

PLAN DE TRABAJO DE CONCLUSIÓN DE CARRERA
(TCC)

BRUNO SANGSTER FEJOO

JOHN CEDEÑO GARCIA

**“PROPUESTA PARA LA COMERCIALIZACION DE
BALSA HACIA EL MERCADO NORTE AMERICANO Y
CREACION DE UNA ASOCIACION DE PEQUEÑOS
PRODUCTORES EN EL CANTON CHONE”**

ALTERNATIVA DE MEJORAMIENTO

Plan de Trabajo de Conclusión de Carrera (TCC) presentado como requisito parcial para la obtención del grado en Ingeniería en Negocios.

UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO

Guayaquil, diciembre 16 2011

FICHA CATALOGRÁFICA

BRUNO SANGSTER; JOHN CEDEÑO, PROPUESTA PARA LA COMERCIALIZACION DE Balsa HACIA EL MERCADO NORTE AMERICANO Y CREACION DE UNA ASOCIACION DE PEQUENOS PRODUCTORES EN EL CANTON CHONE. Guayaquil: UPACIFICO, 2011, 60 p.

Director: Eco. JORGE MUÑOZ (Trabajo de Conclusión de Carrera- TCC presentado a La Facultad de Negocios de la Universidad Del Pacífico).

Resumen: La ciudad de Chone está en pleno progreso de cultivo de balsa por lo que requiere de ideas para un mejor funcionamiento y provecho de las funciones al realizar. Por lo tanto con nuestra asesoría queremos cubrir ese campo y darle la oportunidad de desarrollarse a los pequeños productores ya que ellos están siempre presionados por la intermediación la cual impide el crecimiento pero a la vez los mentaliza de que es la única forma de vender su producto con lo cual el pago no es justo. La asesoría abarcaría con la eliminación de los canales de distribución que impiden el desarrollo y con propuesta de una venta directa, siendo una comercialización lo cual les daría más confianza e incentivo para seguir con el cultivo.

Palabras claves: Estrategia, competitividad, gestión, DIFERENCIACION.

DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD

La Universidad Del Pacifico, se compromete a no difundir públicamente la información establecida en la presente Trabajo de culminación de carrera **“PROPUESTA PARA LA COMERCIALIZACION DE Balsa HACIA EL MERCADO NORTE AMERICANO Y CREACION DE UNA ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES EN EL CANTON CHONE”**, de autoría de John Edison Cedeño García y Bruno Emanuel Sangster Feijoo, en razón que esta ha sido elaborada con información confidencial,

Cinco copias digitales, de esta Trabajo de culminación de carrera quedan en custodia de la Universidad Del Pacifico, las mismas que podrán ser utilizadas para fines académicos y de investigación.

Para constancia de este compromiso, suscribe

Guayaquil, 27 de Diciembre del 2011



Ing. Enrique Echeverría Fabre

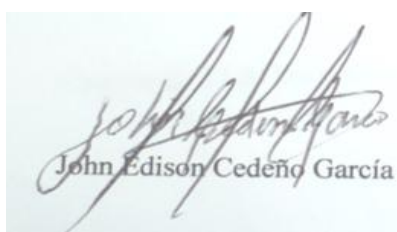
DECLARACION DE AUTORIA

Nosotros, John Edison Cedeño García y Bruno Emanuel Sangster Feijoo declaramos ser los autores exclusivos de la presente tesis.

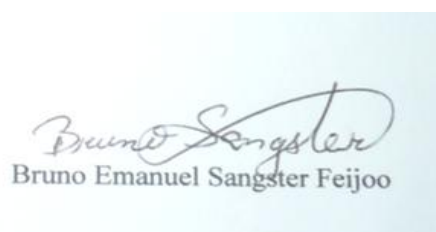
Todos los efectos académicos y legales que se desprendieren de la misma son de nuestra responsabilidad.

Por medio del presente documento cedo nuestros derechos de autor a la universidad del pacifico –Escuela de Negocios – para que puede hacer uso del texto completo de la Trabajo de culminación de carrera **“PROPUESTA PARA LA COMERCIALIZACION DE BALSA HACIA EL MERCADO NORTE AMERICANO Y CREACION DE UNA ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES EN EL CANTON CHONE”**

Guayaquil, 27 de Diciembre del 2011



John Edison Cedeño García



Bruno Emanuel Sangster Feijoo

CERTIFICACION

Yo, Economista Jorge Muñoz Rector de la Universidad Del Pacifico, como director de la presente Trabajo de culminación de carrera, certifico que los señores John Edison Cedeño García y Bruno Emanuel Sangster Feijoo, Egresados de esta institución, son autores exclusivos del presente trabajo, el mismo que es autentico, original e inédito.

