - 50	50 – 100	n
Si	40	25	23	88
No	0	0	0	0
Total	40	25	23	88

Tabla N° 15: Tabulación de datos de la Encuesta aplicada (pregunta 9).

3.2 Análisis de la oferta

3.2.1 Características de los principales productores

Para el nuevo compost no hay productores que estén dentro de nuestra línea de producto 100% orgánica ya que podemos ver que empresas como FERTIZA, AGRIPAC etc., en sus abonos usan el método porcentual 50% orgánico 50% inorgánico, esto da a la empresa BANABONO una ventaja ya que el producto es puramente nuevo con el ISO respectivo que garantiza la producción 100% orgánica.

BANABONO ha identificado a las empresas competidoras directas y ha encontrado lo siguiente:

- Tienen ya años en el mercado desarrollando su abono sami orgánico.
- Poseen infraestructura.

- Son empresas que tienen enfoque más a la comercialización de abonos.
- Son empresas que no entran en la industria de fabricación de abonos.
- Su mercado es dirigido a grandes cultivos.

3.2.2 Proyección de la oferta

En el Ecuador tenemos que 1170 empresas se ubican en la actividad económica de comercialización de fertilizantes orgánicos para el sector agrícola.

3.2.3 Conclusiones generales y sobre las estadísticas del estudio de mercado

Dentro del estudio encontramos que los datos son favorables considerando que nuestro compost de abono orgánico será un giro innovador, dentro del estudio de mercado nos informamos que los agricultores no reciben abono 100% orgánico, lo cual es un mercado apetecible para entrar ya que tomando en cuenta dos puntos, la primera que existe es la exigencia de mercados con tendencia al cultivo orgánico, y la segunda es que los productores agrícolas no pueden proveer el abono ya sea por los altos costos o por desconocimiento del uso y aplicación del mismo.

3.3 Marketing mix

3.3.1 Definición del producto

El abono a producir es 100% orgánico, compuesto principalmente de los residuos de la cosecha del banano como son el tallo, el banano en descomposición, hojas, etc. Todos estos residuos son ricos en potasio y bajo una descomposición orgánica

adecuada y en mezcla con otros compuestos orgánicos, se genera un abono de calidad netamente orgánico.

El abono se va a comercializar en sacos de 50 kg el cual va a estar compuesto de 30% desechos generadas en la cosecha del banano, 20% lombriz compuesto, 10% cenizas y carbón, 30% tierra negra y un 10% de cascarillas de arroz.

Dicha fórmula sale como el resultado de una consultoría hecha al ingeniero agrónomo Jairo Restrepo rivera en Cali Colombia debido a sus altos estudios realizados en dicho ámbito.

3.3.2 Análisis de los precios

El precio del producto es aquel que nuestra empresa productora del compost puede vender, en donde los agricultores pagaran un precio por un saco de 50 Kg. Para el desarrollo del análisis de precio, se establecerá en dos parámetros:

- Costos
- Competencia

Analizando con el mercado encontramos que el saco de 50kg, está en un rango de 7,70 a 14.50 dólares americanos de los Estados Unidos. Y la tonelada a precio de mayorista está en un rango de 154 a 290, referente al año pasado.

Tomando en cuenta las medidas y políticas internas del gobierno nacional con respecto al sector agrícola cave recalcar que en el tema de subsidios solo la urea tiene esta medida con un valor de 15 dólares de los estados unidos el saco de 50 kg, considerando que es un abono químico no representa ventaja para nuestra empresa ya que nuestro sector es compost 100% orgánico y para este producto no existe subsidios por parte del gobierno.

Determinando también nuestros costos unitarios totales con un valor de 0.12 ctvs. En invierno y en verano de 0.08 ctvs., debido a que la demanda aumenta en verano, se determinó un precio de venta en relación en costos vs competencia de 0.20 ctvs. el kilo el cual es \$10 por un saco de 50k.

3.3.3 Determinación del precio promedio

Dado el precio máximo al que puedo vender el abono según la competencia es de 0.29 ctvs. el kilo y el precio mínimo según mi costo unitario total es de 0.12ctvs, se llega a la conclusión de un precio promedio de venta de 0.205ctvs el kilo.

3.4 Plaza

Nuestra plaza estará dada en el sector del Cantón EL GUABO, perteneciente a la provincia del Oro. Es el cantón de mayor hectáreas de cultivo de banano ya que nuestro estudio se basó a una reunión con la cámara de productores bananeros del cantón el guabo, y han mostrado interés por la producción de abono orgánico ya que dicen que la tendencia es al cultivo orgánico y que con ello se puede penetrar a mercado extranjero que cada día se pone as difícil colocar la fruta en mercados internacionales.

3.5 Canales de comercialización

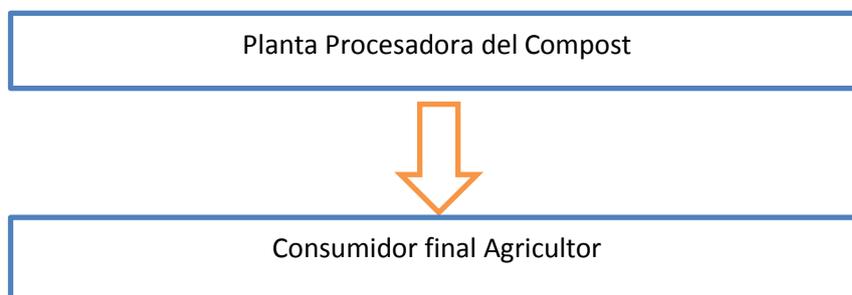
Nuestro primer canal de distribución se va a basar en contratos firmados con las haciendas bananeras en donde por cada cosecha de banano nos encargamos de ir a recoger los residuos dando un valor agregado de limpieza de los principales canales

de riego y a su vez devolviendo el abono necesario para la producción por hectárea de la siguiente cosecha.

Nuestro segundo canal va hacer en un local situado fuera de la misma compañía en donde se va a tener abono a la venta para clientes eventuales.

3.5.1 Descripción de los canales de distribución

Nuestro canal de distribución seria la siguiente:



De los diferentes esquemas de distribución el más referente será este, ya que podremos establecer acuerdos de proveedor-venta, por lo consiguiente aseguramos la materia prima para el desarrollo del compost y además la venta del mismo a la empresa con la cual tenemos el acuerdo.

Hay que resaltar que esto nos da como resultado el cumplimiento de los 3 objetivos de comercialización: cobertura del mercado, control sobre el producto, costos. Nuestros sacos de compost en relación al precio no van a variar ya que nuestro canal de distribución es directo dando un valor agregado en la parte de transporte y abasteciendo a los agricultores.

3.5.2 Ventajas y Desventajas de los canales previstos

CANAL DE DISTRIBUCIÓN	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Bajo contrato	* producción asegurada	*precios definidos
	* planificación de ingresos	*poca opción a ventas de
	* plan de trabajo por contrato	último momento
Punto de venta		
	*dar a conocer el producto	*ligados a la ubicación
	al público en general	*poca capacidad de abastecer
	* ventas al por menor	perdidos grandes

Tabla N° 16: Diferenciación sobre los canales previstos.

3.5.3 Descripción operativa de la trayectoria de comercialización



Fig. N° 05: Bajo Contrato

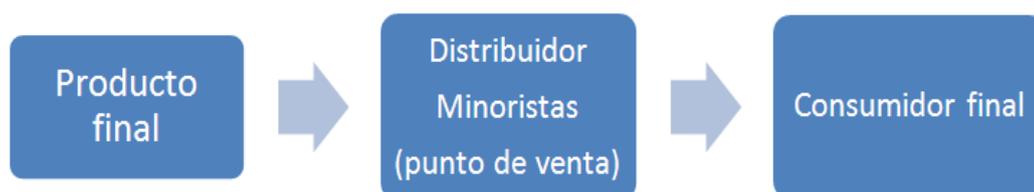


Fig. N° 06: Punto de Venta

CAPITULO IV

PLAN ESTRATÉGICO

Análisis de:

4.1 Matriz de grupos interesados

La asociación de la cámara de productores de banano del cantón el guabo están interesados en abastecerse de abono orgánico de hecho hemos tenido reuniones con el fin de llevar a cabo el proyecto de emprendimiento de la elaboración del compost con el objetivo de tener un mejor cultivo del banano con abono 100% orgánico con **ISO 14001** que garantiza la producción orgánica.

Hemos desarrollado prácticas de pruebas de los diferentes procesos del abono para medir la calidad del mismo y entrar a experimentar en la elaboración y proceso, queremos establecer un acuerdo en la cual **BANABONO** gane y la cámara de productores del canto el guabo también gane.

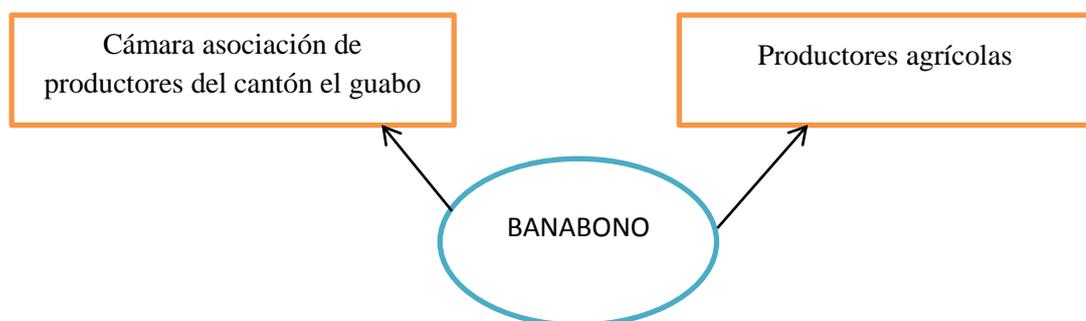


Fig. N° 07: Correlación de Beneficiarios

4.2 Matriz de Demandas Actuales y Futuras

RELACION DE VENTAS ENTRE (10 A 100Hect)			PRIORIDAD		
% = (# Hect./ T. Hect. Cantón)	% del Rango/ Hect. Prov.	Demanda Hect.	% Relación Vta.	CANTON	Hect. Agri.
50%	18%	6.342	21%	Machala	20 a 50
	18%			Pasaje	20 a 50
44%	11%	6.960	23%	Guabo	50 a 100
	11%			Pasaje	50 a 100
	24%			Machala	10 a 20
42%	11%	8.110	27%	Machala	50 a 100
	18%			Guabo	20 a 50
28%	24%	4.260	14%	Guabo	10 a 20
	24%			Pasaje	10 a 20
83%	18%	4.612	15%	Arenillas	20 a 50
	42%			Santa Rosa	10 a 50
TOTAL	53%	30.285	100%		

Tabla N° 17: Distribución de catastro bananero a nivel cantonal-2011, Datos proporcionados por el MAGAP

4.3 Análisis Integración

- La tendencia de consumo de abono orgánico es a aumentar progresivamente a futuro a medida que se empiece a observar resultados Favorables de manera económica para los agricultores, para el medio ambiente y para la salud de las personas.
- Selección de la estrategia competitiva
fomentaremos la mano de obra rural y mantendremos una fuente de empleo.
- Eliminamos el uso y dependencia de plaguicidas, fungicidas y otros productos q contaminan el suelo.
- Favoreceremos a la salud de los agricultores, consumidores y el entorno natural.

- Entendemos y respetamos las leyes de la ecología, trabajando con la naturaleza.
- Sistema computarizado para los costos y el control del inventario.
- Implementación de mecanismos para adiestramiento del personal.
- Red interna de computación.
- Sistemas de seguridad integral
- Permisos normales de funcionamiento
- Implantar las normas ISO u otro tipo de certificaciones de calidad y procesos.

Fuerzas que influyen en el desarrollo del cultivo orgánico

FACTORES	INCENTIVOS	FALTA DE INCENTIVOS
<u>Dinámica del Mercado</u>	Ingreso de industrias alimenticias como: Unilever, tesco, sainsbury. Dentro del segmento agricultura orgánica.	Presión de industria agroquímica sobre el sistema agrícola tomando en cuenta las decisiones de los responsables de políticas o competencias de productos verde (libres de químicos o crianza al aire libre)
	Preocupación ambiental, de salud y consumo de alimentos del sector agro industrial, aumentando la	Epidemias agrícolas que desvían los recursos al cultivo orgánico ejemplo:

<p><u>Políticas</u></p>	<p>demanda de productos orgánicos.</p>	<p>la fiebre aftosa o que inevitablemente contaminan los sistemas orgánicos ejemplo: por medio de la OGM.</p>
	<p>Disminución de los precios en los productos básicos convencionales y deterioro de los acuerdos de comercialización preferenciales en el ámbito mundial que dan paso a la agricultura orgánica.</p>	<p>La eficiencia económica dependerá del alcance del apoyo a la producción agrícola, de los costos de la producción real y los precios de los alimentos.</p>
	<p>Mayor reconocimiento de las normas de la agricultura orgánica y su cumplimiento para penetrar en mercados.</p>	<p>Fragmentación en las normas que ocasionen costos para los exportadores, falta de sanciones de fraude, lo que provocaría pérdida de confianza en la demanda orgánica.</p>
	<p>Políticas agrícolas de seguridad alimentaria que incluyen planes de acción destinados específicamente a la agricultura orgánica con fijación de objetivos</p>	<p>Políticas de provisión de alimentos que disminuyan la inversión pública en cuanto a la toma de conciencia agrícola y que</p>

	de desarrollo para los agricultores.	permitan la competencia de precios solo entre productos básicos a nivel mundial.
	Medidas agroambientales que indiquen el aumento de regulaciones relacionadas con los insumos agrícolas sintéticos e implementación de acuerdos ambientales globales (lucha contra la desertización)	Barreras potenciales de comercialización de los alimentos orgánicos y medidas de la OMC que no favorece la integración de consideraciones ambientales en políticas agrícolas.
<u>Desarrollo de la Tecnología</u>	Investigaciones públicas y probadas en desarrollo de agricultura orgánica	Innovación científica potencial que garantice la calidad y seguridad tales como de nuevos productos agrícolas de biotecnológicos.

Tabla N° 18: Fuerzas que influyen en el desarrollo del cultivo orgánico.

Según F.A.O. * para el año 2013, el mercado habrá crecido a 61-94 miles de millones de dólares de estados unidos, en los países con mercados orgánicos certificados, en 3,5% a 5% del mercado global de alimentos*

⁴ La hora “FAO prevé un crecimiento más lento de la producción agrícola mundial” Santiago de Chile, 6 de junio del 2013 en <http://www.lahora.com.ec>

4.3.1 Cinco fuerzas de Porter

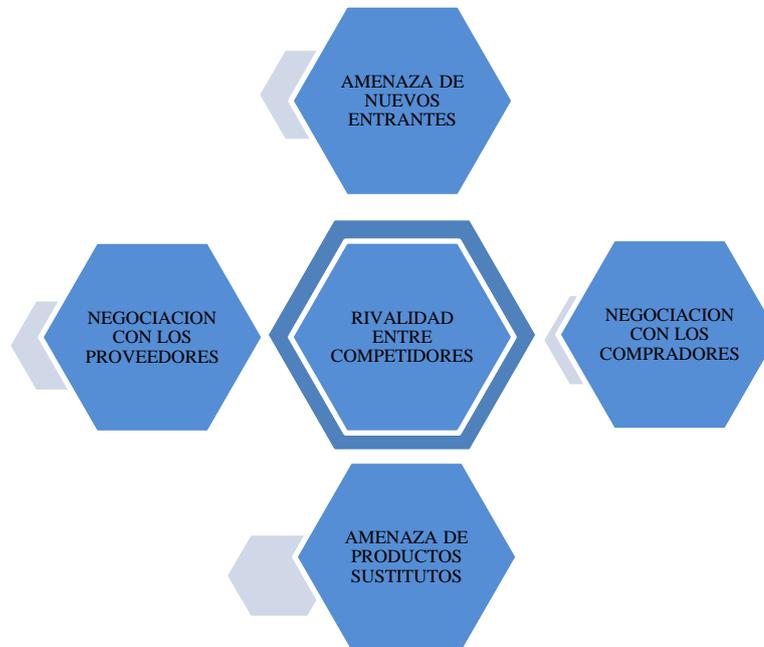


Fig. N° 08: Fuerzas de Porter

Poder de negociación de los compradores.-

Según en el mercado la comercialización de abono es numerosa pero no la de abono 100% orgánico por lo cual debido a que la oferta no es muy amplia, al establecer el precio no será un problema con respecto a los competidores ya que nuestro producto es de diferentes características y para su elaboración se utilizara insumos desechables de la misma plata de banano, lo cual lo hace más económico y competitivo en el mercado.

Los insumos para la elaboración de este producto orgánico se los adquiere de las bananeras lo cual se establecerá un acuerdo estratégico, por el cual cabe recalcar que existen otros implementos para la elaboración del abono orgánico, y esto hace que sea un poco más económico, considerando que en la provincia de el Oro no existe

una producción de abono orgánico para abastecer la demanda total de 60.570 hectáreas dando a los proveedores un menor poder, ya que ellos adquieren el producto a un precio más caro y con tendencia del mercado internacional a la producción agrícola orgánica.

Amenaza de nuevos entrantes.-

Tomamos en cuenta que pueden establecerse más empresas con el objetivo de dedicarse a la misma actividad económica producción de abono orgánico además considerar que las empresas ya existentes de dediquen a la comercialización de abono decidan incursionar también en la producción con el objetivo de suplir la demanda del mercado que ya ofertan.

Amenaza de productos sustitutos.-

Siendo el abono un producto natural para el cultivo, puede ser sustituido por un abono mixto conformado de elementos orgánicos e inorgánicos, de hecho en el mercado se ofrece abonos inorgánicos pero con esta iniciativa de un nuevo abono con estructura 100% orgánica existe una probabilidad que aparezcan nuevos productos en el mercado.