Guayaquil, 27 de Diciembre del 2011-11-27



Eco. Jorge Muñoz

INDICE

INTRODUCCION	9
I. Objetivo del Proyecto	13
II. Desarrollo	14
II.1. Antecedentes del Sector	14
II.1.a. Ubicación Geográfica	14
II.1.b. Facilidades	15
II.2. Planificación Estratégica	16
II.2.a. Misión	16
II.2.b. Visión	16
II.2.c. Objetivo	16
II.2.d. Análisis de Mercado	17
II.2.e. Identificación de la Asociación	25
II.2.f. Áreas de la Asociación	26
II.2.g. Análisis FODA	28
II.2.h. 5 Fuerzas de Porter	29
II.2.i. Maquinarias a ser Implementadas	30

II.3. Comercialización	35
II.3.a. Mercado Objetivo	35
II.3.b. Puerto de Destino	36
II.3.c. Empresa Norteamericana	37
II.4. Simulación de Ejecución de la Propuesta	38
III. Estudio Financiero	40
III.1. Presupuesto e Inversión	40
III.2. Flujo de Caja	42
III.3. Estado de Pérdidas y Ganancias	44
III.4. Balance General	45
III.5. Tasa Interna de Retorno	46
IV. Análisis Financiero del Proyecto	46
IV.1. Razones Financieras	46
IV.2. Evaluación: Sensibilidad Y Rentabilidad	47

V.	Conclusiones	47
VI.	Recomendaciones	50
VII.	Anexos	51
VIII.	Bibliografía	59

INTRODUCCION

En el Ecuador existen grandes áreas de bosque nativo ubicadas especialmente en la Región Amazónica, en las estribaciones externas de las dos cordilleras de la región andina y en zonas secas y húmedas de la Costa. Estos bosques son los suministradores de productos forestales como: maderas, leña, frutos, resinas, cortezas, bejucos¹, carnes, pieles y más elementos de la flora y fauna silvestres. Así mismo, proporciona el espacio vital en el que se asientan numerosas poblaciones de indígenas y colonos para quienes estos recursos constituyen importantes fuentes de subsistencia y de ingresos. De los esfuerzos que se realicen para la conservación de los bosques dependerá en gran medida el futuro del ambiente y el uso sostenible de los recursos naturales del país.

El uso y comercio de la madera y sus derivados son actividades que han estado presentes en la economía del país. El Ecuador ha sido autosuficiente en productos madereros, gracias a una base forestal que originalmente cubría el 80% del territorio nacional. Esta situación actualmente se está revirtiendo debido a conocidos problemas de sobreexplotación y tala irracional de bosques nativos, frente a una incipiente forestación.

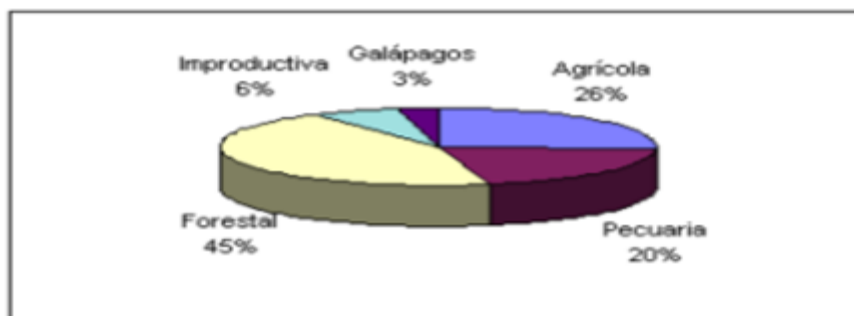
“La mayor parte del suelo del país es apto para el uso forestal, correspondiendo aproximadamente 12 millones de hectáreas que significan el 44,7% del área total del país. Además, hay que considerar que con técnicas adecuadas de

¹ Bejuco: Termino aplicado a varias plantas trepadoras parecidas a las parras que se encuentran en Centroamérica, Suramérica, e Indias Occidentales, que son reconocidas por sus poderes curativos.

agroforestería², el área potencial para uso forestal puede aumentar. ”
(www.fao.org, párr.3)

En la Amazonía, por diversos motivos, la colonización originó una agricultura itinerante, que amenaza con una depredación gradual del recurso forestal. En la Costa, donde la colonización se intensificó a partir de 1964 por la expansión de la frontera agrícola, las áreas cubiertas con pastizales ocupan aproximadamente cinco millones de hectáreas. En la Sierra son conocidos los efectos originados por la intensa colonización, que redujo la cobertura boscosa a menos del 7% del área original.

Tabla 1 Aptitud de los Suelos de Ecuador



Fuente: Pronareg

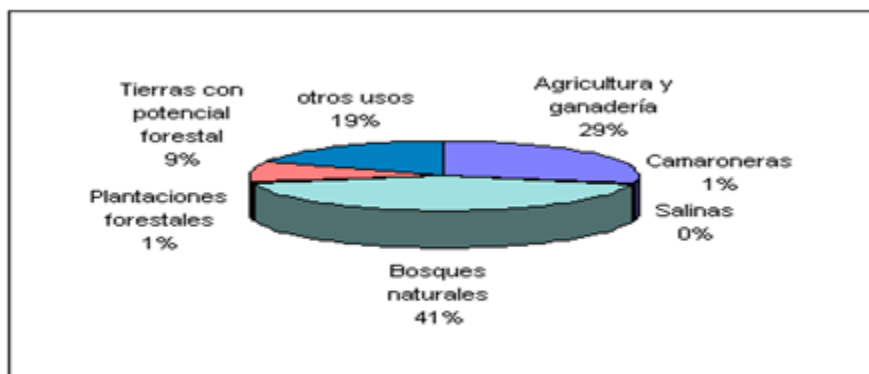
3_

En base a la grafica podemos decir que el censo que realizo PRONAREG, nos da a entender que la aptitud de los suelos del Ecuador son mas para el desarrollo forestal y agrícola con lo cual podemos decir que la ubicación geográfica del Ecuador nos da el clima idóneo para el desarrollo de las diferente biodiversidad forestal.

² Agroforestería: es un sistema productivo que integra árboles, ganado y pastos o forraje, en una misma unidad productiva.

³ Aptitud de los Suelos.(Ecuador)''www.fao.org''

Tabla 2 Bosques Nativos y Plantaciones en el Ecuador



Fuente: INEFAN

4

Esta grafica nos indica que antiguamente eran muy pocas las comercializadoras que plantaban sus bosque, y lo que hacían era utilizar el bosque nativo o primario. A diferencia de la actualidad que por certificados medios ambientales que se les exigen a las compañías que usen bosque plantados y no bosques primarios.

Ecuador no es el único país idóneo para el cultivo de la balsa:

“La balsa es una especie que crece abundantemente en los trópicos de Ecuador, Colombia, México y otros países. Adquirió gran importancia en la Primera y Segunda Guerra Mundial donde se constituyó en material estratégico de guerra. Las condiciones climáticas de nuestra región tropical y en Colombia, son ideales para el desarrollo de esta especie, donde crece precozmente, obteniendo alturas de hasta 20 m., con fustes comerciales de 10 m. y diámetros de 40 a 50 cm. en 5 años. Se regenera naturalmente formando manchas coetáneas⁵ o árboles aislados, como también es una especie que puede ser plantada fácilmente. ”

(www.forestalcolombia.fullblog.com.ar, párr. 1)

⁴ Uso actual de la tierra. (Ecuador)” www.fao.org”

⁵ Coetáneas: coinciden en un mismo tiempo.

“La provincia de Manabí, por el hecho de encontrarse situada en la parte central de la costa ecuatoriana y poseer un clima agradable que va desde el tropical seco hasta el tropical húmedo, posee una diversidad de recursos naturales que pueden ser explotados para el desarrollo económico de la provincia. La gran cantidad de tierras fértiles permite el cultivo de gran variedad de productos. Sus montañas y sus valles, en los que se encuentran grandes extensiones de bosque, son aptos para la explotación de maderas fina (de importancia económica); una de las actividades que también se desarrollan en esta provincia es la cría de aves de corral (avicultura), pues no es raro ver en Manabí grandes haciendas con inmensos galpones para el cultivo de gallinas. También vale mencionar que esta provincia tiene un gran desarrollo piscícola. ”

(www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3559/1/6086.pdf, pág. 20, párr. 1)

De acuerdo con la investigación realizada de los estudiantes de la ESPOL determinan el nivel de desarrollo que tiene la provincia de Manabí y por el cual da una premisa para futuros negocios y de gran desarrollo, por lo tanto introduciéndonos un poco en una de los cantones de la provincia logramos ubicarnos en Chone el cual nos da oportunidad de crecimiento por sus agricultores los cuales tienen diversificados sus hectáreas.

Con nuestra asesoría queremos llegar a poder cubrir todos estos desfases que existen para tener control del desarrollo en los campos para su mejor comercialización.

En la ciudad de Chone uno de los cantones que tiene la provincia de Manabí tiene como principales actividades económicas la agricultura, la ganadería, la avicultura, la piscicultura y el comercio en sus diferentes formas, siendo esta la principal actividad económica que los habitantes de esta región desarrollan.

Por lo tanto nos encontramos que a nivel nacional el Ecuador cada vez mas exporta madera y una de ellas es la balsa con la cual se está logrando mayor desarrollo económico para el país, debido que la balsa como producto terminado tiene diversos usos, por su baja densidad, es muy apreciada en el exterior para construcción de aviones como aislantes del sonido, aislantes del calor en refrigeradoras, boyas para redes de pesca, aerodelismo, tablas de surf, artesanías, en los laboratorios etc. La exportación de la balsa genera importantes divisas a nuestro país.

Revisando los distintos sectores que tiene nuestro país tomamos como punto de apoyo y de propuesta de asesoramiento la ciudad de Chone ya que últimamente se ha desarrollado como un sector maderero pero el problema es que son solo de pequeños productores los cuales no se han podido desarrollar por el mismo sector ya que la intermediación es una de las principales causas de explotación por la cual no han logrado crecer.

Nuestro aporte hacia un selecto grupo de pequeños productores será de darles una propuesta de unificación con la cual les daría una ventaja competitiva ya que todos unidos lograrán ser mejores, claro está que este grupo o asociación integre a mas participantes con lo cual se formaría en solida y eficiente, hasta competir frente a las empresas grandes dando como objetivo final mejor rendimiento económico.

I. OBJETIVO DEL PROYECTO

I.1. OBJETIVO GENERAL

Asesorar a los pequeños productores para promover la asociatividad⁶ y lograr economía de escala.