Rivalidad entre los competidores.-

Existe varias empresas que ofrecen abono a la producción agrícola, pero considerando que la producción orgánica va teniendo acogida en el mercado

internacional y a medida que pasa el tiempo va ganando terreno. Sin embargo en nuestro país la producción de banano y calidad de la fruta a nivel internacional da el impulso al crecimiento de exportación de fruta orgánica por lo cual nuestra empresa entra a este segmento para contribuir a dicha producción con el abono 100% orgánico con la tendencia de explotar este sector.

4.3.2 FODA

Fortalezas:

- La Provincia del oro presenta condiciones climáticas favorables para el desarrollo de nuestra industria.
- Cercanía entre las plantaciones y planta productora.
- Incentivos monetarios debido a la tendencia del consumo en mercados extranjeros, hacia una producción orgánica.
- Incentivos tributarios.
- Un producto innovador en este ámbito ya que esta hecho de los mismos desperdicios del banano generándole un valor agregado al mismo no solo en la reducción del costo sino también en el aprovechamiento del mismo.
- Incursión en realizar alianzas con las haciendas bananeras para suplir el abono que se requiere en cada nueva plantación.
- Uso eficaz de la logística a través de una planificación de las estaciones de cosecha de cada hacienda bananera.

Oportunidades:

- Tendencia creciente por la exigencia en mercados extranjero hacia una producción agrícola sana y sostenible.
- Demanda fija durante todo el año
- Poder adquisitivo en los consumidores del producto orgánico
- Apoyo y reconocimiento tanto nacional como internacional para la actividad del abono orgánico.
- Desarrollo de nuevos productos relacionados al cultivo y manejo de la tierra.
- Incremento de ventas en verano debido a la mayor cantidad de abono requerida debido a las sequias.
- Apertura de sucursales para abarcar otras provincias del país.
- Trabajar con el aprovechamiento de desperdicios de otras alternativas como el cacao, arroz, caña, flores.
- Aplicación para calificaciones ISO 9001 y 14001.

Debilidades:

- limitada asistencia técnica
- Que no se generen acuerdos de abastecimiento vs venta del compost
- Escaso conocimiento de la elaboración y manejo del compost orgánico por ser una empresa nueva en el mercado.
- No cubrir la demanda.
- no contar con una trayectoria de reconocimiento de producción en la elaboración y distribución de compost orgánico

- Contar con normas ISO.
- Incredulidad hacia la eficiencia del producto.
- El costo de recolección de la materia prima.
- Es un producto 100% orgánico el cual no contiene agentes aceleradores del proceso de maduración de la fruta.
- Gran extensión de hectáreas para realizar la recolección de la materia prima.

Amenazas:

- Inestabilidad política
- Altos niveles de inflación
- Dependencia de la materia prima
- Competencia ya posicionada en el mercado y con una gran variedad de productos ya establecidos para la agricultura.
- Mal manejo de los factores externos al momento de generar el compost.
- Copia de la idea del producto por la competencia.
- No cumplir con las cifras proyectadas para la expansión del negocio.

4.4 Directrices de la empresa

4.4.1 Misión, Visión y Valores organizacionales

- **Misión:** nuestra empresa BANABONO S.A. es una empresa Procesadora industrial, que tiene como objetivo producir y distribuir compost orgánico para las bananeras ubicadas en la provincia del el oro, ofreciendo un abono

orgánico de calidad, de manera eficiente y libre de intermediarios, haciendo énfasis en la responsabilidad social.

- **Visión:** ser una empresa líder en mercado ecuatoriano, produciendo compost orgánico, y dentro de 5 años posesionarnos en mercados extranjero generando empleo, imagen y calidad de abono a nuestros clientes, incrementando nuestra presencia de marca a nivel mundial, cumpliendo las certificaciones ISO, para mayor confianza y respaldo de nuestros clientes.

- **Valores Organizacionales:** nuestra empresa está formada claramente con valores que corresponde al aporte que se desea tener con el sector agrícola.
 - Responsabilidad social.
 - Producción sostenible y sustentable.
 - Transparencia.

- **Nuestra cultura organizacional.**

Creemos en el esfuerzo constante para lograr métodos de producción amigables con el medio ambiente, esforzándonos también para reducir nuestros costos y obtener precios razonables en donde nuestros proveedores y distribuidores tengan la oportunidad de obtener ganancias justas. Las ordenes de los clientes deben ser cumplidas pronta y precisamente, satisfaciendo sus necesidades totales los empleados deben sentirse libres de hacer sugerencias y quejas, debe haber igualdad de oportunidad.

4.5 Selección de la Estrategia competitiva

4.5.1 Posicionamiento Estratégico

Nuestro posicionamiento estratégico queremos que se base en el concepto de: BANABONO S.A., es una empresa elaboradora de compost, que tiene la finalidad ofrecer un abono 100% orgánico para los cultivos de la provincia y del país.

4.5.2 Cadena Valor

Buscamos contribuir con la creciente producción y tendencia del cultivo de banano orgánico con la necesidad del mercado internacional, con nuestros productos abono orgánico se busca además promover el cultivo orgánico muy apetecido hoy en día para penetrar en mercados existentes y en los nuevos cultivos de mercados.

Nuestro producto de abono orgánico es 100% natural, con materia prima que se obtendrá de las plantas de banano lo cual es un ciclo de producción y esto hace que el producto sea mucho más saludable para la producción agrícola lo cual tendremos como resultado una fruta mucho más saludable para el consumo humano.

Tradicionales	Nuevos
otros	BANABONO
50%	99%
orgánicos	orgánicos

Tabla N° 19: Abonos Orgánicos en Ecuador.

4.5.3 Mantenimiento de la ventaja competitiva

Para el desarrollo y mantenimiento de nuestra ventaja el acuerdo estratégico con la asociación de bananeros del cantón el guabo juega un papel muy importante y que de la misma planta se procesara el abono orgánico y este mismo será aplicado a las nuevas siembras, teniendo así la contribución de la preservación del medio ambiente en que se cultiva con una producción sustentable y responsable del medio y de sus alrededores.

4.5.4 Programas Tácticos (Funcionales)

Se intervendrá en el día orgánico en donde daremos a conocer la importancia de nuestro producto y el medio ambiente con la producción de numerosos productos además se hará análisis de frutas tanto convencional como orgánica. La semana comprendida del 5 de junio será la semana del medio ambiente a una producción renovable y responsable.

4.5.5 Programa para Operaciones

Nuestro programa de formación y desempeño se basa principalmente en un gannt (diagrama de fechas y actividades por cumplir) el cual lo hemos implementado con el objetivo principal de obtener la certificación iso 14001 (anexos)

4.6 Control Estratégico

Política Fiscal (Estrategia de Producción)

La empresa banano S.A. desarrollando actividad económica de elaboración de abono 100% orgánico para el área agrícola, para su posicionamiento estratégico en la

provincia de el Oro, Cantón el Guabo, realizo una planificación fiscal, basados en las normativas jurídicas dentro del área de beneficios tributarios que ofrece el Ecuador para la producción.

Enfocándonos a la CONSTITUCIÓN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR 2008, donde aparece el concepto Sectores Estratégicos. “**Art.313.-** son aquellos que por su trascendencia y magnitud tienen decisiva influencia económica, social, política o ambiental y deberán orientarse al pleno desarrollo de los derechos y al interés social”.

Conjuntamente analizando el con el Código de la Producción del 2010, encontramos: (<http://ftp.eeq.com.ec/upload/informacionPublica/PLANESTRATEGICO2012-2015.pdf>).

Tomando en cuenta el Código de la Producción (2010), tenemos:

“**Art 24.-**“Clasificación de los incentivos.- Los incentivos fiscales que se establecen en este código son de tres clases:

1. *Generales:* De aplicación para las inversiones que se ejecuten en cualquier parte del territorio nacional.
2. *Sectoriales y para el desarrollo regional equitativo:* Para los sectores que contribuyan al cambio a la matriz energética, a la sustitución estratégica de importaciones, al fomento de las exportaciones, así como para el desarrollo rural de todo el país, y las zonas urbanas según se especifican en la disposición reformativa segunda (2.2), se reconoce la exoneración total del impuesto a la renta por cinco años a las inversiones nuevas que se desarrollen en estos sectores.

3. *Para zonas deprimidas:* Además de que estas inversiones podrán beneficiarse de los incentivos generales y sectoriales antes descritos, en estas zonas se priorizará la nueva inversión otorgándole un beneficio fiscal mediante la deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores, por cinco años”.

Según nuestra actividad económica y previa al análisis de las tres clasificaciones que da a conocer el código de la producción, establecemos que la actividad económica de la empresa BANABONO S.A. se encuentra dentro del segundo numeral, correspondiente a **Sectoriales y para el desarrollo regional equitativo**.

Considerando el código de la producción (2010), libro II, capítulo I, Art. 13.

- a. *“Inversión productiva.-* Entiéndase por inversión productiva, independientemente de los tipos de propiedad, al flujo de recursos destinados a producir bienes y servicios, a ampliar la capacidad productiva y a generar fuentes de trabajo en la economía nacional;
- b. *Inversión Nueva.-* Para la aplicación de los incentivos previstos para las inversiones nuevas, entiéndase como tal al flujo de recursos destinado a incrementar el acervo de capital de la economía, mediante una inversión efectiva en activos productivos que permita ampliar la capacidad productiva futura, generar un mayor nivel de producción de bienes y servicios, o generar nuevas fuentes de trabajo, en los términos que se prevén en el reglamento. El mero cambio de propiedad de activos

productivos que ya se encuentran en funcionamiento así como los créditos para adquirir estos activos, no implica inversión nueva para efectos de este Código”.

Como podemos ver el incentivo sectorial se aplica para los denominados sectores de sustitución estratégica de importaciones y fomento de exportaciones. Estos según el artículo 18 del reglamento de inversiones, “**Artículo 18.- Sectores de sustitución de importaciones y fomento de exportaciones.-** De conformidad con lo señalado en el Código, por su importancia en la cadena productiva, por su capacidad de propiciar la sustitución de importaciones tanto de los productos finales como de las materias primas, e impulsar la sustitución de importaciones de productos con alto valor agregado, que generen alto encadenamiento, transferencia tecnológica y demanden procesos innovadores, e incorporen niveles significativos de empleo, se establecen los siguientes sectores como claves para la sustitución estratégica de importaciones y fomento de exportaciones.

- a) Fabricación de substancias químicas básicas, que incluye abonos y compuestos de nitrógeno;
- b) Fabricación de plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario;
- c) Fabricación de jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir, perfumes y preparados de tocador;
- d) Fabricación de otros productos químicos;
- e) Fabricación de productos de cerámica;
- f) Fabricación de receptores de radio, televisión, celulares y productos conexos para el consumidor;

- g) Fabricación de prendas de vestir y materiales textiles;
- h) Fabricación de cuero y calzado; e,
- i) Fabricación de aparatos de uso doméstico.

En cada uno de estos subsectores se incluyen también las nuevas actividades de comercialización y logística de valor agregado que reducen los costos entre los productores y el consumidor final”.

Como sabemos que las leyes que regulan los impuestos en Ecuador son: el Código tributario, La ley de Régimen Interno y el Reglamento de la Ley de Régimen Interno. Ya teniendo claro el enfoque productivo de la actividad económica que desarrolla la empresa BANABONO S.A., recurrimos a revisar las leyes que regulan el impuesto en el país y encontramos:

- Ley de Régimen Tributario Interno.

“Art .9.1.- Exoneración de pago del Impuesto a la Renta para el desarrollo de inversiones nuevas y productivas.- Las sociedades que se constituyan a partir de la vigencia del Código de la Producción así como también las sociedades nuevas que se constituyeren por sociedades existentes, con el objeto de realizar inversiones nuevas y productivas, gozarán de una exoneración del pago del impuesto a la renta durante cinco años, contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles directa y únicamente a la nueva inversión.

Para efectos de la aplicación de lo dispuesto en este artículo, las inversiones nuevas y productivas deberán realizarse fuera de las jurisdicciones urbanas del Cantón Quito o

del Cantón Guayaquil, y dentro de los siguientes sectores económicos considerados prioritarios para el Estado:

- a. Producción de alimentos frescos, congelados e industrializados;
- b. Cadena forestal y agroforestal y sus productos elaborados;
- c. Metalmecánica;
- d. Petroquímica;
- e. Farmacéutica;
- f. Turismo;
- g. Energías renovables incluida la bioenergía o energía a partir de biomasa;
- h. Servicios Logísticos de comercio exterior;
- i. Biotecnología y Software aplicados; y,
- j. Los sectores de sustitución estratégica de importaciones y fomento de exportaciones, determinados por el Presidente de la República”.

Ley de Régimen Tributario Interno (2007), L.O.R.T.I., Artículo agregado por Ley No. 00, publicada en Registro Oficial Suplemento 351 de 29 de Diciembre del 2010.

Según el los incentivos Sectoriales y para el Desarrollo Regional Equitativos que establece en el Código de la Producción así como en la Ley de Régimen Tributario Interno, encontramos que en el Reglamento de la Ley de Inversiones en la reformatoria segunda, del Código Orgánico de la Producción, comercio e inversiones, se establece el alcance a los sectores priorizados en el tenor siguiente:

“I BIOTECNOLOGÍA Y SOFTWARE APLICADO.- La Biotecnología Incluye las aplicaciones científicas o técnicas a través del uso de organismos vivos, con la finalidad de promover efectos positivos y fomentar productividad como herramienta

de aplicación transversal **en los procesos productivos**. Así también incluye las nuevas actividades de comercialización y logística de valor agregado que reducen los costos entre los productores y el consumidor final.

El Software aplicado por su parte incluye los segmentos relacionados con Programación a la medida; diseño y desarrollo de software empaquetado o; y, desarrollo y adaptación de software para ser incorporado a un sistema integrado”.

- Del Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno (2008), R.L.O.R.T.I Exoneración de pago del Impuesto a la Renta para el desarrollo de inversiones nuevas y productivas.- Las sociedades que se constituyan a partir de la vigencia del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones; así como también, las sociedades nuevas que se constituyeren, durante el mismo plazo, por sociedades existentes, con el objeto de realizar inversiones nuevas y productivas, gozarán de una exoneración del pago del impuesto a la renta durante cinco años, contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles directa y únicamente a la nueva inversión.

Conforme lo dispuesto en el artículo 13 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, para la aplicación de esta norma, no se entenderá como inversión nueva y productiva a aquella relacionada exclusivamente con la comercialización o distribución de bienes o servicios.

Para la aplicación de la exoneración a que se refiere esta disposición, en los términos del Art. 13 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, se requerirá que la totalidad de la inversión sea nueva, salvo el caso en el que la inversión comprenda terrenos en cuyo caso la inversión nueva deberá ser de al menos el 80%.

Esta disposición no aplica en el caso de que parte de la inversión corresponda a bienes que hayan pertenecido a partes relacionadas en los últimos tres años.

Para efectos de la aplicación de lo dispuesto en este artículo, las inversiones nuevas y productivas deberán realizarse fuera de las jurisdicciones urbanas del Distrito Metropolitano de Quito o del Cantón Guayaquil, y dentro de los sectores económicos considerados prioritarios para el Estado, establecidos en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Para efectos de verificar el cumplimiento de lo previsto en la Ley de Régimen Tributario Interno, el contribuyente deberá:

- Presentar al Servicio de Rentas Internas, los correspondientes Estados de Resultados y en caso de existir proceso productivo, el Estado de Costos de Producción, en donde se establezcan claramente los valores de ingresos, costos y gastos y utilidades atribuibles de manera directa a la inversión nueva y productiva. Estos estados deberán contar con los respectivos soportes. No se considerarán sociedades recién constituidas aquellas derivadas de procesos de transformación societaria, tales como fusión o escisión.

De acuerdo a lo establecido en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y su Reglamento los beneficios tributarios descritos en este Reglamento como en la Ley de Régimen Tributario Interno, no se aplicarán a aquellas inversiones de personas naturales o jurídicas extranjeras domiciliadas en paraísos fiscales. Las nuevas empresas deberán cumplir, en lo que corresponda, con las obligaciones legales y en general con la normativa vigente, de aplicación general”.

En caso que se verifique el incumplimiento de las condiciones necesarias para el incentivo sectorial de la Administración Tributaria, dentro del principio de sus facultades, recaudara el valor del impuesto correspondiente, sin perjuicio a las sanciones a que hubiere lugar.

- Código Tributario (2013), C.T.

“**Art. 67.-** Facultades de la administración tributaria.- Implica el ejercicio de las siguientes facultades: de aplicación de la ley; la determinadora de la obligación tributaria; la de resolución de los reclamos y recursos de los sujetos pasivos; la potestad sancionadora por infracciones de la ley tributaria o sus reglamentos y la de recaudación de los tributos”.

“**Art. 323.-** Penas aplicables.- Son aplicables a las infracciones, según el caso, las penas siguientes:

- a. Multa;
- b. Clausura del establecimiento o negocio;
- c. Suspensión de actividades;
- d. Decomiso;
- e. Incautación definitiva;

- f. Suspensión o cancelación de inscripciones en los registros públicos;
- g. Suspensión o cancelación de patentes y autorizaciones;
- h. Suspensión o destitución del desempeño de cargos públicos;
- i. Prisión; y,
- j. Reclusión Menor Ordinaria

Estas penas se aplicarán sin perjuicio del cobro de los correspondientes tributos y de los intereses de mora que correspondan desde la fecha que se causaron.

4.7 Factores que determinan la localización

Nos ubicaremos en el cantón el guabo por muchos factores y estos son:

- Logística de transporte; abastecimiento vs entrega.
- Incentivos de las políticas tributarias (código de la producción).
- Condiciones demográficas favorables.

4.8 Definición de la localización.

La empresa elaboradora y distribuidora de abono orgánico BANABONO estará ubicada en el cantón el guabo cerca de la parroquia LA Iberia, en el Kilómetro 2 vía a Rio bonito, para la ubicación hemos analizado el porcentaje de cultivo de banano que hay en el cantón el Guabo de 10.178 hectáreas de cultivo de banano para la elaboración del compost.