I.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Tener desarrollo social en los sectores que van a ser explotados.
- Vinculación y capacitación para los futuros socios.
- Competir con eficiencia, eficacia y efectividad en la comercialización del producto.
- Generar una mayor rentabilidad a los socios.

II. DESARROLLO

II.1. Antecedentes del Sector

II.1.a. Ubicación Geográfica:

“La ciudad de Chone está entre los 1230 minutos de latitud norte y 45 minutos de latitud sur de la línea equinoccial, y a 79 grados, 0 minutos de longitud oeste del meridiano de Greenwich. Con una población de 117634 habitantes. ”

(es.wikipedia.org, ubicación, párr. 1)

⁶ Es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.

Chone limita al norte con la provincia de Esmeraldas y el cantón Pedernales; al sur con los cantones de Pichincha, Bolívar y Tosagua; al este con El Carmen, Flavio Alfaro y la provincia de Los Ríos y, al oeste con los cantones Sucre, Junín, Jama y Pedernales.

II.1.b. Zona de Influencia:

Como podemos ver en el gráfico a continuación (Tabla 3), es que el sector donde existen las plantaciones de los pequeños productores está ubicado a una hora treinta minutos del cantón Chone exactamente en los recintos aledaños al pueblo de Convento, el tipo de acceso para llegar a esta zona es la vía Chone – Zapallo – Convento, del cual existen varias cooperativas de transporte con destino a este lugar. Cabe recalcar que al estar todos los pequeños productores cerca tendrán un mejor control y mejoramiento continuo en las plantaciones.

Grafica 3 Zona de Influencia de los Pequeños Productores de Balsa



Fuente: Google Earth Maps

7

⁷ Google earth maps. (www.maps.google.es) “indica la zona de influencia donde esta situado los productores.

II.2. PLANIFICACION ESTRATEGICA DE LA ASOCIACION

Con el objetivo de crear asociatividad y economía de escala para poder comercializar directamente el producto terminado, en las reuniones que hemos tenido con los pequeños productores llegamos a la conclusión que el tipo de estrategia a utilizar es definir el horizonte a seguir que será la misión, visión y objetivo de la asociación.

II.2.a. Misión

Establecernos como una asociación eficiente y eficaz para lograr tener más control sobre los canales de procesos y dar más satisfacción al cliente en la entrega del producto, logrando establecer un nexo más cercano con el cliente final.

II.2.b. Visión

“En el año 2020, la misma asociación tendrá su propia planta procesadora y comercializadora, con ventajas competitivas para el comercio nacional y mundial, que contribuye al desarrollo económico productivo con responsabilidad social.”

II.2.c. Objetivo

- Lograr tener mayor rentabilidad
- Asegurar la venta del pequeño productor.
- Eliminar los canales de intermediación.

II.2.d. Análisis Mercado

Se denomina madera de balsa al boyal en la selva sub-tropical del Ecuador, Centroamérica y en otros países sudamericanos. Sin embargo, las condiciones geográficas y climáticas de la cuenca Ecuador, hacen que la balsa ecuatoriana tenga mayor desarrollo y calidad que en el resto del mundo.

“Ecuador es el primer exportador de balsa a nivel mundial, cubre el 98% de la demanda internacional, por lo que mediante este proyecto se busca mantener el sitio, buscando nuevos mercados.” (www.cccuenca.com.ec, párr. 2)

La balsa se exporta en paneles o preparada, tiene gran demanda en países de Asia, Europa y Norteamérica. Con el programa de asesoría se busca mantener abastecido el mercado mundial, es decir, que los agricultores que siembren este producto tengan garantizada su compra, y uno de los países más importantes que importa dicho producto es China, en agosto de 2006, se transportaron 17 contenedores a China.

“Durante el año 2000, el precio de la balsa estuvo un 22% por debajo del precio-promedio del año 1999 y su exportación decreció en un 23% con respecto al año 1999. Durante el año 2003, el precio de la balsa estuvo un 8% por arriba del precio-promedio del año 2002. A partir del año 2004, según el reporte, la producción de la balsa ha subido a un promedio anual del 13%, lo que se considera muy importante, y el precio por tonelada ha mejorado con respecto al año 2003 en 7% promedio anual.” (proecuador.gob.ec, bajo pedido)⁸

⁸ Por medio de vía electrónica se pide información la cual después de dos días es entregada por el mismo medio la información que fue solicitada.

Las zonas de mayor producción son las provincias de Guayas, El Oro, Los Ríos, Santo Domingo de los Tsáchilas y Manabí. Con el fin de promocionar el cultivo de boyales y buscar alternativas de producción, un grupo de estudiantes universitarios, estamos motivando a varios pequeños agricultores a desarrollarse y que tengan un crecimiento constante con la producción de boyal.

También es usada en diferentes aplicaciones, tales como construcción de tanques para químicos, tinas de baño, paletas para generadores eléctricos eólicos, autos, camiones, botes, etc. El boyal tiene un sin número de cualidades que la hacen superior a muchos otros productos, dentro de estas cualidades tenemos: su gran capacidad de aislamiento térmico y acústico, su bajo densidad, su facilidad para encolarse y su poco movimiento de agua entre sus celdas.

Actualmente ya existen plantas para el proceso de secado de la balsa, esto ha producido confianza en los agricultores ya que les garantiza que no existirán pérdidas de madera y garantiza la calidad de la madera a ser exportada con la consecuente mejora de precios. Esto ha producido mayor confianza en los agricultores que ha incrementado las hectáreas de cultivo.

En la siguiente Cuadro (tabla 4) se podrá observar que Estados Unidos y China son los mayores importadores de balsa y de cualquier otro tipo de producto maderero a nivel mundial dando como punto de destino para los países productores.

Es por eso que hemos escogido como mercado objetivo Estados Unidos por el alto comercio que existe ya sean estos productos de madera y otros productos.

Tabla 4 Cuadro de los Países que Importan distintos tipos de madera entre ellos la Balsa.

3	Partida	Descripción	Cod País	País	Toneladas	Valor FOB
4	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	023	ALEMANIA	438.518	2111.118
5	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	069	AUSTRALIA	8.757	26.501
6	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	080	BAHREIN	3.198	9.299
7	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	087	BELGICA	159.12	434.428
8	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	105	BRASIL	404.495	1753.004
9	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	149	CANADA	9.718	53.848
10	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	215	CHINA	3146.626	12193.676
11	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	218	TAIWAN (FORMOSA)	1.972	12.357
12	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	232	DINAMARCA	258.043	1290.379
13	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	244	EMIRATOS ARABES UNIDOS	15.823	79.301
14	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	245	ESPAÑA	297.293	1545.7
15	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	249	ESTADOS UNIDOS	1851.939	7411.941
16	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	267	FILIPINAS	6.648	22.601
17	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	271	FINLANDIA	34.743	124.984
18	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	275	FRANCIA	478.375	2045.585
19	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	351	HONG KONG	16.834	57.296
20	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	386	ITALIA	10.808	52.234
21	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	399	JAPON	10.983	40.92
22	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	450	MADAGASCAR	2.026	12.69
23	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	603	POLONIA	22.932	68.51
24	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	628	REINO UNIDO	23.182	68.687
25	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	756	SUDAFRICA, REP. DE	32.292	96.148
26	4407220000	VIROLA, IMBUÍA Y BALSA	767	SUIZA	1.368	3.664
27				TOTAL	7,235.69	29,514.87

Fuente: Banco Central Ecuador

9

Las exportaciones se realizan principalmente siguiendo la demanda externa ya que la demanda nacional es muy pequeña. En nuestro país apenas 10 por ciento es utilizado para elaborar artesanías caseras, mientras que el 90 por ciento se exporta principalmente a Estados Unidos y Comunidad Económica Europea en forma de tableros, láminas, bloques y madera aserrada.

En base a la investigación realizada en el banco central nos proporcionaron informes tanto de exportación y de importación de países a nivel mundial que venden y compran la madera y uno de ellos es la balsa, los datos obtenidos son del 2009 y 2010 donde nos dan la apertura del mercado que existe y se puede introducir.

⁹ Fuente: biblioteca del Banco Central país importadores de balsa y otras maderas.

Tabla 5 Países que Exportan Balsa

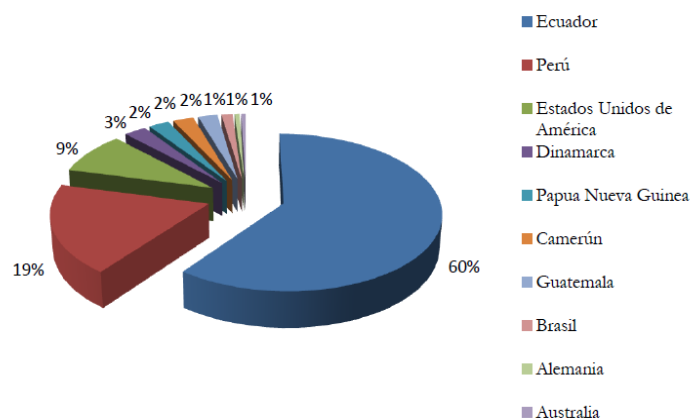
Exportadores	Valor Exportado en 2006	Valor Exportado en 2007	Valor Exportado en 2008	Valor Exportado en 2009	Valor Exportado en 2010	Total valor Exportado 2006 – 2010
Ecuador	-	-	64,932	46,815	90,763	202,510
Perú	-	-	34,622	14,364	13,789	62,775
Estados Unidos de América	-	12,559	5,257	5,704	6,027	29,547
Dinamarca	-	259	18	652	7,816	8,745
Papua Nueva Guinea	-	1,997	2,327	2,117	1,747	8,188
Camerún	-	6,730	1,159	39	212	8,140
Guatemala	-	2,490	2,019	1,384	1,846	7,739
Brasil	-	1,726	755	226	1,664	4,371
Alemania	-	184	409	1,184	278	2,055
Australia	-	57	987	240	492	1,776

Fuente: Trade Map

10

Con estos datos medimos el nivel de exportación de Ecuador hacia el mundo y nos damos cuando su nivel de cobertura comparado con los demás países.

Grafica 4 Países Exportadores de balsa a nivel mundial (2006-2010)



Fuente: Pro ecuador

11

En una grafica de pastel se aprecia mejor el nivel de dominio que tiene el Ecuador frente a los demás países con lo cual se lo define una de mejor calidad a nivel mundial y mejor abastecedor.