El cantón el guabo es estratégico ya que se conecta a los cantones Machala, pasaje y santa rosa en cuestión de minutos, estamos en el corazón de los cultivos que genera la provincia de El Oro.

CAPITULO V

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

5.1 Estructura de la Organización

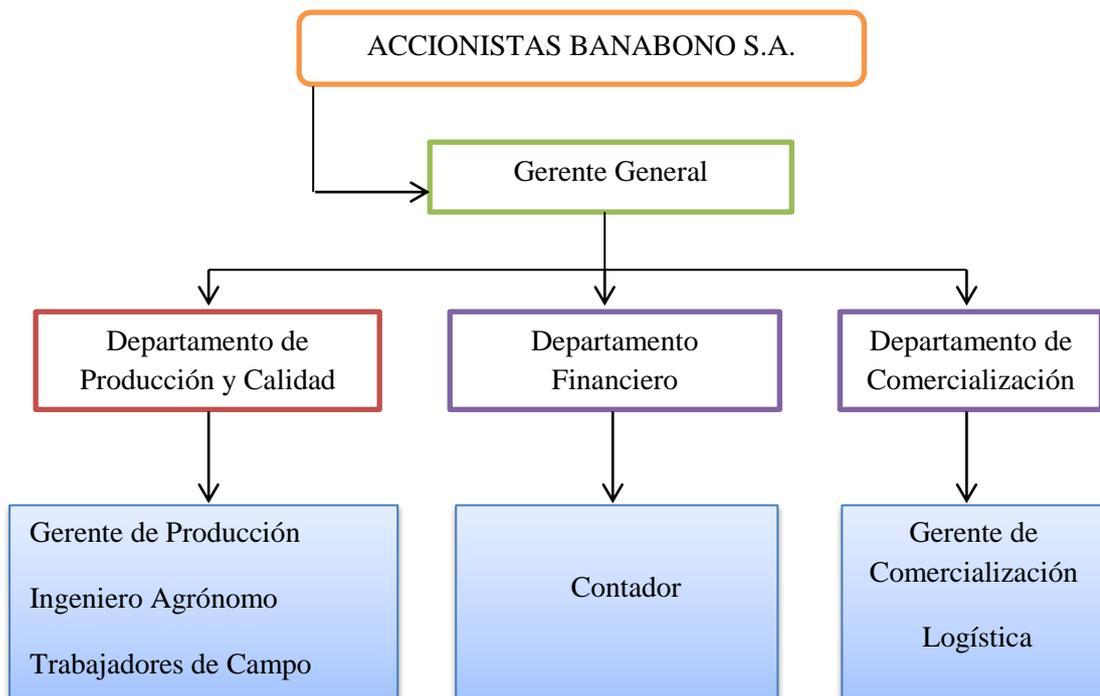


Fig. N° 09: Organigrama Estructural para la Empresa BANABONO S.A.

5.2 Análisis y Valoración de puestos

La junta de accionistas representada por el señor Henry Benavides, Alejandro arias y Cristian Campoverde acordaron la siguiente valoración de puestos.

- **La gerencia administrativa:** encargada de velar por el bienestar de la compañía y por el cumplimiento de obligaciones por parte de los empleados, llevando al cumplimiento de los objetivos planteados en el año e impartiendo la misión y visión de la compañía.

- **Ingeniero agrónomo:** como parte de un proyecto de compost ambiental es necesario acudir a un profesional de la materia que se encargue de cumplir los estándares de calidad del producto, promoviendo una ideología de cultura agroambiental y aportando con innovación a los procesos.
- **Contador:** como toda compañía la parte tributaria y financiera es de suma importancia por eso se considera manejar un contador de planta el cual lleve la contabilidad diaria de los movimientos generados y la declaración de impuestos al día.
- **Producción:** la persona encargada de producción debe cumplir ciertas metas de producto terminado ya que el cumplimiento con los clientes es una base primordial para no perderlos, deberá trabajar en conjunto con el ingeniero agrónomo para determinar las dosis de materiales a usarse y la manera de cómo hacerlo también llevara la responsabilidad de cómo ocupar y disponer el tiempo de los trabajadores de campo.
- **Comercialización:** la comercialización es uno de los pilares fundamentales del negocio ya que se necesita facturar cierta cantidad mínima en el mes para cumplir con los presupuestos de costos, no obstante deberá preocuparse por el cumplimiento de ciertas metas, la búsqueda de nuevos clientes, el cómo vender la idea, tendrá a su disposición el área logística para manejar según las necesidades de los clientes en la recolección y entrega del abono.

- **Logística:** el área logística está compuesta por los choferes los cuales son los encargados de manejar los camiones en el uso indispensable de necesidades de la compañía bajo la supervisión de comercialización.
- **Trabajadores de campo:** los trabajadores de campo u obreros son los encargados de realizar el trabajo físico dentro de la compañía según como lo disponga producción en la recolección de materia prima, manejo de máquinas, etc.

5.3 Manual de funciones

Gerente:

Será responsable judicial y extrajudicialmente, donde se encargara de liderar, coordinar, controlar y planear estratégicamente las actividades de la empresa con el fin de su correcto funcionamiento y maduración de nuevos mercados.

- Representar legalmente a la empresa.
- Cumplir y hacer que se cumplan las disposiciones y funciones de cada departamento que conforma la empresa.
- Definir controlar y supervisar el trabajo de cada uno de los departamentos.
- Seleccionar y nombrar al personal adecuado, suscribir aprobar o delegar la suscripción de contratos administrativos o de prestación de servicios profesionales.
- Aprobar las modificaciones presupuestarias en la empresa.
- Supervisar las elaboraciones presupuesto de ingresos y gastos y su liquidación; revisar los estados financieros y las reformas presupuestarias.

- Participar con voz pero sin voto en la secciones de concejo directivo.
- Supervisar los procedimientos del departamento de producción y calidad.
- Convocar y presidir las sesiones de concejo directivo.

Departamento de producción y calidad:

Será responsable de la producción, calidad y distribución del producto así mismo del abastecimiento de materia prima.

- Ejecutar los procesos de compra.
- Realizar la toma física de inventario de bienes mensualmente.
- Llevar el control de bienes que se encuentran bajo la supervisión del departamento de producción y calidad.
- Recibir, registrar, almacenar, custodiar, despachar y distribuir el producto.
- Llevar el control interno de los materiales de entrada y salida a través de las tarjetas kardex.
- Almacenar los materiales y el producto debidamente clasificados según su naturaleza para su fácil identificación y ubicación.

Departamento de administración:

Sera responsable de la correcta aplicación de las políticas, procedimientos y reglamentos que rigen a la empresa, selección, capacitación, contratación del personal idóneo. Además verificara el mantenimiento, reparación, de las instalaciones para la producción del abono orgánico.

- Proponer al gerente general el personal calificado para ocupar los diferentes puestos.

- Resolver los asuntos laborales que surjan dentro de las actividades.
- Aplicar las disposiciones que regulan la relación laboral con la empresa.
- Coordinar de forma periódica la capacitación del personal.
- Actualizar de forma periódica los registros del personal.
- Elaborar y llevar el control de nómina del personal según la ley del código de trabajo vigente.
- Realizar las cotizaciones para la adquisición de materiales que se requieran.
- Elaborar el plan anual de compras.
- Operar autorizar y registrar las órdenes de compras.

Departamento financiero:

Sera responsable de elaborar estados financieros fidedignos de manera mensual, cumplimiento con los impuestos causados que compete según nuestra figura jurídica. Además se encargara de la recepción de ingresos, así como también la cancelación de sueldos, desembolsos de efectivo de algún costo o gasto a efectuarse con respecto a nuestra actividad económica.

- Resguardar los documentos como cheques, certificados o títulos de inversiones en un lugar seguro.
- Preparar información y documentación de soporte de los movimientos bancarios a contabilidad para las conciliaciones bancarias.
- Elaborar oportunamente los depósitos bancarios
- Supervisar clasificar y dirigir las actividades presupuestarias que se realizan en la empresa.
- Promover y participar en un plan operativo anual.

- Realizar la apertura y carga del presupuesto al inicio de cada periodo fiscal.
- Estructurar y supervisar el desarrollo de informes trimestrales de la ejecución presupuestaria.
- Planificar dirigir y controlar el desarrollo de las actividades del departamento.
- Elaborar los estados financieros según la normativa legal que corresponda.
- Controlar resguardar y archivar el original de ingresos y egresos así como al documentación de soporte.
- Revisar y controlar los documentos de soporte que amparan la actividad contable.
- Remitir los informes a las instituciones que según la normativa legal corresponda.

5.4 Manual de puestos

Área Gerencial

Puestos que supervisará de forma directa:

- a) Departamento de producción y calidad.
- b) Departamento administrativo.
- c) Departamento financiero.

Requisitos para ocupar el puesto.-

- 1) Experiencia mínima de 5 años en el área administrativo-agrícola.
- 2) Poseer estudios superiores y conocimientos técnicos comprobados en temas de administración.

- 3) Poseer como mínimo 5 años en procesos de planificación organización dirección y control de procesos de elaboración de productos en aspecto industrial.

Pruebas de selección de personal.-

La base de pruebas para la selección la realizara una empresa externa especializada en reclutamiento y selección de personal idóneo para el puesto.

Área Administración.

Requisitos para ocupar el puesto.-

Título universitario con estudio en recursos humanos o administración de empresas o afines.

Habilidades especiales.-

Persona con una alta capacidad de reaccionar de una forma positiva en situaciones difíciles, capaz de trabajar bajo presión, capaz de organizar y liderar el grupo de trabajo.

Cursos de capacitación.-

- 1) Selección y reclutamiento de personal.
- 2) Manejo de nómina de personal.
- 3) Programas de computación paquete office
- 4) Solución de conflictos y manejo de personal.

Área financiera.

Requisitos para ocupar el puesto.-

Poseer título universitario en el grado académico de ingeniero en una de las carreras de ciencias económicas; preferible C.P.A. o Financiero.

Habilidades especiales.-

Persona con alta capacidad para relacionarse, con responsabilidad y discrecionalidad en el manejo de datos e información, alta capacidad de análisis y síntesis, con habilidad para la realización de actividades relacionadas con el control de documentación y aspiración de disposiciones técnicas y legales en materia financiero-contable.

Cursos de capacitación.-

- 1) Normas Internacionales de Información Financiera.
- 2) Conocimiento de normas legales que rigen al fisco.
- 3) Conocimiento de programas de computación office.
- 4) Elaboración de informes técnicos.

Experiencia laboral.-

Tres años de experiencia con actividades relacionadas con las tareas del puesto.

Área de producción y calidad.

Requisitos para ocupar el puesto.-

Tener estudios de preferencia de ciencias agropecuarias.

Habilidades especiales.-

Trabajo en equipo, capacidad de dirigir al personal de una forma adecuada, capacidad de organizar para optimizar los tiempos de producción y aportar a la reducción de costos.

Cursos de capacitación.-

- 1) Seguridad industrial
- 2) Normas ISO
- 3) Primeros auxilios

Experiencia laboral.-

Dos años de experiencia en actividades relacionadas con el puesto

5.5 Sistemas de Remuneraciones y compensaciones

Al mencionar compensación y remuneración se incluyen los términos como; salarios, jornadas, sueldos, viáticos, beneficios (seguro privado, servicio de comedor), incentivos (gratificaciones, premios, bonificaciones).

Podemos decir entonces que la compensación sueldos y salarios y compensaciones es la gratificación que los empleados reciben a cambio de su labor, es el elemento que

permite, a la empresa atraer y retener los recursos humanos que necesita, y al empleado, satisfaciendo sus necesidades de seguridad o de estatus acorde a su desempeño.

A nuestros empleados se les pagara acorde al mercado y dependiendo de su desempeño, por lo cual su sueldo estará por encima del básico y sus incentivos económicos dependerán de cada área como se describen a continuación:

SISTEMA DE REMUNERACIONES Y COMPENSACIONES			
AREA	REMUNERACION	BENEFICIOS	TOTAL
<u>Gerente</u>	Según mercado. 1000	Seguro privado: 30	1080,00
5% por cumplimiento de los objetivos mensuales.		50	
<u>Dep. Financiero</u>	400	Seguro privado: 30 IESS: 37,44	507,44
10% por cumplimiento de obligaciones al día del fisco, pago a trabajadores y balances mensuales correspondientes con información fidedigna.		40	
<u>Dep. administrativo</u>	400	Seguro privado: 30 IESS: 37,44	487,44
5% Por control y mantenimiento de los activos.		20	
<u>Dep. producción</u>	400	Seguro privado: 30 IESS: 37,44	400,00
1% por producción desde #		110	110,00
Totales	2200	452,32	2584,88

Tabla N° 20: Sistema de Remuneración para BANABONO S.A.

(Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde)

5.6 Programas de formación y desempeño.

Nuestro programa de formación y desempeño se va a basar principalmente en el análisis y control de la calidad, costo, tiempo y servicio con el cual tenemos que manejar buenos conceptos, no obstante desempeñando también un benchmarking de los factores control, calidad, costo servicio vs una empresa colombiana llamada abonos el sol la cual es una de las mejores empresas productoras de abono orgánico a partir de los desperdicios de las bananeras en Sudamérica.

5.7 Criterios de motivación

Nº	ACTIVIDADES	RECURSOS	FECHA	HORA	RESPONSABLE
1	Crear una carpeta de información gerencial y específica (socio grama), de las necesidades que tengan colaborador.	Crear una carpeta computarizada para cada trabajador.	18-09-2014	9.00-18.00	Departamento de administración.
2	Reconocer el día de cumpleaños de cada trabajador, colocando las felicitaciones en un mural que se habilite al efecto.	Colocar el nombre en un lugar visible para todos los trabajadores.	Día que corresponda.	Primera hora de la mañana.	Persona del área administrativa.
3	Celebrar los cumpleaños colectivos de los colaboradores cada dos meses.	Dulces, vino y presentes para los homenajeados.	Día que se señale por la gerencia.	En horario que no afecte las actividad de la empresa.	Departamento administrativo.
4	Desarrollar actividades motivacionales que contribuyan a mejorar las relaciones y a un mejor trabajo en equipo.	Un motivador que mediante charlas y juegos participativos desarrolle las actividades.	La que se programe por la gerencia administrativa una vez por semestre.	En horario que no afecte las horas de trabajo.	Departamento de administración.
5	Establecer fechas de pago de sueldos dentro de un margen de tiempo (ejem. Del 1ero al 6 de cada mes).	Facilitar la apertura de cuentas bancarias por cada colaborador para hacer el depósito directamente.	Establecer la fecha entre el 1ero y el 6 de cada mes.		Gerencia administrativa.

6	Estimular a las colaboradoras los días de la mujer y de las madres, con presentes y actividades festivas, tendientes a mejorar las relaciones de trabajo y estimular el trabajo.	Presentes para obsequiar a las mujeres o desarrollar un coctel.	8 de marzo y segundo domingo de mayo.	En horario que no afecte las horas de trabajo.	Departamento de administración.
7	Estimular a los colaboradores con celebración de los días del padre y la amistad.	Presentes para obsequiar a los colaboradores o desarrollar un coctel.	Tercer domingo de junio y el 14 de febrero.	En horario que no afecte las horas de trabajo.	Departamento de administración.
8	Seleccionar, atendiendo a los parámetros propuestos, al mejor colaborador del mes y colocar su foto en un lugar visible.	Hacerle la foto al colaborador(a), seleccionada y colocarla en el lugar que se establezca.	Ultimo sábado de cada mes.	En horario que no afecte las horas de trabajo.	Departamento administrativo.
9	Celebrar el día del niño para los hijos de los colaboradores.	Garantizar los bocaditos, gaseosas y actividad recreativa y presente.	Primer domingo de julio.	En horario que no afecten los servicios.	Departamento administrativo.

Tabla N° 21: Plan Motivacional a los empleados de BANABONO S.A.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde.

5.8 Norma ISO y estándares de calidad aceptados a nivel mundial

Los estándares internacionales que la ISO desarrolla son muy útiles. Son útiles a las organizaciones industriales y de negocio de todos los tipos, a los gobiernos y a otros cuerpos reguladores, negociar a funcionarios, a los profesionales del gravamen de la conformidad, a los suplidores y a los clientes de productos y de servicios en sectores públicos y privados, y, en última instancia, a la gente en general en sus papeles como consumidores y usuarios finales.

Los estándares de ISO contribuyen a hacer el desarrollo, la fabricación y la fuente de los productos y de los servicios más eficientes, más seguros y más limpios. Hacen comercio entre los países más fácil y más favorablemente. Proveen de gobiernos una base técnica para la salud, la seguridad y la legislación ambiental. Ayudan en tecnología de transferencia a los países en vías de desarrollo. Los estándares de ISO también sirven para salvaguardar consumidores, y a usuarios en general, de productos y de servicios - así como para hacer sus vidas más simples.

ISO 14001 es una norma aceptada internacionalmente que establece cómo implementar un sistema de gestión medioambiental (SGM) eficaz. La norma se ha concebido para gestionar el delicado equilibrio entre el mantenimiento de la rentabilidad y la reducción del impacto medioambiental. Con el compromiso de toda la organización, permite lograr ambos objetivos.

Lo que contiene ISO 14001:

- ❖ Requisitos generales
- ❖ Política medioambiental
- ❖ Planificación de la implementación y funcionamiento
- ❖ Comprobación y medidas correctivas
- ❖ Revisión de gestión

Ello significa que puede identificar aspectos del negocio que tienen un impacto en el medio ambiente y comprender las leyes medioambientales que son significativas para esa situación. El paso siguiente consiste en generar objetivos de mejora y un programa de gestión para alcanzarlos, con revisiones periódicas para la mejora continua. De este modo, podemos evaluar el sistema regularmente y, si cumple la normativa, registrar la compañía o la sede para la norma ISO 14001. (["http://www.nexfid.com/pdf/Que es la certificacion ISO14001.pdf"](http://www.nexfid.com/pdf/Que_es_la_certificacion_ISO14001.pdf)).

Uno de los objetivos principales de la compañía es obtener la certificación ISO 14001 medio ambiental, ya que la política de la compañía es el rescatar dentro de la producción, los conceptos amigables con el medio ambiente y de esta misma forma ser ejemplo y poder difundir esta filosofía.

CAPITULO VI

INGENIERÍA DE PROYECTO

6.1 Base legal

Requisitos para la inscripción, registro de fertilizantes y afines producidos en el país.

1. Solicitud de autorización para la Inscripción y Registro de Fertilizantes y Afines, producidos en el País, dirigido al/la señor/a Subsecretario/a de Agricultura que incluya: Nombre o Razón Social de la Empresa, dirección completa, teléfono, dirección de correo electrónico; firmado por el Señor/a Representante Legal de la Empresa, con fotocopia a color de la cédula de ciudadanía; y su nombramiento (Vigente), si no viene firmado por el representante, pedir el poder especial o carta de autorización con el reconocimiento de firmas ante una notaría, de su delegado o apoderado para que represente a nombre del titular;
2. Copia del Certificado vigente del **Registro como Productor** de Fertilizantes y Afines, (anterior) otorgado por esta Subsecretaría;
3. Certificado de **Análisis de Calidad del Productor** o Formulador, (Original);
4. Presentar el proyecto de Formato de Etiqueta usado para la Comercialización del Fertilizante, de acuerdo a la Norma Técnica Ecuatoriana INEN 221. (Con todos los elementos a comercializarse);
5. Informe de Análisis de Calidad (Original) del producto, realizado en los laboratorios de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro, AGROCALIDAD; en caso de no haberlo, en laboratorios particulares

cuyos resultados serán debidamente autorizados por las autoridades competentes.

6. Información Técnica del Producto, de acuerdo al detalle del Anexo N° 1 (DOSSIER);
7. Factura, debidamente cancelada del pago de la tasa respectiva \$150,00 para la Inscripción y Registro de los Fertilizantes y Afines producidos en el país.
8. “Toda persona Natural o Jurídica que comercialice o produzca Fertilizantes o Afines, deberá realizar un *ensayo experimental* de cada producto importado o producido cada cuatro (4) años”, (Art. 27)

Información técnica del producto (dossier)

1. Datos generales

- a. nombre comercial del producto
- b. composición química (elementos y %)
- c. uso propuesto del producto

2. Características del producto

- a. generalidades: origen y descripción del producto
- b. formula empírica
- c. grupo químico
- d. propiedades físicas:
 - Color
 - Olor
- e. presentación:
 - Estado físico
 - Envases
- f. punto de fusión
- g. punto de ebullición

- h. ph
- i. densidad
- j. inflamabilidad
- k. explosividad
- l. solubilidad en agua
- m. propiedades oxidantes
- n. solubilidad en solventes orgánica
- o. reactividad con el material de envase
- p. persistencia de espuma
- q. contenido mínimo y máximo de los componentes
- r. funciones que desempeña cada nutriente
- s. modo de acción

3. *datos sobre la aplicación del producto*

- a. cultivos y ámbito de aplicación
- b. síntomas de deficiencia
- d. efecto sobre el cultivo
- e. condiciones en que debe ser utilizado
- f. instrucciones de uso
- g. Dosis
- h. Modo de aplicación
- i. Época y frecuencia de aplicación
- j. Ultima aplicación
- k. Precauciones
- l. compatibilidad
- m. fitotoxicidad
- n. eficacia.

6.2 Proyecto de ventas para cinco años

utilizacion de sacos de BANABONO en cultivos de banano

producto	sacos/ha/ a;os	epoca de aplicación
BANABONO	12 A 16	ENERO A ABRIL
BANABONO	24-32	MAYO A DICIEMBRE
TONELADAS PRODUCIR	1000	
KG	1.000.000	
SACOS DE 50KG	20.000	
PRECIO POR KG	\$ 0,20	
CRECIMIENTO DE PRODUCCION	10%	

BANABONO S.A.
VENTAS PROYECTADA MENSUALMENTE
EXPRESADO EN USD

2013												
DESCRIPCION	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
<i>Hectareas Suplidas</i>	313	313	313	313	313	313	313	313	313	313	313	313
KG	250.000	250.000	250.000	250.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
CANTIDAD EN SACOS	5.000	5.000	5.000	5.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
PRECIO DE VENTA	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
INGRESO X VENTA	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00
VENTAS PROYECTADAS EN MESES												
2014												
DESCRIPCION	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
<i>Hectareas Suplidas</i>	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344
KG	275.000	275.000	275.000	275.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000
CANTIDAD EN SACOS	5.500	5.500	5.500	5.500	11.000	11.000	11.000	11.000	11.000	11.000	11.000	11.000
PRECIO DE VENTA	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
INGRESO X VENTA	\$ 55.000,00	\$ 55.000,00	\$ 55.000,00	\$ 55.000,00	\$ 110.000,00	\$ 110.000,00	\$ 110.000,00	\$ 110.000,00	\$ 110.000,00	\$ 110.000,00	\$ 110.000,00	\$ 110.000,00
TOTAL INGRESO ANUAL												
VENTAS PROYECTADAS EN MESES												
2015												
DESCRIPCION	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
<i>Hectareas Suplidas</i>	395	395	395	395	395	395	395	395	395	395	395	395
KG	316.250	316.250	316.250	316.250	632.500	632.500	632.500	632.500	632.500	632.500	632.500	632.500
CANTIDAD EN SACOS	6.325	6.325	6.325	6.325	12.650	12.650	12.650	12.650	12.650	12.650	12.650	12.650
PRECIO DE VENTA	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
INGRESO X VENTA	\$ 63.250,00	\$ 63.250,00	\$ 63.250,00	\$ 63.250,00	\$ 126.500,00	\$ 126.500,00	\$ 126.500,00	\$ 126.500,00	\$ 126.500,00	\$ 126.500,00	\$ 126.500,00	\$ 126.500,00
TOTAL INGRESO ANUAL												
VENTAS PROYECTADAS EN MESES												
2016												
DESCRIPCION	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
<i>Hectareas Suplidas</i>	455	455	455	455	455	455	455	455	455	455	455	455
KG	363.688	363.688	363.688	363.688	727.375	727.375	727.375	727.375	727.375	727.375	727.375	727.375
CANTIDAD EN SACOS	7.274	7.274	7.274	7.274	14.548	14.548	14.548	14.548	14.548	14.548	14.548	14.548
PRECIO DE VENTA	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
INGRESO X VENTA	\$ 72.737,50	\$ 72.737,50	\$ 72.737,50	\$ 72.737,50	\$ 145.475,00	\$ 145.475,00	\$ 145.475,00	\$ 145.475,00	\$ 145.475,00	\$ 145.475,00	\$ 145.475,00	\$ 145.475,00
TOTAL INGRESO ANUAL												
VENTAS PROYECTADAS EN MESES												
2017												
DESCRIPCION	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
<i>Hectareas Suplidas</i>	523	523	523	523	523	523	523	523	523	523	523	523
KG	418.241	418.241	418.241	418.241	836.481	836.481	836.481	836.481	836.481	836.481	836.481	836.481
CANTIDAD EN SACOS	8.365	8.365	8.365	8.365	16.730	16.730	16.730	16.730	16.730	16.730	16.730	16.730
PRECIO DE VENTA	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
INGRESO X VENTA	\$ 83.648,13	\$ 83.648,13	\$ 83.648,13	\$ 83.648,13	\$ 167.296,25	\$ 167.296,25	\$ 167.296,25	\$ 167.296,25	\$ 167.296,25	\$ 167.296,25	\$ 167.296,25	\$ 167.296,25
TOTAL INGRESO ANUAL												

Tabla N° 22: Ventas proyectadas mensualmente para BANABONO S.A.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde

6.3 Inversiones en equipamiento que den soporte a las ventas

BANABONO S.A.			
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (INVERSION)			
(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS)			
ACTIVO CORRIENTE			INICIAL
EECTIVO Y EQUIVALENTE DE EECTIVO (CONTINGENTE)	10%	\$	8.586,31
GARANTIA ARRIENDO		\$	3.000,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE			\$ 11.586,31
 ACTIVO PROPIEDAD, PLANTA Y EQ.			
MUEBLES Y ENSERES		\$	1.640,00
EQUIPOS DE OFICINA		\$	340,00
EQUIPO DE COMPUTO		\$	5.600,00
VEHICULOS		\$	197.000,00
MAQUINARIA		\$	189.958,64
TOTAL PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO			\$ 394.538,64
 ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DE CONSTITUCION (inversiones pre-operativas)		\$	1.200,00
GASTOS EXPERIMENTACION Y DESARROLLO		\$	5.900,00
GASTOS DE INSTALACION Y ADECUACION		\$	8.763,05
TOTAL DIFERIDOS			\$ 15.863,05
 ACTIVOS			\$ 421.988,00
 PASIVOS			
PRESTAMO CFN		\$	200.000,00
TOTAL PASIVO			\$ 200.000,00
 PATRIMONIO			
CAPITAL		\$	221.188,00
CAPITAL ACCIONARIO		\$	800,00
TOTAL PATRIMONIO			\$ 221.988,00
 INVERSION TOTAL			\$ 421.988,00

Tabla N° 23: Estado de situación financiera mensualmente para BANABONO S.A.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde

6.4 Balance de personal

DATOS IMPOSICION

IESS	9,35%
Aporte Patronal	11,15%
IESE/SECAP	1%

BANABONO S.A.

ROL DE PAGOS PRESUPUESTADO EXPRESADO EN USD

CARGO	No.- En el AREA	VALOR X C/U	SUELDO UNIFICADO	COMISIONES	TOTAL INGRESOS	DESCUENTO	TOTAL DESCUENTOS	TOTAL A PAGAR	RECIBI CONFORME
						IESS 9.35%			
GERENTE	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00		\$12.000,00	\$1.338,00	\$1.338,00	\$10.662,00	
CONTADOR	1	\$ 600,00	\$ 600,00		\$7.200,00	\$802,80	\$802,80	\$6.397,20	
ING. AGRONOMO	1	\$ 800,00	\$ 800,00		\$9.600,00	\$1.070,40	\$1.070,40	\$8.529,60	
COMERCIALIZACION	1	\$ 600,00	\$ 600,00		\$7.200,00	\$802,80	\$802,80	\$6.397,20	
SECRETARIA/RECEPCIONISTA	1	\$ 370,00	\$ 370,00		\$4.440,00	\$495,06	\$495,06	\$3.944,94	
CHOFER	6	\$ 400,00	\$ 2.400,00		\$28.800,00	\$3.211,20	\$3.211,20	\$25.588,80	
OBREROS	20	\$ 370,00	\$ 7.400,00		\$88.800,00	\$9.901,20	\$9.901,20	\$78.898,80	
OBREROS (NUEVOS)	0		\$ -		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	
ENCARGADO DE PRODUCCION	1	\$ 600,00	\$ 600,00		\$7.200,00	\$802,80	\$802,80	\$6.397,20	
TOTAL			\$13.770,00	\$0,00	\$165.240,00	\$18.424,26	\$18.424,26	\$146.815,74	

CARGO	No.- En el AREA	VALOR X C/U	SUELDO UNIFICADO	COMISIONES	TOTAL INGRESOS	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	APORTE PATRONAL	SECAP 0.5%	IECE 0.5%	VACACIONES
GERENTE	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00		\$12.000,00	\$1.000,00	\$318,00	\$120,00	\$0,00	\$0,00	\$500,00
CONTADOR	1	\$ 600,00	\$ 600,00		\$7.200,00	\$600,00	\$318,00	\$72,00	\$0,00	\$0,00	\$300,00
ING. AGRONOMO	1	\$ 800,00	\$ 800,00		\$9.600,00	\$800,00	\$318,00	\$96,00	\$0,00	\$0,00	\$400,00
COMERCIALIZACION	1	\$ 600,00	\$ 600,00		\$7.200,00	\$600,00	\$318,00	\$72,00	\$0,00	\$0,00	\$300,00
SECRETARIA/RECEPCIONISTA	1	\$ 370,00	\$ 370,00		\$4.440,00	\$370,00	\$318,00	\$44,40	\$0,00	\$0,00	\$185,00
CHOFER	6	\$ 400,00	\$ 2.400,00		\$28.800,00	\$2.400,00	\$1.908,00	\$288,00	\$0,00	\$0,00	\$1.200,00
OBREROS	20	\$ 370,00	\$ 7.400,00		\$88.800,00	\$7.400,00	\$6.360,00	\$888,00	\$0,00	\$0,00	\$3.700,00
OBREROS (NUEVOS)	0		\$ -		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
ENCARGADO DE PRODUCCION	1	\$ 600,00	\$ 600,00		\$7.200,00	\$600,00	\$318,00	\$72,00	\$0,00	\$0,00	\$300,00
TOTAL			\$13.770,00	\$0,00	\$165.240,00	\$13.770,00	\$10.176,00	\$1.652,40	\$0,00	\$0,00	\$6.885,00

Tabla N° 24-1: Rol de pagos presupuestados para BANABONO S.A.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde.

DATOS HISTORICOS	2010	VAR %	2011	VAR %	2012	VAR %	2013
SUELDO BASICO	240		264		292		318
PROMEDIO		10,00%		10,61%		8,90%	9,84%

DESCRIPCION DE OTROS BENEFICIOS	PROYECCION DEC. CUARTO						
	2013			2014	2015	2016	2017
CARGO	DEC. TERCERO	DEC. CUARTO	VACACIONES	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
GERENTE	\$ 1.000,00	\$318,00	\$ 500,00	\$ 318,00	\$ 349,28	\$ 383,64	\$ 421,38
CONTADOR	\$ 600,00	\$318,00	\$ 300,00	\$ 318,00	\$ 349,28	\$ 383,64	\$ 421,38
ING. AGRONOMO	\$ 800,00	\$318,00	\$ 400,00	\$ 318,00	\$ 349,28	\$ 383,64	\$ 421,38
COMERCIALIZACION	\$ 600,00	\$318,00	\$ 300,00	\$ 318,00	\$ 349,28	\$ 383,64	\$ 421,38
SECRETARIA/RECEPCIONISTA	\$ 370,00	\$318,00	\$ 185,00	\$ 318,00	\$ 349,28	\$ 383,64	\$ 421,38
CHOFER	\$ 2.400,00	\$1.908,00	\$ 1.200,00	\$ 1.908,00	\$ 2.095,68	\$ 2.301,83	\$ 2.528,26
OBREROS	\$ 7.400,00	\$6.360,00	\$ 3.700,00	\$ 6.360,00	\$ 6.985,62	\$ 7.672,77	\$ 8.427,52
OBREROS (NUEVOS)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ENCARGADO DE PRODUCCION	\$ 600,00	\$318,00	\$ 300,00	\$ 318,00	\$ 349,28	\$ 383,64	\$ 421,38
TOTALES	\$ 13.770,00	\$ 10.176,00	\$ 6.885,00	\$ 10.176,00	\$ 11.176,98	\$ 12.276,43	\$ 13.484,03

PRESUPUESTO DE SUELDOS		2013	2014	2015	2016	2017
PROYECCION CRECIMIENTO SUELDOS			9,84%	9,84%	9,84%	9,84%
CARGO	CANT/AREA					
GERENTE	1	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
CONTADOR	1	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00
ING. AGRONOMO	1	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00
COMERCIALIZACION	1	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00
SECRETARIA/RECEPCIONISTA	1	\$ 4.440,00	\$ 4.440,00	\$ 4.440,00	\$ 4.440,00	\$ 4.440,00
CHOFER	6	\$ 28.800,00	\$ 28.800,00	\$ 28.800,00	\$ 28.800,00	\$ 28.800,00
OBREROS	20	\$ 88.800,00	\$ 88.800,00	\$ 88.800,00	\$ 88.800,00	\$ 88.800,00
OBREROS (NUEVOS)	5	\$ -	\$ -	\$ 22.200,00	\$ 22.200,00	\$ 22.200,00
ENCARGADO DE PRODUCCION	1	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00
TOTALES	37	\$ 165.240,00	\$ 165.240,00	\$ 187.440,00	\$ 187.440,00	\$ 187.440,00
BENEFICIOS SOCIALES		\$ 44.022,66	\$ 48.353,05	\$ 81.484,84	\$ 89.500,27	\$ 98.304,17
TOTAL GASTO DE SUELDOS		\$ 209.262,66	\$ 213.593,05	\$ 307.614,43	\$ 337.873,62	\$ 371.109,31

Tabla N° 24-2: Rol de pagos presupuestados para BANABONO S.A.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde.

6.5 Proyección de compras de materia prima

COMPRAS

BANABONO S.A.

COMPRAS PROYECTADAS MENSUALMENTE

EXPRESADO EN USD

COMPOSICION por KILOGRAMO producido	%	Costo por Kg	PRECIO
DESECHOS BANANERAS	30%	\$ 0,0300	\$ 0,10
LONBRIZ COMPUESTO	20%	\$ 0,0200	\$ 0,10
CENIZAS Y CARBON	10%	\$ 0,0060	\$ 0,06
AGUA POR Tn	0,1%	\$ 0,001	\$ 1,00
TIERRA	30%	\$ 0,0180	\$ 0,06
CASARILLA DE ARROZ	10%	\$ 0,0060	\$ 0,06
TOTAL Costo Materia Prima x Kg producido	100%	\$ 0,081	\$ 1,38
CRECIMIENTO ANUAL	10%	50 Kg por saco	

2013

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
TONELADAS	0,3125	0,3125	0,3125	0,3125	0,3125	0,3125	0,3125	0,3125	0,3125	0,3125	0,3125	0,3125
KILOGRAMOS	313	313	313	313	313	313	313	313	313	313	313	313
DESECHOS BANANO	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25
LONBRIZ COMPUESTO	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88
CENIZAS Y CARBON	\$ 0,31	\$ 0,31	\$ 0,31	\$ 0,31	\$ 0,31	\$ 0,31	\$ 0,31	\$ 0,31	\$ 0,31	\$ 0,31	\$ 0,31	\$ 0,31
COSTO DE AGUA POR KG	\$ 5,63											
TIERRA	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88	\$ 1,88
CASCARILLA DE ARROZ	\$ 25,31	\$ 25,31	\$ 25,31	\$ 25,31	\$ 25,31	\$ 25,31	\$ 25,31	\$ 25,31	\$ 25,31	\$ 25,31	\$ 25,31	\$ 25,31
TOTAL COMPRAS MES	\$ 41,25											

Tabla N° 25-1: Compras proyectadas mensualmente para BANABONO S.A.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde.