¹⁰ Pro ecuador (www.proecuador.gob.ec) "estadísticas de exportación de balsa hasta el 2010"

¹¹ Pro ecuador (www.proecuador.gob.ec) "estadísticas de exportación de balsa hasta el 2010"

Tabla 6 Países de Importan Balsa a nivel mundial

Importadores	Valor Importada en 2006	Valor Importada en 2007	Valor Importada en 2008	Valor Importada en 2009	Valor Importada en 2010	Total valor importado 2006 – 2010
Estados Unidos de América	-	38,803	45,922	35,482	43,784	163,991
México	-	-	39,158	16,060	12,893	68,111
China	-	3,966	8,373	15,240	34,455	62,034
Reino Unido	-	18,658	3,746	1,011	1,681	25,096
Dinamarca	-	2,482	6,466	5,978	7,739	22,665
Brasil	-	3,659	8,536	5,066	4,644	21,905
Italia	-	7,147	3,846	878	672	12,543
Canadá	-	4,400	3,177	2,134	2,516	12,227
Alemania	-	1,590	1,859	3,671	4,040	11,160
Polonia	-	959	1,499	1,015	5,259	8,732

Fuente: TradeMap

12

Podemos observar en la tabla superior que el país que más importa a nivel mundial es los Estados Unidos de América ya que dicho producto tiene diferentes usos lo cual lo hace más atractivo por su calidad como producto final.

Tabla 7 Países que Exportan a los Estados Unidos

Exportadores	Valor Importado en 2006	Valor Importado en 2007	Valor Importado en 2008	Valor Importado en 2009	Valor Importado en 2010	Valor Total Importado 2006-2010
Ecuador	-	31,881	37,447	32,088	39,953	141,369
Perú	-	2,900	4,633	1,571	1,827	10,931
Brasil	-	2,357	1,937	830	1,652	6,776
Papua Nueva Guinea	-	190	753	847	44	1,834
España	-	43	569	11	-	623
Camerún	-	183	270	-	33	486
Guyana	-	372	-	-	-	372
Ghana	-	223	45	29	-	297
Bolivia	-	211	-	-	-	211
Dinamarca	-	-	53	22	128	203

Fuente: TradeMap

13

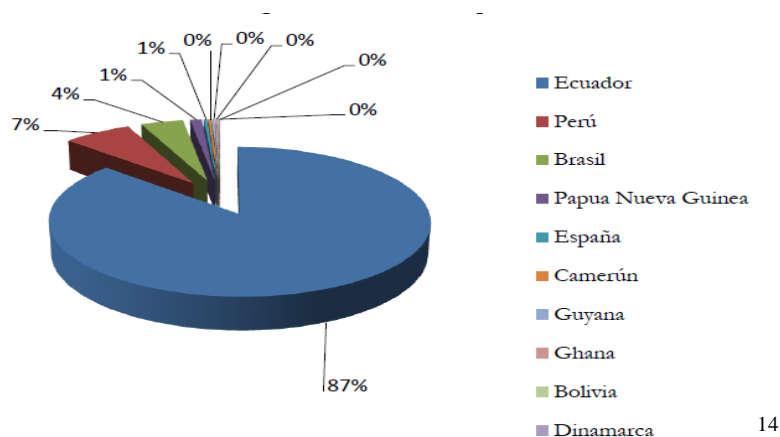
Con dicha tabla podemos indicar la cantidad exacta de cada año en lo que se refiere a la exportación de balsa desde Ecuador hacia los Estados Unidos dando como conclusión el

¹² Pro Ecuador (www.proecuador.gob.ec) "estadísticas de importación de balsa hasta el 2010"

¹³ Pro Ecuador (www.proecuador.gob.ec) "estadísticas de exportación de balsa hacia los Estados Unidos hasta el 2010"

correcto porcentaje (90%) el cual lo mantiene como líder dentro del mercado internacional.

Grafico 5 Países que Exportan Balsa a los Estados Unidos



Fuente: Pro ecuador

14

Con la grafica podemos observar más claramente los porcentajes que manejan los países como dueños del mercado Estadounidense, y nos damos cuenta el poderío que tiene Ecuador frente a los demás manteniendo su promedio del 90%.

Para recabar información general del cultivo, así como costos de producción, precios, volúmenes de venta y sistemas de comercialización se diseñó un formulario de preguntas, el mismo fue aplicado a pequeños productores que tenían plantaciones de balsa en el cantón Chone. (Anexo 2)

El objetivo de esta investigación fue de evaluar el nivel de desarrollo de cada uno de los asesorados realizándoles una ficha técnica la cual nos ayudara a identificar lo antes ya mencionado y poder hacer la simulación correspondiente de nuestra asesoría.

¹⁴ Pro ecuador (www.proecuador.gob.ec) "estadísticas de exportación de balsa hacia los Estados Unidos hasta el 2010"

Para realizar la investigación propuesta se consideró como población 10 familias campesinas que siembran balsa en el cantón Chone provincia de Manabí, una vez seleccionado los pequeños productores se les dará a conocer lo que existe en el mercado, lo que ellos tienen y lo que ellos podrían seguir en base a la asociatividad y con una propuesta de economía de escala.