2014

MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
TONELADAS	0,34375	0,34375	0,34375	0,34375	0,34375	0,34375	0,34375	0,34375	0,34375	0,34375	0,34375	0,34375
KILOGRAMOS	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344
DESECHOS BANANO	\$ 6,88	\$ 6,88	\$ 6,88	\$ 6,88	\$ 6,88	\$ 6,88	\$ 6,88	\$ 6,88	\$ 6,88	\$ 6,88	\$ 6,88	\$ 6,88
LONBRIZ COMPUESTO	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06
CENIZAS Y CARBON	\$ 0,34	\$ 0,34	\$ 0,34	\$ 0,34	\$ 0,34	\$ 0,34	\$ 0,34	\$ 0,34	\$ 0,34	\$ 0,34	\$ 0,34	\$ 0,34
COSTO DE AGUA POR KG	\$ 6,19	\$ 6,19	\$ 6,19	\$ 6,19	\$ 6,19	\$ 6,19	\$ 6,19	\$ 6,19	\$ 6,19	\$ 6,19	\$ 6,19	\$ 6,19
TIERRA	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06	\$ 2,06
CASCARILLA DE ARROZ	\$ 27,84	\$ 27,84	\$ 27,84	\$ 27,84	\$ 27,84	\$ 27,84	\$ 27,84	\$ 27,84	\$ 27,84	\$ 27,84	\$ 27,84	\$ 27,84
TOTAL COMPRAS MES	\$ 45,38	\$ 45,38	\$ 45,38	\$ 45,38	\$ 45,38	\$ 45,38	\$ 45,38	\$ 45,38	\$ 45,38	\$ 45,38	\$ 45,38	\$ 45,38

2015

MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
TONELADAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
KILOGRAMOS	395	395	395	395	395	395	395	395	395	395	395	395
DESECHOS BANANO	\$ 7,91	\$ 7,91	\$ 7,91	\$ 7,91	\$ 7,91	\$ 7,91	\$ 7,91	\$ 7,91	\$ 7,91	\$ 7,91	\$ 7,91	\$ 7,91
LONBRIZ COMPUESTO	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37
CENIZAS Y CARBON	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,40
COSTO DE AGUA POR KG	\$ 7,12	\$ 7,12	\$ 7,12	\$ 7,12	\$ 7,12	\$ 7,12	\$ 7,12	\$ 7,12	\$ 7,12	\$ 7,12	\$ 7,12	\$ 7,12
TIERRA	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37	\$ 2,37
CASCARILLA DE ARROZ	\$ 32,02	\$ 32,02	\$ 32,02	\$ 32,02	\$ 32,02	\$ 32,02	\$ 32,02	\$ 32,02	\$ 32,02	\$ 32,02	\$ 32,02	\$ 32,02
TOTAL COMPRAS MES	\$ 52,18	\$ 52,18	\$ 52,18	\$ 52,18	\$ 52,18	\$ 52,18	\$ 52,18	\$ 52,18	\$ 52,18	\$ 52,18	\$ 52,18	\$ 52,18

Tabla N° 25-2: Compras proyectadas mensualmente para BANABONO S.A.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde.

2016

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
TONELADAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
KILOGRAMOS	455	455	455	455	455	455	455	455	455	455	455	455
DESECHOS BANANO	\$ 9,09	\$ 9,09	\$ 9,09	\$ 9,09	\$ 9,09	\$ 9,09	\$ 9,09	\$ 9,09	\$ 9,09	\$ 9,09	\$ 9,09	\$ 9,09
LONBRIZ COMPUESTO	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73
CENIZAS Y CARBON	\$ 0,45	\$ 0,45	\$ 0,45	\$ 0,45	\$ 0,45	\$ 0,45	\$ 0,45	\$ 0,45	\$ 0,45	\$ 0,45	\$ 0,45	\$ 0,45
COSTO DE AGUA POR KG	\$ 8,18	\$ 8,18	\$ 8,18	\$ 8,18	\$ 8,18	\$ 8,18	\$ 8,18	\$ 8,18	\$ 8,18	\$ 8,18	\$ 8,18	\$ 8,18
TIERRA	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73	\$ 2,73
CASCARILLA DE ARROZ	\$ 36,82	\$ 36,82	\$ 36,82	\$ 36,82	\$ 36,82	\$ 36,82	\$ 36,82	\$ 36,82	\$ 36,82	\$ 36,82	\$ 36,82	\$ 36,82
TOTAL COMPRAS MES	\$ 60,01	\$ 60,01	\$ 60,01	\$ 60,01	\$ 60,01	\$ 60,01	\$ 60,01	\$ 60,01	\$ 60,01	\$ 60,01	\$ 60,01	\$ 60,01

2017

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
TONELADAS	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
KILOGRAMOS	523	523	523	523	523	523	523	523	523	523	523	523
DESECHOS BANANO	\$ 10,46	\$ 10,46	\$ 10,46	\$ 10,46	\$ 10,46	\$ 10,46	\$ 10,46	\$ 10,46	\$ 10,46	\$ 10,46	\$ 10,46	\$ 10,46
LONBRIZ COMPUESTO	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14
CENIZAS Y CARBON	\$ 0,52	\$ 0,52	\$ 0,52	\$ 0,52	\$ 0,52	\$ 0,52	\$ 0,52	\$ 0,52	\$ 0,52	\$ 0,52	\$ 0,52	\$ 0,52
COSTO DE AGUA POR KG	\$ 9,41	\$ 9,41	\$ 9,41	\$ 9,41	\$ 9,41	\$ 9,41	\$ 9,41	\$ 9,41	\$ 9,41	\$ 9,41	\$ 9,41	\$ 9,41
TIERRA	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14	\$ 3,14
CASCARILLA DE ARROZ	\$ 42,35	\$ 42,35	\$ 42,35	\$ 42,35	\$ 42,35	\$ 42,35	\$ 42,35	\$ 42,35	\$ 42,35	\$ 42,35	\$ 42,35	\$ 42,35
TOTAL COMPRAS MES	\$ 69,01	\$ 69,01	\$ 69,01	\$ 69,01	\$ 69,01	\$ 69,01	\$ 69,01	\$ 69,01	\$ 69,01	\$ 69,01	\$ 69,01	\$ 69,01

Tabla N° 25-3: Compras proyectadas mensualmente para BANABONO S.A.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde.

6.6 Determinación de los costos de la operación y punto de equilibrio

BANABONO S.A.					
COMPONENTES DE COSTEO PROYECTADO					
(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS)					
<u>MATERIA PRIMA</u>	ANUAL 2013	ANUAL 2014	ANUAL 2015	ANUAL 2016	ANUAL 2017
DESECHOS BANANERAS	\$ 150.000,00	\$ 165.000,00	\$ 189.750,00	\$ 218.212,50	\$ 250.944,38
LONBRIZ COMPUESTO	\$ 100.000,00	\$ 110.000,00	\$ 126.500,00	\$ 145.475,00	\$ 167.296,25
CENIZAS Y CARBON	\$ 30.000,00	\$ 33.000,00	\$ 37.950,00	\$ 43.642,50	\$ 50.188,88
AGUA POR Tn	\$ 5.000,00	\$ 5.500,00	\$ 6.325,00	\$ 7.273,75	\$ 8.364,81
TIERRA	\$ 90.000,00	\$ 99.000,00	\$ 113.850,00	\$ 130.927,50	\$ 150.566,63
CASARILLA DE ARROZ	\$ 30.000,00	\$ 33.000,00	\$ 37.950,00	\$ 43.642,50	\$ 50.188,88
TOTAL MATERIA PRIMA	\$ 405.000,00	\$ 445.500,00	\$ 512.325,00	\$ 589.173,75	\$ 677.549,81
MANO OBRA DIRECTA					
Sueldos y Beneficios sociales (ING. Agronomo)	\$ 11.884,40	\$ 13.053,44	\$ 14.337,47	\$ 15.747,80	\$ 17.296,87
Sueldos y Beneficios sociales (Obreros)	\$ 113.349,20	\$ 124.499,05	\$ 143.645,90	\$ 157.775,94	\$ 173.295,93
Sueldos y Beneficios Sociales (Encargado de Produc)	\$ 8.992,80	\$ 9.877,40	\$ 10.849,01	\$ 11.916,20	\$ 13.088,36
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 134.226,40	\$ 147.429,88	\$ 168.832,37	\$ 185.439,94	\$ 203.681,16
GASTO INDIRECTOS DE FABRICACION					
Sueldos y Beneficios sociales (chofer)	\$ 36.607,20	\$ 40.208,15	\$ 44.163,31	\$ 48.507,54	\$ 53.279,09
ENERGIA ELECTRICA	\$ 5.000,00	\$ 5.250,00	\$ 5.512,50	\$ 5.788,13	\$ 6.077,53
COMBUSTIBLE	\$ 6.000,00	\$ 6.300,00	\$ 8.820,00	\$ 9.261,00	\$ 9.724,05
EMPAQUE (SACOS)	\$ 5.000,00	\$ 5.500,00	\$ 6.325,00	\$ 7.273,75	\$ 8.364,81
Mantenimiento y reparacion	\$ 28.000,00	\$ 29.400,00	\$ 41.160,00	\$ 43.218,00	\$ 45.378,90
TOTAL GASTO INDIRECTO DE FABRICACION	\$ 80.607,20	\$ 86.658,15	\$ 105.980,81	\$ 114.048,41	\$ 122.824,38
COSTO TOTAL DE RABRICACION DE PRODUCCION	\$ 619.833,60	\$ 679.588,03	\$ 787.138,18	\$ 888.662,10	\$ 1.004.055,35
DATOS ADICIONALES					
ENERGIA PRODUCCION	\$ 250,00				
ENERGIA OFICINA	\$ 50,00				
AGUA	\$ 20,00				
TELEFONO	\$ 50,00				
ARRIENDO	\$ 5.000,00				
DUMINISTRO DE OFICINA	\$ 100,00				
COMBUSTIBLE	\$ 300,00				
MANTENIMIENTO Y REPARACION	500				
COSTO POR SACO	\$ 0,05				

Tabla N° 26: Componentes de costeo proyectado para BANABONO S.A.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde

BANABONO S.A.					
PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO					
	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL DE SACOS VENDIDOS	95.000	104.750	120.175	138.201	158.931
INVENTARIO FINAL PRONOSTICA	5.000	5.250	6.325	7.274	8.365
c (x saco)	\$ 6,20	\$ 6,18	\$ 6,22	\$ 6,11	\$ 6,00
P (x saco)	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
C.F	\$ 116.519,00	\$ 121.818,93	\$ 157.258,75	\$ 166.566,14	\$ 176.789,06
q = C.F/p-c	30.649	31.874	41.630	42.805	44.216
PUNTO DE EQUILIBRIO	2013	2014	2015	2016	2017
INGRESO	\$ 306.494,73	\$ 318.736,93	\$ 416.296,75	\$ 428.046,75	\$ 442.156,24
COSTO	\$ 189.975,73	\$ 196.918,00	\$ 259.038,00	\$ 261.480,62	\$ 265.367,18
Margen Contrib	\$ 116.519,00	\$ 121.818,93	\$ 157.258,75	\$ 166.566,14	\$ 176.789,06
GASTO	\$ 116.519,00	\$ 121.818,93	\$ 157.258,75	\$ 166.566,14	\$ 176.789,06
UTILIDAD	\$ -				
DESPUES DE (P.E)	2013	2014	2015	2016	2017
Produccion despues de (P.E)	64.351	72.876	78.545	95.397	114.716
INGRESO	\$ 643.505,27	\$ 728.763,07	\$ 785.453,25	\$ 953.965,75	\$ 1.147.158,13
c (x saco)	\$ 429.857,87	\$ 482.670,03	\$ 528.100,19	\$ 627.181,49	\$ 738.688,17
INGRESO REAL	\$ 213.647,40	\$ 246.093,04	\$ 257.353,07	\$ 326.784,26	\$ 408.469,96

Tabla N° 27: Punto de equilibrio para BANABONO S.A.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde

6.7 Financiación y amortización

BANABONO S.A.

AMORTIZACION DE LA DEUDA CFN

INVERSION TOTAL	\$	421.988,00	
FINANCIAMIENTO CFN	\$	200.000,00	
FINANCIAMIENTO ACCIONISTAS	\$	221.988,00	
APALANCAMIENTO		47%	
ITASA INTERES		11%	NETO
VIGENCIA		5	AÑOS

Fórmula para saber cuáles son los valores en pagos iguales que se deben hacer para cancelar una deuda con el interés establecido: $A = R * i'' / 1 - (1 + i'')^{-n}$

$$\theta = \frac{12 \text{ meses}}{12} \div \frac{\text{tiempo periodo de pago}}{1 \text{ mensual}}$$

$$\theta = \underline{\underline{12}}$$

$$i'' = \frac{\text{tasa } i \%}{11} \div \frac{100 * \theta}{1200 * 12}$$

$$i'' = \underline{\underline{0,009166667}}$$

$$n = \theta * \beta.. \text{ Tiempo plazo del acuerdo en años}$$

$$n = \underline{\underline{60 \text{ PONTENCIA}}} \quad -60$$

<u>V. deuda</u>	<u>PAGO</u>	<u>tasa % x inte</u>	<u>V.constante (suma)</u>	
\$ 200.000,00	\$ 4.348,48	0,009166667	1	1,009166667
		0,021742423	0,42160281	0,57839719

AMORTIZACIONES

Periodo N Pagos	Capital Insoluto al inicio periodo	Interés vencido al final periodo	PAGO	Capital Pagado
Enero 0	\$ 200.000,00	\$ -	\$ -	\$ -
1	\$ 197.484,85	\$ 1.833,33	\$ 4.348,48	\$ 2.515,15
2	\$ 194.946,64	\$ 1.810,28	\$ 4.348,48	\$ 2.538,21
3	\$ 192.385,17	\$ 1.787,01	\$ 4.348,48	\$ 2.561,47
4	\$ 189.800,21	\$ 1.763,53	\$ 4.348,48	\$ 2.584,95
5	\$ 187.191,56	\$ 1.739,84	\$ 4.348,48	\$ 2.608,65
6	\$ 184.559,00	\$ 1.715,92	\$ 4.348,48	\$ 2.632,56
7	\$ 181.902,31	\$ 1.691,79	\$ 4.348,48	\$ 2.656,69
8	\$ 179.221,26	\$ 1.667,44	\$ 4.348,48	\$ 2.681,05
9	\$ 176.515,64	\$ 1.642,86	\$ 4.348,48	\$ 2.705,62
10	\$ 173.785,21	\$ 1.618,06	\$ 4.348,48	\$ 2.730,42
11	\$ 171.029,76	\$ 1.593,03	\$ 4.348,48	\$ 2.755,45
12	\$ 168.249,05	\$ 1.567,77	\$ 4.348,48	\$ 2.780,71
13	\$ 165.442,85	\$ 1.542,28	\$ 4.348,48	\$ 2.806,20
14	\$ 162.610,92	\$ 1.516,56	\$ 4.348,48	\$ 2.831,93
15	\$ 159.753,04	\$ 1.490,60	\$ 4.348,48	\$ 2.857,88
16	\$ 156.868,96	\$ 1.464,40	\$ 4.348,48	\$ 2.884,08
17	\$ 153.958,44	\$ 1.437,97	\$ 4.348,48	\$ 2.910,52
18	\$ 151.021,24	\$ 1.411,29	\$ 4.348,48	\$ 2.937,20
19	\$ 148.057,12	\$ 1.384,36	\$ 4.348,48	\$ 2.964,12
20	\$ 145.065,82	\$ 1.357,19	\$ 4.348,48	\$ 2.991,29
21	\$ 142.047,11	\$ 1.329,77	\$ 4.348,48	\$ 3.018,71
22	\$ 139.000,72	\$ 1.302,10	\$ 4.348,48	\$ 3.046,39
23	\$ 135.926,41	\$ 1.274,17	\$ 4.348,48	\$ 3.074,31
24	\$ 132.823,92	\$ 1.245,99	\$ 4.348,48	\$ 3.102,49
25	\$ 129.692,98	\$ 1.217,55	\$ 4.348,48	\$ 3.130,93
26	\$ 126.533,35	\$ 1.188,85	\$ 4.348,48	\$ 3.159,63
27	\$ 123.344,76	\$ 1.159,89	\$ 4.348,48	\$ 3.188,60
28	\$ 120.126,93	\$ 1.130,66	\$ 4.348,48	\$ 3.217,82
29	\$ 116.879,61	\$ 1.101,16	\$ 4.348,48	\$ 3.247,32
30	\$ 113.602,52	\$ 1.071,40	\$ 4.348,48	\$ 3.277,09

Periodo N Pagos	Capital Insoluto al inicio periodo	Interés vencido al final periodo	PAGO	Capital Pagado
32	\$ 106.957,95	\$ 1.011,04	\$ 4.348,48	\$ 3.337,44
33	\$ 103.589,91	\$ 980,45	\$ 4.348,48	\$ 3.368,04
34	\$ 100.191,00	\$ 949,57	\$ 4.348,48	\$ 3.398,91
35	\$ 96.760,94	\$ 918,42	\$ 4.348,48	\$ 3.430,07
36	\$ 93.299,43	\$ 886,98	\$ 4.348,48	\$ 3.461,51
37	\$ 89.806,19	\$ 855,24	\$ 4.348,48	\$ 3.493,24
38	\$ 86.280,93	\$ 823,22	\$ 4.348,48	\$ 3.525,26
39	\$ 82.723,35	\$ 790,91	\$ 4.348,48	\$ 3.557,58
40	\$ 79.133,16	\$ 758,30	\$ 4.348,48	\$ 3.590,19
41	\$ 75.510,07	\$ 725,39	\$ 4.348,48	\$ 3.623,10
42	\$ 71.853,76	\$ 692,18	\$ 4.348,48	\$ 3.656,31
43	\$ 68.163,93	\$ 658,66	\$ 4.348,48	\$ 3.689,83
44	\$ 64.440,28	\$ 624,84	\$ 4.348,48	\$ 3.723,65
45	\$ 60.682,50	\$ 590,70	\$ 4.348,48	\$ 3.757,78
46	\$ 56.890,27	\$ 556,26	\$ 4.348,48	\$ 3.792,23
47	\$ 53.063,28	\$ 521,49	\$ 4.348,48	\$ 3.826,99
48	\$ 49.201,21	\$ 486,41	\$ 4.348,48	\$ 3.862,07
49	\$ 45.303,74	\$ 451,01	\$ 4.348,48	\$ 3.897,47
50	\$ 41.370,54	\$ 415,28	\$ 4.348,48	\$ 3.933,20
51	\$ 37.401,28	\$ 379,23	\$ 4.348,48	\$ 3.969,25
52	\$ 33.395,64	\$ 342,85	\$ 4.348,48	\$ 4.005,64
53	\$ 29.353,28	\$ 306,13	\$ 4.348,48	\$ 4.042,36
54	\$ 25.273,87	\$ 269,07	\$ 4.348,48	\$ 4.079,41
55	\$ 21.157,06	\$ 231,68	\$ 4.348,48	\$ 4.116,81
56	\$ 17.002,52	\$ 193,94	\$ 4.348,48	\$ 4.154,54
57	\$ 12.809,89	\$ 155,86	\$ 4.348,48	\$ 4.192,63
58	\$ 8.578,83	\$ 117,42	\$ 4.348,48	\$ 4.231,06
59	\$ 4.308,99	\$ 78,64	\$ 4.348,48	\$ 4.269,85
60	\$ 0,00	\$ 39,50	\$ 4.348,48	\$ 4.308,99

Tabla N° 28: Tabla de Amortización para BANABONO S.A.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde

CAPITULO VII

ESTRATEGIA DE IMPLEMENTACION Y CONTROL

7.1 Cómo será la estrategia de implementación – Acciones

- a) Tener una charla de sensibilización con personas de liderazgo dentro de la empresa, para que conozcan, que se van a enfrentar, plazos de implementación y sin lugar a dudas costos.
- b) Política saso. (Seguridad, ambiente y salud ocupacional) BANABONO, empresa dedicada a la producción de abono orgánico, cubre las necesidades de materia prima, para la producción de banano nacional cumpliendo con los estándares de calidad, seguridad, ambiente y salud ocupacional, logrados a través del mejoramiento continuo de nuestros procesos y recursos, asegurando a su vez:
- El cumplimiento de los objetivos y metas de la organización.
 - La prevención de la contaminación del ambiente.
 - El cumplimiento de la Legislación aplicable vigente.
 - Dotar de las mejores condiciones de seguridad y salud ocupacional.
 - Eliminar, reducir o controlar los factores de riesgo en la empresa.
 - Mejorar continuamente nuestro sistema de gestión y estándares de calidad.
- c) En decisión de los socios junto con gerencia lograr los siguientes puntos de implementación:
- ❖ Establecer objetivos

- ❖ Desarrollar manual de procedimientos
- ❖ Desarrollar un control de registros y cuidado de los mismos
- ❖ Desarrollar los puntos que pide la norma
- ❖ Realizar mediciones de impacto ambiental
- ❖ Desarrollar auditores internos
- ❖ Realizar auditoria interna
- ❖ Cerrar las no conformidades
- ❖ Someter la organización a una auditoría de certificación

7.2 Las personas

Todos en la organización deben conocer la política, objetivos y los procedimientos propios que aplican en su área, planes de emergencia y evacuación. Cada empleado portara una credencial con la política y objetivos de la compañía.

7.3 El liderazgo

Cuando hablamos del liderazgo, estamos haciendo referencia a personas que ocupan de manera permanente o temporaria el rol de líder, de aquel que dirige los destinos de los otros con la idea del bien común o al menos de lograr un objetivo previamente establecido. El liderazgo está a cargo de la máxima autoridad de la empresa siendo este el gerente general, pudiendo nombrar un representante de la dirección para que se haga cargo de los pormenores y la implementación del sistema ISO

7.4 Medidas de desempeño

La medida de desempeño se la realiza con indicadores propios de un área y que armonicen con indicadores estratégicos de la organización, en este caso realizamos indicadores de desempeño para ventas ya que uno de los principales objetivos de la compañía es alcanzar el nivel de ingresos por ventas proyectados anualmente en base a la demanda.

N	BANABONO S.A	STANDARD	LOGRO	POSICION	DESEMPEÑO
			MES		MES
	INDICADOR		1		
1	Cumplimiento de metas de ventas	\$ 1,000,000.0			
2	Cumplimiento de ventas a crédito	\$ 600,000			
3	Cumplimiento de cuentas por cobrar por ventas	\$ 600,000			
4	Porcentaje de crecimiento de meta de ventas	100%			
5	Crecimiento anual	5%			
6	Contratos abiertos	10			
7	Visitas a clientes	40			
8	Clientes nuevos	20			
9	Solicitud de clientes frecuentes	100%			

Tabla N° 29: Indicador de desempeño en ventas para BANABONO S.A.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde.

7.5 Sistemas de información de la estrategia

Toda persona puede tener acceso a la información necesaria para poder desarrollar bien su tarea y también poder enfrentar una auditoría ISO de certificación o de

seguimiento. Tendrán que asistir a charlas de capacitación sobre la política saso, norma ISO 14001 y seguridad industrial.

7.6 Guía para control

La guía es la propia norma ISO, también son los Gantt, los planes de implementación y las metas y objetivos, siendo los indicadores lo que señalan como vas en tu desarrollo.

7.7 Estrategias de incentivos para la gerencia

Al final del año el gerente va a recibir una bonificación sobre el cumplimiento de los objetivos no obstante siendo el mejor incentivo un ambiente de trabajo agradable y que sea satisfactorio a su desarrollo profesional, obviamente acompañado con un buen sueldo, ambiente agradable de trabajo y trato.

CAPITULO VIII

ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO

8.1 Inversiones en capital de trabajo que den soporte a las ventas

8.1.1 Estados de Resultados

BANABONO S.A.					
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL PROYECTADO					
(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS)					
	<i>AL 31 DIC 2013</i>	<i>AL 31 DIC 2014</i>	<i>AL 31 DIC 2015</i>	<i>AL 31 DIC 2016</i>	<i>AL 31 DIC 2017</i>
<u>INGRESOS</u>					
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS					
VENTA DE BIENES	\$ 950.000,00	\$ 1.097.500,00	\$ 1.254.250,00	\$ 1.445.262,50	\$ 1.662.051,88
<u>COSTOS</u>					
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN					
	\$ 588.841,92	\$ 678.144,83	\$ 780.216,16	\$ 883.585,91	\$ 998.285,69
GANANCIA BRUTA	\$ 361.158,08	\$ 419.355,17	\$ 474.033,84	\$ 561.676,59	\$ 663.766,18
<u>GASTOS</u>					
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	\$ 53.879,00	\$ 59.178,93	\$ 94.618,75	\$ 103.926,14	\$ 114.149,06
SIMUNISTRO DE OFICINA	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	\$	\$	\$	\$	\$

	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
ENERGÍA, TELECOMUNICACIONES Y AGUA	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00
TOTAL GASTO DE ADMINISTRACION	\$ 116.519,00	\$ 121.818,93	\$ 157.258,75	\$ 166.566,14	\$ 176.789,06
REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD (DIFERIDO):					
GASTOS DE CONSTITUCION (inversiones pre-operativas)	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
GASTOS EXPERIMENTACION Y DESARROLLO	\$ 1.180,00	\$ 1.180,00	\$ 1.180,00	\$ 1.180,00	\$ 1.180,00
GASTOS DE INSTALACION Y ADECUACION	\$ 1.752,61	\$ 1.752,61	\$ 1.752,61	\$ 1.752,61	\$ 1.752,61
TOTAL GASTO DE LA PROPIEDAD (DIFERIDOS)	\$ 3.172,61	\$ 3.172,61	\$ 3.172,61	\$ 3.172,61	\$ 3.172,61
DEPRECIACIONES:					
MUEBLES Y ENSERES	\$ 164,00	\$ 164,00	\$ 164,00	\$ 164,00	\$ 164,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 34,00	\$ 34,00	\$ 34,00	\$ 34,00	\$ 34,00
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 1.866,67	\$ 1.866,67	\$ 31.866,67	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00
VEHICULO	\$ 39.400,00	\$ 69.000,00	\$ 69.000,00	\$ 102.200,00	\$ 102.200,00
INSTALACIONES	\$ -	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 39.000,00
MAQUINARIA	\$ 14.030,58	\$ 22.595,86	\$ 32.995,86	\$ 32.995,86	\$ 32.995,86
TOTAL DEPRECIACIONES	\$ 55.495,24	\$ 107.660,53	\$ 148.060,53	\$ 179.393,86	\$ 204.393,86
GASTOS FINANCIEROS					
INTERESES	\$ 18.863,09	\$ 17.078,46	\$ 13.016,34	\$ 8.484,16	\$

						3.427,52
TOTAL GASTO FINANCIERO	\$ 18.863,09	\$ 17.078,46	\$ 13.016,34	\$ 8.484,16		\$ 3.427,52
UTILIDAD ANTES DE I.R	\$ 167.108,14	\$ 169.624,64	\$ 152.525,61	\$ 204.059,82		\$ 275.983,13
PARTICIPACION TRABAJADORES	15% \$ 25.066,22	\$ 25.443,70	\$ 22.878,84	\$ 30.608,97		\$ 41.397,47
UTILIDAD DESPUES P.T	\$ 142.041,91	\$ 144.180,95	\$ 129.646,77	\$ 173.450,85		\$ 234.585,66
IMPUESTO A LA RENTA	22% \$ 31.249,22	\$ 31.719,81	\$ 28.522,29	\$ 38.159,19		\$ 51.608,85
UTILIDAD ANTES DE R.L	\$ 110.792,69	\$ 112.461,14	\$ 101.124,48	\$ 135.291,66		\$ 182.976,82
RESERVA LEGAL	10% \$ 11.079,27	\$ 11.246,11	\$ 10.112,45	\$ 13.529,17		\$ 18.297,68
UTILIDAD LIQUIDA	\$ 99.713,42	\$ 101.215,02	\$ 91.012,03	\$ 121.762,50		\$ 164.679,13
DIVIDENDOS	50% \$ 65.481,32	\$ 66.467,42	\$ 59.767,16	\$ 79.960,84		\$ 108.143,99

Tabla N° 30: Estado de Resultados que den soporte a las ventas para BANABONO S.A.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde.

8.1.2 (Determinación de fondos para aplicar en activos)

BANABONO S.A.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO

(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS)

ACTIVO **AL 31 DIC 2013** **AL 31 DIC 2014** **AL 31 DIC 2015** **AL 31 DIC 2016** **AL 31 DIC 2017**

CORRIENTE

EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
INVERSIONES FINANCIERAS C,P	\$ 199.900,37	\$ 26.664,06	\$ 2.796,70	\$ 95.956,52	\$ 9.246,23
DOCUMENTOS POR COBRAR A CLIENTES	\$ 95.000,00	\$ 109.750,00	\$ 125.425,00	\$ 144.526,25	\$ 166.205,19
INVENTARIO DE MERCADERIAS	\$ 30.991,68	\$ 32.434,88	\$ 39.356,91	\$ 44.433,11	\$ 50.202,77
DEPOSITOS ENTREGADOS EN GARANTIA	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 329.892,05	\$ 172.848,94	\$ 171.578,61	\$ 288.915,87	\$ 229.654,18

ACTIVO PROPIEDAD, PLANTA Y EQ.

MAQUINARIA Y EQUIPOS	\$ 189.958,64	\$ 373.958,64	\$ 477.958,64	\$ 477.958,64	\$ 477.958,64
DEPRE. ACUM. DE MAQUINARIA Y EQUIPO (-)	\$ (14.030,58)	\$ (36.626,44)	\$ (69.622,30)	\$ (102.618,17)	\$ (135.614,03)
INSTALACIONES	\$ -	\$ 140.000,00	\$ 140.000,00	\$ 140.000,00	\$ 390.000,00
DEPRE. ACUM. DE INSTALACIONES (-)	\$ -	\$ (14.000,00)	\$ (28.000,00)	\$ (42.000,00)	\$ (81.000,00)
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 95.600,00	\$ 95.600,00	\$ 95.600,00
DEPRE. ACUM. DE EQUIPO DE COMPUTO (-)	\$ (1.866,67)	\$ (3.733,33)	\$ (35.600,00)	\$ (65.600,00)	\$ (95.600,00)
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.640,00	\$ 1.640,00	\$ 1.640,00	\$ 1.640,00	\$ 1.640,00
DEPRE. ACUM. DE MUEBLES Y ENSERES (-)	\$ (164,00)	\$ (328,00)	\$ (492,00)	\$ (656,00)	\$ (820,00)

EQUIPO DE OFICINA	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00
DEPRECIACION ACUMULADA DE EQUIPO DE OFICINA (-)	\$ (34,00)	\$ (68,00)	\$ (102,00)	\$ (136,00)	\$ (170,00)
VEHICULO	\$ 197.000,00	\$ 197.000,00	\$ 197.000,00	\$ 363.000,00	\$ 363.000,00
DEPRECIACION ACUMULADA DE VEHICULO (-)	\$ (39.400,00)	\$ (108.400,00)	\$ (177.400,00)	\$ (279.600,00)	\$ (381.800,00)
TERRENOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 160.000,00
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 339.043,40	\$ 555.382,87	\$ 601.322,34	\$ 587.928,47	\$ 793.534,61

ACTIVOS DIFERIDOS

GASTOS DE CONSTITUCION (inversiones pre-operativas)	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
AMORT. ACUM. GASTOS DE CONSTITUCION (-)	\$ (240,00)	\$ (480,00)	\$ (720,00)	\$ (960,00)	\$ (1.200,00)
GASTOS EXPERIMENTACION Y DESARROLLO	\$ 5.900,00	\$ 5.900,00	\$ 5.900,00	\$ 5.900,00	\$ 5.900,00
AMORT. ACUM. GASTOS EXPERIMENTACION Y DESARROLLO (-)	\$ (1.180,00)	\$ (2.360,00)	\$ (3.540,00)	\$ (4.720,00)	\$ (5.900,00)
GASTOS DE INSTALACION Y ADECUACION	\$ 8.763,05	\$ 8.763,05	\$ 8.763,05	\$ 8.763,05	\$ 8.763,05
AMORT. ACUM. GASTOS DE INSTALACION Y ADECUACION (-)	\$ (1.752,61)	\$ (3.505,22)	\$ (5.257,83)	\$ (7.010,44)	\$ (8.763,05)
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 12.690,44	\$ 9.517,83	\$ 6.345,22	\$ 3.172,61	\$ -
TOTAL ACTIVO	\$ 681.625,89	\$ 737.749,64	\$ 779.246,16	\$ 880.016,95	\$ 1.023.188,79

PASIVOS

CORRIENTE O CORTO PLAZO

15 % PARTICIPACION trabajadores	\$ 25.066,22	\$ 25.443,70	\$ 22.878,84	\$ 30.608,97	\$ 41.397,47
PORCION CORRIENTE DEL PRESTAMO L/P	\$ 35.103,35	\$ 39.165,47	\$ 43.697,65	\$ 48.754,30	\$ 4.308,99
DOCUMENTOS POR PAGAR A PROVEEDORES	\$ 121.500,00	\$ 133.650,00	\$ 153.697,50	\$ 176.752,13	\$ 203.264,94

DIVIDENDOS A ACCIONISTAS	\$ 65.481,32	\$ 66.467,42	\$ 59.767,16	\$ 79.960,84	\$ 108.143,99
TOTAL CORRIENTE CORTO PLAZO	\$ 247.150,90	\$ 264.726,58	\$ 280.041,16	\$ 336.076,24	\$ 357.115,39

NO CORRIENTES A LARGO PLAZO

PRESTAMO BANCARIO A LARGO PLAZO	\$ 135.926,41	\$ 96.760,94	\$ 53.063,28	\$ 4.308,99	\$ -
TOTAL NO CORRIENTE LARGO PLAZO	\$ 135.926,41	\$ 96.760,94	\$ 53.063,28	\$ 4.308,99	\$ -

TOTAL PASIVOS	\$ 383.077,30	\$ 361.487,52	\$ 333.104,44	\$ 340.385,22	\$ 357.115,39
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

PATRIMONIO

CAPITAL	\$ 221.188,00	\$ 221.188,00	\$ 221.188,00	\$ 221.188,00	\$ 221.188,00
CAPITAL ACCIONARIO	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PATRIMONIO	\$ 221.988,00				

RESERVA LEGAL

RESERVA LEGAL 10%	\$ 11.079,27	\$ 11.246,11	\$ 10.112,45	\$ 13.529,17	\$ 18.297,68
RESERVA RETENIDAS ACUMULADA AÑOS ANTERIORES		\$ 11.079,27	\$ 22.325,38	\$ 32.437,83	\$ 45.967,00
TOTAL RESERVA LEGAL	\$ 11.079,27	\$ 22.325,38	\$ 32.437,83	\$ 45.967,00	\$ 64.264,68

RESULTADOS

UTILIDADES DE PRESENTE EJERCICIO	\$ 65.481,32	\$ 66.467,42	\$ 59.767,16	\$ 79.960,84	\$ 108.143,99
----------------------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	---------------

UTILIDADES RETENIDAS ACUMULADAS AÑOS ANTERIORES	\$ -	\$ 65.481,32	\$ 131.948,74	\$ 191.715,90	\$ 271.676,74
PERDIDAS DEL PRESENTE EJERCICIO (-)	\$ -				
PERDIDAS ACUMULADAS AÑOS ANTERIORES (-)	\$ -				
TOTAL RESULTADO	\$ 65.481,32	\$ 131.948,74	\$ 191.715,90	\$ 271.676,74	\$ 379.820,73
<hr/>					
TOTAL PATRIMONIO	\$ 298.548,59	\$ 376.262,12	\$ 446.141,72	\$ 539.631,73	\$ 666.073,40
<hr/>					
TOTAL ACTIVO	\$ 681.625,89	\$ 737.749,64	\$ 779.246,16	\$ 880.016,95	\$ 1.023.188,79
TOTAL PASIVO	\$ 383.077,30	\$ 361.487,52	\$ 333.104,44	\$ 340.385,22	\$ 357.115,39
TOTAL PATRIMONIO	\$ 298.548,59	\$ 376.262,12	\$ 446.141,72	\$ 539.631,73	\$ 666.073,40
<i>TOTAL PASIVO\PATRIMONIO</i>	\$ 681.625,89	\$ 737.749,64	\$ 779.246,16	\$ 880.016,95	\$ 1.023.188,79
<hr/>					
CONSOLIDACION	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00

Tabla N° 31: Estado de Situación Financiera Proyectado para BANABONO S.A.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde.