Es por eso que la función de la asociación va a ser de tipo comercializadora y para ello el análisis que se ha encontrado en el mercado es la siguiente:

“La manera de comercialización de la balsa se la considera en metros cúbicos de madera rolliza, la rentabilidad se la obtuvo mediante la relación beneficio-costos y para conocer el nivel mínimo que se debe producir para no perder ni ganar en una hectárea de balsa, se aplicó la ecuación del punto de equilibrio.”

La asistencia técnica que se le aplica al cultivo de balsa es indispensable para que su desarrollo sea idóneo, no obstante la mayoría de los pequeños y medianos productores de esta especie en la provincia de Manabí no reciben esta capacitación y únicamente los de mayor desarrollo académico y de amistades la adquieren a través de técnicos de empresas comerciales.

Los árboles son comprados directamente en las fincas de los campesinos en trozas y por camionada (Nissan) el precio oscila entre 90.00 a 110.00 dólares o un carro bananero 1,000.00 a 1,100.00 dólares.

La cual logramos identificar el primer problema ya que la intermediación complica el crecimiento con una baja remuneración para el pequeño productor por lo cual da ganancia pero no la esperada, quitando toda clase de incentivo hacia el pequeño productor.

Con el asesoramiento se quiere eliminar la intermediación dando un gran paso para el objetivo final que es de ser directamente la comercialización, para ello se tomara los pasos a seguir.

En nuestro país existen dos grupos de productores: las industrias, que además de producir, fabrican o procesan balsa en productos terminados; y los campesinos, que la cultivan y venden en pie directamente en las fincas a los intermediarios.

Grafico 6 Cadena de Comercialización de la Balsa



Fuente: PROECUADOR.gob.ec

15

“Se estima que en Ecuador la intermediación entre el productor y el consumidor final agrega entre el 15% y el 20% al costo del producto. Los intermediarios son actores muy presentes en el sector pues alrededor de la

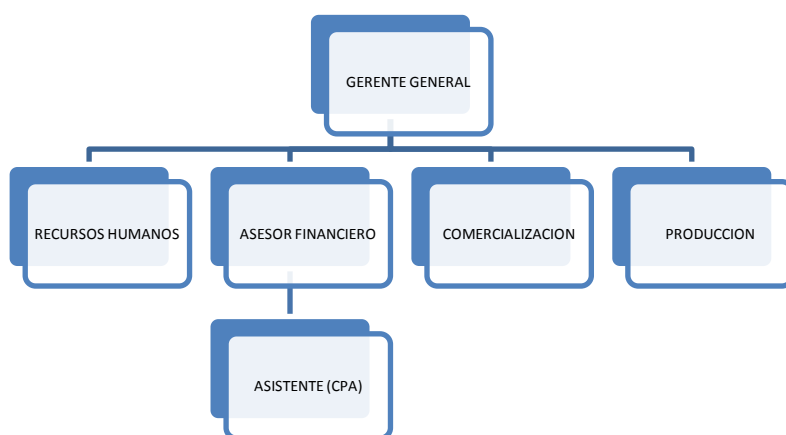
¹⁵ PROECUADOR “Cadena de comercialización de balsa”

mitad de las agroindustrias afirman comercializar sus productos por medio de estos. ¹⁶

II.2.e. IDENTIFICACION DE LA ASOCIACION

La asociación estaría conformada por 10 miembros (ANEXO 1) los cuales se les ha realizado una ficha técnica(ANEXO 2) con la cual se sabrá la cantidad de hectáreas que tiene y de cada producto, cuales con sus costos e ingresos.

Grafico 7 Organigrama de la Asociación



Según el organigrama (tabla 6) se indica cuales serian los puestos que la asociación necesitaría para tener un mayor poder de negociación dentro del mercado nacional e internacional.

La asociación tomaría el nombre ASOPEBAL S.A.¹⁷, estaría ubicada en la ciudad de Chone, Atahualpa y 7 de agosto (piso 1, oficina 2), el

¹⁶ Ministerio de Agricultura y Ganadería

¹⁷ Asociación de Pequeños Productores de Balsa

número de empleados a requerir en oficinas será de 6, ya que ellos se encargaran de la parte administrativa de la asociación.

II.2.f. AREAS DE LA ASOCIACION

La descripción de las funciones de cada cargo:

- Gerente General

Es la principal autoridad que se encargara de supervisar y de tomar decisión siempre y cuando tenga el apoyo de los miembros de la asociación ya que una de sus funciones es de reportarles a los miembros todo lo que ocurre en cualquiera de las áreas antes de una toma de decisión. También se encargara de la parte legal de la asociación con el cumplimiento de las leyes para cualquier acto a realizarse. También autoriza compras, contrataciones, representa a la asociación ante las instituciones del estado y privadas para los tramites referentes al ámbito de su gestión.

- Asesor Financiero

Es el encargado de tener todo tipo de financiamiento y el control necesario de los pagos directos para los miembros de la asociación, tener al día la cartera y si es posible cubrir todos los cobros que les adeudan, dando como conclusión un reporte directo al Gerente General sobre fondos disponibles e inversiones posibles para un mejor desarrollo económico. Por otro lado hará las gestiones ante SRI, elaboración estados financieros, contabilidad, arqueos de caja, control de gastos, elaboración de presupuestos, inventarios.