8.2 Valor de desecho en el año cinco.

8.2.1 Depreciaciones.

BANABONO										
PRESUPUESTO DE COMPRA DE ACTIVOS FIJOS Y SU DEPRECIACION										
(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS)										
ACTIVO	CANT.	V. Unt	Cost Adquisi. En los 5 años	<u>Depre. 2013</u>	<u>Depre. 2014</u>	<u>Depre. 2015</u>	<u>Depre. 2016</u>	<u>Depre. 2017</u>	V. por depre.	
<u>MUEBLES Y ENSERES</u>										
escritorios	3	400	\$ 1.200,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 600,00	
mesas	2	100	\$ 200,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 100,00	
sillas	8	30	\$ 240,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 120,00	
<u>EQUIPOS DE OFICINA</u>										
Teléfonos	3	30	\$ 90,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 45,00	
Telefax	1	100	\$ 100,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 50,00	
Copiadora	1	150	\$ 150,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 75,00	
<u>EQUIPOS DE COMPUTO</u>										
Computadoras	5	1000	\$ 5.000,00	\$ 1.666,67	\$ 1.666,67	\$ 1.666,67	\$ -	\$ -	\$ -	
Impresoras	3	200	\$ 600,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ -	\$ -	\$ -	

<u>SOFWARE</u>	1		\$ 90.000,00	\$ 90.000,00		30000	30000	30000	\$ -
<u>VEHICULOS</u>									
Camiones	3	45000	\$ 135.000,00	\$ 27.000,00	\$ 27.000,00	\$ 27.000,00	\$ 27.000,00	\$ 27.000,00	\$ -
Bobcat	1	25000	\$ 25.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ -
Monta Cargas	1	37000	\$ 37.000,00	\$ 7.400,00	\$ 7.400,00	\$ 7.400,00	\$ 7.400,00	\$ 7.400,00	\$ -
Camiones	2		\$ 49.000,00	\$ 98.000,00	\$ 19.600,00	\$ 19.600,00	\$ 19.600,00	\$ 19.600,00	\$ 19.600,00
Monta Cargas	2		\$ 25.000,00	\$ 50.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Camiones	1				\$ 57.000,00	\$ 57.000,00	\$ 11.400,00	\$ 11.400,00	\$ 34.200,00
Bobcat	2				\$ 33.000,00	\$ 66.000,00	\$ 13.200,00	\$ 13.200,00	\$ 39.600,00
Monta Cargas	1				\$ 43.000,00	\$ 43.000,00	\$ 8.600,00	\$ 8.600,00	\$ 25.800,00
<u>MAQUINARIA</u>									
MOLINOS	2	\$ 15.000,00	\$ 30.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 15.000,00
SECADORAS	2	\$ 5.500,00	\$ 11.000,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 5.500,00
MAQUINA ENPACADORA	1	\$ 108.958,64	\$ 108.958,64	\$ 7.263,91	\$ 10.895,86	\$ 10.895,86	\$ 10.895,86	\$ 10.895,86	\$ 58.111,27
MAQUINA FILTRADORA	1	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	\$ 2.666,67	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 21.333,33
MOLINOS	2		\$ 18.000,00	\$ 36.000,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 21.600,00
INTALADOR DE PROCESOS	1		\$ 140.000,00	\$ 140.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 84.000,00
MOLINOS	2			\$ 21.000,00	\$ 42.000,00	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	\$ 29.400,00
SECADORAS	1			\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 4.900,00
TRACTOR ORUGA	1			\$ 55.000,00	\$ 55.000,00	\$ 5.500,00	\$ 5.500,00	\$ 5.500,00	\$ 38.500,00
INSTALACIONES	1					\$ 250.000,00	\$ 250.000,00	\$ 25.000,00	\$ 225.000,00
TERRENO	1							\$ 160.000,00	

TOTAL ACTIVOS FIJOS	55	\$ 1.086.468,64	\$ 1.348.538,64	\$ 55.495,24	\$ 107.660,53	\$ 148.060,53	\$ 179.393,86	\$ 204.393,86	\$ 633.534,61
----------------------------	-----------	------------------------	------------------------	---------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

REFERENCIA

COSTO ADQUISICION 5 AÑOS	→	\$ 1.086.468,64
TOTAL INVERSION EN 5 AÑOS	→	\$ 1.348.538,64
VALOR POR DEPRECIAR	→	\$ 633.534,61

DATOS

FRENTE	50
LADO	80
METTROS CUADRADOS	4000
COSTO POR METRO	40
VALOR	160000

Tabla N° 32: Presupuesto De Compra De Activos Fijos Y Su Depreciación para BANABONO S.A.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde.

8.3 Evaluación del proyecto

8.3.1 Estimación de la tasa de descuento (Costo promedio ponderado del capital)

$$WACC(cpp) = K_e \frac{CAA}{CAA + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{CAA + D}$$

Wacc: Promedio ponderado del costo de capital.

Ke: tasa de costo de oportunidad de los accionistas (rendimiento de bona + prima por riesgo)

Caa: Capital aportado por los accionistas.

D: Deuda financiera contraída.

Kd: Costo de la deuda financiera.

T: Tasa de impuesto a la renta.

TABLA DE DATOS

Wacc:	\$	48,176.84
Ke:		1297%
Caa:	\$	200,000.00
D:	\$	221,988.00
Kd:	\$	122,093.40
T:		25%

8.3.2 Flujo de caja ajustado

BANABONO S.A.

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS

ENTRADAS DE EFECTIVO ANUALES

		AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
VENTAS		\$ 950.000,00	\$ 1.097.500,00	\$ 1.254.250,00	\$ 1.445.262,50	\$ 1.662.051,88
COBRANZAS						
VENTAS ACTUALES	90%	\$ 855.000,00	\$ 987.750,00	\$ 1.128.825,00	\$ 1.300.736,25	\$ 1.495.846,69
VENTAS MES ANTERIOR A;O SIGUIENTE	10%	0	\$ 95.000,00	\$ 109.750,00	\$ 125.425,00	\$ 144.526,25
		\$ 855.000,00	\$ 1.082.750,00	\$ 1.238.575,00	\$ 1.426.161,25	\$ 1.640.372,94

COSTOS COMPONENTES DE LOS BIENES MANUFACTURADOS

	AÑO 2013			AÑO 2014			AÑO 2015			AÑO 2016			AÑO 2017		
	UNIDADE S	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	UNIDADE S	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	UNIDADE S	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	UNIDADE S	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	UNIDADE S	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
MATERIA PRIMA	100.000	\$ 4,05	405.000,00	110.000	4,05	445.500,00	126.500	\$ 4,05	512.325,00	145.475	\$ 4,05	589.173,75	167.296	\$ 4,05	677.549,81
MANO DE OBRA	100.000	\$ 1,34	134.226,40	110.000	1,34	147.429,88	126.500	\$ 1,33	168.832,37	145.475	\$ 1,27	185.439,94	167.296	\$ 1,22	203.681,16

GASTOS INDIRECTOS	100.000	\$ 0,81	\$ 80.607,20	110.000	0,79	\$ 86.658,15	126.500	\$ 0,84	\$ 105.980,81	145.475	\$ 0,78	\$ 114.048,41	167.296	\$ 0,73	\$ 122.824,38
-------------------	---------	---------	--------------	---------	------	--------------	---------	---------	---------------	---------	---------	---------------	---------	---------	---------------

COSTOS MENSUALES PROMEDIO DE MANUFACTURA

	AÑO 2013			AÑO 2014			AÑO 2015			AÑO 2016			AÑO 2017		
	COSTOS	MARC O DE TIEMP O MESES	COSTO MENSUAL PROMEDIO	COSTOS	MARC O DE TIEMP O MESES	COSTO MENSUAL PROMEDIO	COSTOS	MARC O DE TIEMP O MESES	COSTO MENSUAL PROMEDIO	COSTOS	MARC O DE TIEMP O MESES	COSTO MENSUAL PROMEDIO	COSTOS	MARC O DE TIEMP O MESES	COSTO MENSUAL PROMEDIO
MATERIA PRIMA	\$ 405.000,00	12	\$ 33.750,00	\$ 445.500,00	12	\$ 37.125,00	\$ 512.325,00	12	\$ 42.693,75	\$ 589.173,75	12	\$ 49.097,81	\$ 677.549,81	12	\$ 56.462,48
MANO DE OBRA	\$ 134.226,40	12	\$ 11.185,53	\$ 147.429,88	12	\$ 12.285,82	\$ 168.832,37	12	\$ 14.069,36	\$ 185.439,94	12	\$ 15.453,33	\$ 203.681,16	12	\$ 16.973,43
GASTOS INDIRECTOS	\$ 80.607,20	12	\$ 6.717,27	\$ 86.658,15	12	\$ 7.221,51	\$ 105.980,81	12	\$ 8.831,73	\$ 114.048,41	12	\$ 9.504,03	\$ 122.824,38	12	\$ 10.235,37

RESUMEN DE TODOS LOS PAGOS ANUALES EN EFECTIVO

	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	
COMPRA ANUAL DE MATERIA PRIMA	\$ 405.000,00	\$ 445.500,00	\$ 512.325,00	\$ 589.173,75	\$ 677.549,81	
PAGO MATERIA PRIMA CONTADO	70%	\$ 283.500,00	\$ 311.850,00	\$ 358.627,50	\$ 412.421,63	\$ 474.284,87
PAGO DE MATERIA DEL ANUAL SIGUIENTE	30%	0	\$ 121.500,00	\$ 133.650,00	\$ 176.752,13	\$ 203.264,94
COSTO MENSUAL DE MANO DE OBRA (Directa)	\$ 134.226,40	\$ 147.429,88	\$ 168.832,37	\$ 185.439,94	\$ 203.681,16	
GASTOS INDIRECTOS (Incl. M.O.I)	\$ 80.607,20	\$ 86.658,15	\$ 105.980,81	\$ 114.048,41	\$ 122.824,38	
GASTOS operativo (Incl. Sueldo adm)	\$ 116.519,00	\$ 121.818,93	\$ 157.258,75	\$ 166.566,14	\$ 176.789,06	
PAGO DE CAPITAL DE DEUDA L/P	\$ 28.970,24	\$ 35.103,35	\$ 39.165,47	\$ 43.697,65	\$ 48.754,30	
GASTOS DE INTERESES	\$ 18.863,09	\$ 17.078,46	\$ 13.016,34	\$ 8.484,16	\$ 3.427,52	
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	0	\$ 25.066,22	\$ 25.443,70	\$ 22.878,84	\$ 30.608,97	
DIVIDENDO EN EFECTIVO	0	\$ 65.481,32	\$ 66.467,42	\$ 59.767,16	\$ 79.960,84	

COMPRAS DE EQUIPO NUEVO Y TERRENO	\$ -	\$ 324.000,00	\$ 194.000,00	\$ 166.000,00	\$ 410.000,00
PAGOS TOTALES	\$ 662.685,93	\$ 1.255.986,32	\$ 1.262.442,36	\$ 1.333.001,43	\$ 1.727.083,23

FLUJO DE EFECTIVO ANUAL

	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
ENTRADAS TOTALES DE EFECTIVO	\$ 855.000,00	\$ 1.082.750,00	\$ 1.238.575,00	\$ 1.426.161,25	\$ 1.640.372,94
PAGOS TOTALES	\$ 662.685,93	\$ 1.255.986,32	\$ 1.262.442,36	\$ 1.333.001,43	\$ 1.727.083,23
FLUJO NETO DE EFECTIVO	\$ 192.314,07	\$ (173.236,32)	\$ (23.867,36)	\$ 93.159,82	\$ (86.710,29)

PRESUPUESTO DE EFECTIVO CON PROGRAMAS DE SOLICITUDES DE FONDOS EN PRESTAMOS Y REEMBOLSOS

	<i>DEBE TENER</i>	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
	\$ 1.000,00					
FLUJO DE EFECTIVO NETO	\$ 192.314,07	\$ (173.236,32)	\$ (23.867,36)	\$ 93.159,82	\$ (86.710,29)	
SALDO INICIAL DE EFECTIVO	0	\$ 8.586,31	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
SALDO DE EFECTIVO ACUMULADO	\$ 200.900,37	\$ (172.236,32)	\$ (22.867,36)	\$ 94.159,82	\$ (85.710,29)	

INVERSIONES	\$ 199.900,37	\$ (173.236,32)	\$ (23.867,36)	\$ 93.159,82	\$ (86.710,29)
REEMBOLSO		\$ 173.236,32	\$ -		\$ -
SALDO ACUMULADO DE INVERSION	\$ 199.900,37	\$ 26.664,06	\$ 2.796,70	\$ 95.956,52	\$ 9.246,23
SALDO FINAL EN EFECTIVO	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00

Tabla N° 33: Flujo de Efectivo proyectado para BANABONO S.A.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde.

8.3.3 Cálculo del VAN y TIR

CALCULO DEL VAN Y TIR						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSION	-\$ 421,988.00					
INGRESOS		\$ 1,000,000.00	\$ 1,100,000.00	\$ 1,265,000.00	\$ 1,454,750.00	\$ 1,672,962.50
COSTOS TOTALES		\$ 618,945.01	\$ 706,463.29	\$ 830,394.39	\$ 933,146.13	\$ 1,045,724.16
FLUJO RESULTANTE	-\$ 421,988.00	\$ 381,054.99	\$ 393,536.71	\$ 434,605.61	\$ 521,603.87	\$ 627,238.34
TREMA	15.95%		TREMA	15.95%		
VAN	\$1,066,012.45		riesgo pais	5.44%		
TIR	94%		inflaciòn	2.04%		
			t.i.a	8.47%		

Tabla N° 34: Calculo del VAN y TIR.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde.

8.3.4 Cálculo de las razones financieras del proyecto

FACTOR	INDICADORES TECNICOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. Liquidez	liquidez corriente	0.67707176	0.66816604	0.70065053	1.10600304	0.79890509
	prueba acida	0.54	0.54	0.55	0.96	0.65
2. solvencia	endeudamiento del activo	0.56344172	0.50234411	0.44419958	0.4069021	0.36626195
	endeudamiento patrimonial	1.61497476	1.54683291	1.42571067	1.484425	1.55190703
	endeudamiento del activo fijo	0.50381361	0.45765941	0.43919232	0.50577342	0.33363091
	apalancamiento financiero	2.86626765	3.0792297	3.20961733	3.64811336	4.2371506
3. gestiòn	rotaciòn de cartera	10	10	10	10	10
	rotaciòn de activo fijo	2.15607567	2.26265022	2.48147181	3.29285978	2.4979363
	rotaciòn de ventas	1.49306036	1.60558367	1.76035945	1.78463297	1.76701882
	periodo medio de cobranza	58.89	59.07	56.79	57.75	58.84
	periodo medio de pago	75.31	71.93	69.59	70.63	71.96
	impacto gastos adm. Y ventas	0.1508748	0.13782999	0.12755555	0.11732281	0.10834795
	impacto de la carga financiera	0.01985589	0.01556124	0.01037779	0.00587033	0.00206222
4. rentabilidad	rentabilidad neta del activo	11%	12%	10%	14%	16%
	margen bruto	38%	38%	36%	37%	38%
	margen operacional	23%	24%	23%	25%	27%
	rentabilidad neta de ventas	8%	7%	6%	8%	9%
	rentabilidad op. Del patrimonio	98%	121%	130%	163%	203%

Tabla N° 35: Calculo de las Razones financieras del proyecto.

Autor: Manuel Arias, Cristhian Campoverde.

8.3.5 Resultados y consideraciones de la evaluación

La planificación financiera es fundamental para el cumplimiento de objetivos es por ello que en este análisis se puede observar el crecimiento financiero estimado a lo largo de los primeros cinco años de inversión en donde se espera pagar el financiamiento hecho a la CFN, posteriormente capitalizarse y crecer en mercado partiendo ya desde un capital propio.

Hay que tomar en cuenta el análisis del mercado que se hizo previamente para poder proyectar las ventas en donde se partió de un número de hectáreas de un total de datos entregado por el ministerio de agricultura, ganadería y pesca en donde solo en el cantón del Guabo encontramos un total de 10.178 hectáreas comprendidas entre 372 productores de banano de los cuales un 20% cultiva banano orgánico de igual forma se tomó en cuenta dentro de las proyecciones el giro del negocio ya que de mayo a diciembre se demanda el doble de abono por hectárea debido al periodo de sequía en ese sector del país.

Dentro del valor de desecho se calculó la depreciación obtenida de los activos comprados durante el periodo de 5 años para lograr estimar dentro de diez años su valor de venta de lo cual se tendrían que vender por peso como chatarra, si se llegase a tomar la decisión de reinvertir en maquinaria, es por eso que para la compañía estos activos tienen más valor cumpliendo su función dentro del proceso de producción así sea dentro de un periodo de diez años en donde ya hayan cumplido su periodo de vida útil de los cuales se espera darles una reparación adecuada para poderlos reinsertar al proceso de producción y en caso de no abastecerse hacer la inversión en la compra de nueva maquinaria.

CAPITULO IX

RESULTADOS DE LA IMPLANTACIÓN

Como resultado de la implementación de los objetivos planteados a mediano plazo, tanto en la parte administrativa como financiera, obtuvimos un alto interés de la junta directiva compuesta principalmente por Henry Benavides en representación de la compañía RIMESA S.A, los cuales son los principales interesados en la inversión del proyecto, ya que los productores del cantón el guabo se muestran sumamente interesados en formar parte de este ambicioso proyecto, que no solo va a beneficiar a los inversionistas sino también a los pequeños y grandes productores de los cuales se exige una producción de banano haciendo uso de abonos orgánicos principalmente si el mercado meta es Europa y que mejor manera de cumplirlo partiendo desde sus propios desperdicios de producción dándoles un útil beneficio y a la vez generando un impacto positivo en los costos de producción.

La implementación como parte de los presupuestos financieros forman un pilar fundamental dentro del proyecto ya que el seguimiento mensual para el cumplimiento de los objetivos en ventas e ingresos se cumplan es necesario el aporte de cada pieza que forma un papel esencial dentro del organigrama de la compañía. Siendo el cumplimiento de los objetivos a mediano plazo el que nos brinde esa seguridad para dar el siguiente paso de inversión en la implementación de equipos y maquinaria a largo plazo para poder cumplir con el crecimiento de la demanda planteada.

CAPITULO X

EVIDENCIACIÓN DE LAS NECESIDADES DE APALANCAMIENTO

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Haciendo énfasis en los estudios de investigación realizados a lo largo del proyecto se llega a una conclusión de una aceptación de la hipótesis planteada la cual es la aceptación en el mercado de un producto 100% orgánico hecho a partir de los mismos residuos generados durante el proceso de cosecha y a la vez junto con el análisis y la aprobación de la junta directiva de la compañía Rimesa s.a para la inversión en el proyecto el cual se va hacer por medio de entidad financiera CFN, se planifico una inversión por parte de RIMESA S.A del 53% representado en dólares por la suma de \$ 221,988.00, siendo 47% es el porcentaje a financiar con la CFN por un valor de \$200.000 a un tiempo de 5 años, manejando una tasa de interés anual del 11%. Es algo positivo que la empresa se apalanque en menos del 50% ya que esto genera una mayor confianza en los accionistas y genera un mayor poder de negociación debido a que la compañía no se encuentra sobre apalancada y puede extender aún más su brazo financiero para apalancamientos e inversiones futuras.

Es importante llevar a cabo una relación personal por parte del gerente y del personal encargado de comercialización de la compañía con los futuros clientes ya que hay que atender a sus necesidades de tiempo y pedido sin que se lleve a cabo alteraciones en la planificación, el concepto que ellos manejen sobre nosotros es de valiosa importancia debido a que se busca estrechar lazos de confianza entre los clientes y la empresa, generando una buena imagen, una publicidad de boca a boca con otros productores de banano en la zona y a la vez dándonos un valor agregado que nos posiciona como una empresa de calidad lo cual es muy importante en el medio en

que nos desempeñamos debido al mercado competitivo al cual nos enfrentamos. De igual forma la relación con nuestros clientes viéndolos como proveedores debido a que la materia prima principal para elaborar el compost proviene de ellos para lo cual es sumamente importante darles también un buen trato como proveedores cumpliendo con las expectativas planteadas de recolección y limpieza, este es el pilar fundamental de nuestro credo organizacional.

Credo.

Creemos en el esfuerzo constante para lograr métodos de producción amigables con el medio ambiente, esforzándonos también para reducir nuestros costos y obtener precios razonables en donde nuestros proveedores y distribuidores tengan la oportunidad de obtener ganancias justas. Las ordenes de los clientes deben ser cumplidas pronta y precisamente, satisfaciendo sus necesidades totales los empleados deben sentirse libres de hacer sugerencias y quejas, debe haber igualdad de oportunidad.

GLOSARIO

Acidulación: Dar propiedades acídulas a una disolución por adición de una pequeña cantidad de ácido.

[\("Http://www.wordreference.com/definicion/acidular"\)](http://www.wordreference.com/definicion/acidular)

Aeróbica: Se denominan aerobios o aeróbicos a los organismos que pueden vivir o desarrollarse en presencia de oxígeno.

[\("http://es.wikipedia.org/wiki/Aeróbica"\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Aeróbica)

Biofertilizantes: Un biofertilizante es un fertilizante orgánico natural que ayuda a proporcionar a las plantas todos los nutrientes que necesitan y a mejorar la calidad del suelo creando un entorno microbiológico natural.

[\("Http://www.boletinagrario.com/ap-6,biofertilizante,942.html"\)](http://www.boletinagrario.com/ap-6,biofertilizante,942.html)

Compost: Es el producto que se obtiene de compuestos que forman o formaron parte de seres vivos en un conjunto de productos de origen animal y vegetal.

[\("http://es.wikipedia.org/wiki/Compost"\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Compost)

Fitosanitario: sustancia o mezcla de sustancias destinadas a prevenir la acción de, o destruir directamente, insectos.

[\("http://es.wikipedia.org/wiki/Producto_fitosanitario"\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Producto_fitosanitario)

Fitotoxicas: Toxicidad de algún producto químico para las plantas cultivadas.

[\("Http://es.thefreedictionary.com/fitotoxicidad"\)](http://es.thefreedictionary.com/fitotoxicidad)

Microorganismos: Es un ser vivo, o un sistema biológico, que solo puede visualizarse con el microscopio.

[\("http://es.wikipedia.org/wiki/Microorganismo"\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Microorganismo)

Orgánico: Se aplica a la sustancia o materia que es o ha sido parte de un ser vivo o que está formada por restos de seres vivos.

[\("Http://es.thefreedictionary.com/orgánico"\)](http://es.thefreedictionary.com/orgánico)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- [1] http://es.wikipedia.org/wiki/Demograf%C3%ADa_del_Ecuador. N. pág. 34.
- [2] <http://www.slideshare.net/RaulinoR/aspecto-Social-Economico-Politico-Y-Cultural-Del-Ecuador>. N. pág. 23.
- [3] <http://www.slideshare.net/RaulinoR/aspecto-Social-Economico-Politico-Y-Cultural-Del-Ecuador>. N. pág. 25.
- [4] <http://ftp.eeq.com.ec/upload/informacionPublica/PLANESTRATEGICO2012-2015.pdf>. N. pág. 70.
- [5] http://www.nexfid.com/pdf/Que_es_la_certificacion_ISO14001.pdf. N. pág. 94.
- [6] <Http://www.wordreference.com/definicion/acidular>. N. pág. 137.
- [7] <http://es.wikipedia.org/wiki/Aeróbica>. N. pág. 134.
- [8] <Http://www.boletinagrario.com/ap-6,biofertilizante,942.html>. N. pág. 134.
- [9] <http://es.wikipedia.org/wiki/Compost>. N. pág. 134.
- [10] http://es.wikipedia.org/wiki/Producto_fitosanitario. N. pág. 134.
- [11] <Http://es.thefreedictionary.com/fitotoxicidad>. N. pág. 134.
- [12] <http://es.wikipedia.org/wiki/Microorganismo>. N. pág. 135.
- [13] <Http://es.thefreedictionary.com/orgánico>. N. pág. 135.
- [14] Ecuador estadístico, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Web. 16 de May.2013.Disponible en: <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/>
- [15] Banco Central del Ecuador. Estadísticas Económicas. Web. 8 Nov. 2013. Disponible en: <http://www.bce.fin.ec>

- [16] Aspecto económico, social, político y cultural del Ecuador. Web 18. May.2013.Disponible en: <http://www.slideshare.net/RaulinoR/aspecto-social-economico-politico-y-cultural-del-ecuador>
- [17] Periodismo ciudadano, entérate Ecuador. Web. 22. Mayo. 2013. Disponible en: <http://www.enteratecuador.com/archivos/18129>
- [18] Ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca del Ecuador. Web. 2. Jun. 2013. Disponible en: <http://www.agricultura.gob.ec/>
- [19] Sistema de Información Nacional de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca. Web. 5. Jun. 2013. Disponible en: <http://servicios.agricultura.gob.ec/sinagap/>
- [20] Corporación regional de bananeros Ecuatorianos. Web. 10. jun. 2013. Disponible en: <http://agroban.com.ec/?cat=14>
- [21] Abonos el sol S.A Colombia Web. 4. oct. 2013. Disponible en: www.abonoselso.com
- [22] Que es el compost. Veo verde. Web. 3. Jul. 2013. Disponible en: <http://www.veoverde.com/2012/11/que-es-el-compost/>
- [23] AGRIPAC S.A Web: 5.oct. 2013. Disponible en: www.agripac.com.ec
- [24] FERTISA S.A Web. 5. Oct. 2013. Disponible en: <http://www.fertisa.com/>
- [25] Manual Básico de Agricultura Ecológica Web.11. Nov. 2013. Disponible en: http://www.cienciasmarinas.uvigo.es/bibliografia_ambiental/agricultura_e_coloxica/Manual%20Agricultura%20Ecoloxica.pdf

- [26] Manual de compostaje para la agricultura ecológica. Web. 30 Jul. 2013.
Disponible en:
<http://www.juntadeandalucia.es/agriculturaypesca/portal/comun/galerias/galeriaDescargas/cap/produccion->
- [27] Los principios de la agricultura orgánica. Web. 31. Jul. 2013. Disponible en: http://www.ifoam.org/about_ifoam/pdfs/POA_folder_spanish.pdf
- [28] Agricultura orgánica o ecológica. Web. 3. Agosto. 2013. Disponible en: http://www.minagricultura.gov.co/archivos/guia_de_agricultura_ecologica
- [29] Las huertas orgánicas. Web. 5. Agosto. 2013. Disponible en: http://www.biouruguay.org/huertas/huertas_familiares.pdf
- [30] Restrepo, Jairo. El ABC de la agricultura orgánica. Cali. Colombia. 2013 impreso.

ANEXOS



Subsecretaría de
Agricultura

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN, REGISTRO DE FERTILIZANTES Y AFINES PRODUCIDOS EN EL PAÍS

1. Solicitud de autorización para la Inscripción y Registro de Fertilizantes y Afines, producidos en el País, dirigido al/la señor/a Subsecretario/a de Agricultura que incluya: Nombre o Razón Social de la Empresa, dirección completa, teléfono, dirección de correo electrónico; firmado por el Señor/a Representante Legal de la Empresa, con fotocopia a color de la cédula de ciudadanía; y su nombramiento (Vigente), si no viene firmado por el representante, pedir el poder especial o carta de autorización con el reconocimiento de firmas ante una notaría, de su delegado o apoderado para que represente a nombre del titular;
2. Copia del Certificado vigente del **Registro como Productor** de Fertilizantes y Afines, (anterior) otorgado por esta Subsecretaría;
3. Certificado de **Análisis de Calidad del Productor** o Formulador, (Original);
4. Presentar el proyecto de Formato de Etiqueta usado para la Comercialización del Fertilizante, de acuerdo a la Norma Técnica Ecuatoriana INEN 221. (Con todos los elementos a comercializarse);
5. Informe de Análisis de Calidad (Original) del producto, realizado en los laboratorios de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro, AGROCALIDAD; en caso de no haberlo, en laboratorios particulares cuyos resultados serán debidamente autorizados por las autoridades competentes.
6. Información Técnica del Producto, de acuerdo al detalle del Anexo N° 1 (DOSSIER);
7. Factura, debidamente cancelada del pago de la tasa respectiva \$150,00 para la Inscripción y Registro de los Fertilizantes y Afines producidos en el país.
8. ** "Toda persona Natural o Jurídica que comercialice o produzca Fertilizantes o Afines, deberá realizar un *ensayo experimental* de cada producto importado o producido cada cuatro (4) años", (Art. 27)

ANEXO N° 1
INFORMACIÓN TÉCNICA DEL PRODUCTO
(DOSSIER)

1. DATOS GENERALES

- a. NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO
- b. COMPOSICIÓN QUÍMICA (Elementos y %)
- c. USO PROPUESTO DEL PRODUCTO

2. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

- a. GENERALIDADES: ORIGEN Y DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO
- b. FORMULA EMPÍRICA
- c. GRUPO QUIMICO
- d. PROPIEDADES FÍSICAS:
 - COLOR
 - OLOR
- e. PRESENTACION:
 - ESTADO FISICO
 - ENVASES
- f. PUNTO DE FUSION
- g. PUNTO DE EBULLICION
- h. Ph
- i. DENSIDAD
- j. INFLAMABILIDAD
- k. EXPLOSIVIDAD
- l. SOLUBILIDAD EN AGUA
- m. PROPIEDADES OXIDANTES
- n. SOLUBILIDAD EN SOLVENTES ORGANICOS
- ñ. REACTIVIDAD CON EL MATERIAL DE ENVASE
- o. PERSISTENCIA DE ESPUMA
- p. CONTENIDO MINIMO Y MÁXIMO DE LOS COMPONENTES
- r. FUNCIONES QUE DESEMPEÑA CADA NUTRIENTE
- q. MODO DE ACCIÓN

3. DATOS SOBRE LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO

- a. CULTIVOS Y ÁMBITO DE APLICACIÓN
- b. SINTOMAS DE DEFICIENCIA
- c. EFECTO SOBRE EL CULTIVO
- d. CONDICIONES EN QUE DEBE SER UTILIZADO
- e. INSTRUCCIONES DE USO:
DOSIS
 - MODO DE APLICACIÓN

BANABONO

PLAN DE IMPLANTACION DE SISTEMA DE GESTION INTEGRADO 14K

ESP GA 06 VER 26 07

ETAPAS / ACTIVIDADES	Resp.	PLANTEAMIENTO DE LA IMPLANTACION															
		Oct				Nov				Dic				Ene 08			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
SISTEMA DE GESTION AMBIENTAL ISO 14.001																	
1.- Planificacion de la Implantacion																	
DIAGNOSTICO SITUACIONAL SEGUN LA NORMA																	
Recopilacion de Documentacion	ISOCAL	5															
Conformacion de Comité de Facilitadores Planta.	BANABONO	5															
Solicitar ofertas para Sistema Ambiental 14001 a Certificadoras.	ISOCAL					9											
Elaboracion de calendario de cursos	ISOCAL	5															
Definir dias de asesoria	ISOCAL	10															
PLANIFICACION																	
Elaborar la Matriz de códigos y responsables de aprobaciones documentales	ISOCAL	7															
Aprobación de Reporte de visita "Control de Actividades" ó "Semáforo"	BANABONO	5															
Validacion de Plan de Implantacion	BANABONO	10															
Planificacion del Lanzamiento del Programa ISO 14 K	ISOCAL				22												
Lanzamiento del Programa ISO 14 K	ISOCAL				26												
Aprobar Matriz de Responsables por cláusula de la Norma ISO 14000	ISOCAL					4											
Aprobar la Implantacion de un Sistema documental electronico	BANABONO	7															
Capacitación: SGA Sensibilizacion Inicial General. Video ambiental	ISOCAL	5															
Capacitación: SGA Conceptos de 5S	ISOCAL	8	17														
Capacitación: Gestion Ambiental Matriz de A.A. e I.A.	ISOCAL		19	31													
2.- Definir Política y Objetivos de RIMESA																	
Definir Política de 14 k	ISOCAL	10															
Publicar Política Ambiental en varias areas. Posters	BANABONO		17														
Crear Calendario de bolsillos con Pokitica para todo el personal	BANABONO		25														
Definir Objetivos de Gestion Ambiental	ISOCAL	12															
Presentacion borrador de programa de Objetivos	ISOCAL	12															
Aprobacion de programa de Objetivos	ISOCAL	12															
Implantacion de Programa 5 S en cada area	ISOCAL		15	29	9	16											
Terminar la señalética en las áreas	BANABONO				22	5											
Adecuar servicios higienicos	BANABONO					5											
Implantacion de Programa de Objetivos	ISOCAL				26												
3.- Requisitos de RECURSOS HUMANOS																	
Definir el Organigrama Corporativo	ISOCAL	5															
Matriz de Funciones	ISOCAL				4												
Matriz de Competencias del personal	ISOCAL				4												
Plan de Induccion	ISOCAL				4												
Plan de capacitación y entrenamiento.	ISOCAL				4												
4.- Elaboracion de Documentación del SISTEMA AMBIENTAL																	
Elaborar Manual de Sistema Ambiental	ISOCAL								30								
Estructurar el Sistema Ambiental electronicamente	ISOCAL				23												
Estructurar Documentacion y Registros ambientales:	ISOCAL																
Procedimientos Legales	ISOCAL							23									
Preparación emergencias ambientales	ISOCAL							26									
Realizacion de simulacros de emergencias ambientales	ISOCAL								30	5							



Autor: **Manuel Arias, Cristhian Campoverde**



(El Guabo 2013)



(El Guabo 2013)