- Comercialización

El área de comercialización se encargara de lograr buenas alianzas estrategias para la asociación y relaciones comerciales con los clientes actuales y potenciales, conseguir sobre todo buenas empresas que quieran invertir en nuestro producto, también pugnarán por el marketing para darle un marca representativa y que al pasar del tiempo esta sea reconocida. También preparar propuestas, desarrollar presupuestos de ventas, seguimiento de la gestión de comercialización, gestión de comercio exterior.

- Recursos Humanos

Se encargara del reclutamiento de nuevos miembros y de seleccionarlos para luego registrarlos, programar entrenamiento y capacitación. Se encargará de los trámites del personal ante el IESS, MRL¹⁸, archivo del personal.

- Producción

Dicha área se encargara de cubrir las dudas en el sector de la producción y de ir realizando los controles necesarios para que la producción y los productores tengan la oportunidad de ir desarrollando mejor sus cultivos. También controla el ingreso y egreso de materias primas y productos terminados, informa sobre los costos directos e indirectos.

¹⁸ Ministerio de Relaciones Laborales

II.2.g. FODA ‘Asociación ASOPEBAL S.A.’

<p><u>FORTALEZAS</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Alianza estratégica con la procesadora LIBALSA S.A.• Abastecimiento de la materia prima.• Conformación de una estructura administrativa que ayude a los pequeños productores.	<p><u>OPORTUNIDADES</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Buenas perspectivas de comercialización de balsa al mercado americano.• Que la producción en Ecuador es constante a diferencia de otros países.• Buena ubicación demográfica la cual nos permita tener el producto de mejor calidad por sus condiciones climáticas.
<p><u>DEBILIDADES</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Dificultad de acceso a la zona de producción.• Carencia de sistemas y maquinaria para el soporte del envío de la producción.• Baja competitividad operativa frente a la competencia de otros.• Productores no capacitados.	<p><u>AMENAZAS</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Fenómeno natural que impidan el desarrollo de la plantación.• Tiempo de demora inesperada hasta el país de destino• Otro país que produzca lo mismo pero con menor precio.

II.2.h. LAS 5 FUERZAS DE PORTER “ASOCIACION”

- **AMENAZAS DE LOS NUEVOS COMPETIDORES**

Existen pequeños productores en el cantón de Chone a los cuales no hemos podido llegar con nuestras charlas, logrando observar el desarrollo de la agrupación querrán crear una asociación similar para poder competir dando como fruto un nuevo competidor, siempre y cuando la asociación este en busca de nuevos miembros y este sea representativo en la exportación.

- **AMENAZAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SUSTITUTOS**

El poliuretano sería uno de los productos más cercanos para la sustitución, cada vez con más frecuencia por su mejoramiento continuo y por su bajo costo.

También existen otro tipo de balsa la cual se la denomina del Caribe por su rigidez y es menos apreciado como aislante.

- **PODER DE NEGOCIACION DE LOS CLIENTES**

Actualmente al mercado que va dirigido el producto (balsa) es muy difícil de ingresar y para ello hay que cumplir con algunos requisitos, el cual es de protección del medio ambiente (certificado del Ministerio de Medio Ambiente y el certificado de Agrocalidad).

- **PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES**

Con lo que respecta al proveedor no existe tanto poder ya que ellos (pequeños productores) son los beneficiados y parte del negocio con lo cual harán lo posible por estar de la mejor manera y cubrir toda posible demanda.

- **RIVALIDAD**

Con lo que respecta a la rivalidad esta en un alto grado ya que somos nuevos en el mercado por lo tanto trataremos de cubrir todos los campos tales como los intermediarios y de comercializadora para poder depender únicamente de nosotros mismos para eso nos hace falta la experiencia y por ello se buscara alianzas estratégicas para poder ganar dicho know how.

II.2.i. MAQUINARIAS A SER IMPLEMENTADAS

Al momento de crearse la asociación se trataría de invertir en un aserrío para los miembros, con lo cual daríamos el primer paso, para el crecimiento ya que avanzaríamos con uno de los paso para el procesamiento (Tabla 7).

Tabla 8 Listado de Maquinarias a ser adquiridas por la Asociación

LISTADO DE MAQUINARIAS		
	DESCRIPCION	VALOR
Aserrio Electrico	Con motor de 20 Hp, sierra Circular de 42" dientes postizos; con sus respectivas bandas y poleas	12.000,00
Moto Sierras	cinco moto sierras	2.500,00
		\$ 14.500,00

19

En el cuadro anterior se definen las maquinarias que serán implementadas al momento de la creación de la asociación con la cual se querrá ir cumpliendo con los objetivos a seguir la cual es la eliminación de la intermediación.

¹⁹ José Navarro de LIBALSA S.A.

Grafica 8 Aserrío



Fuente: fotos realizadas en la visita a LIBALSA

20

Con esta imagen (grafica 1) tendremos una mejor visión de cómo son los cortes y que maquinaria se utiliza para el aserrío.

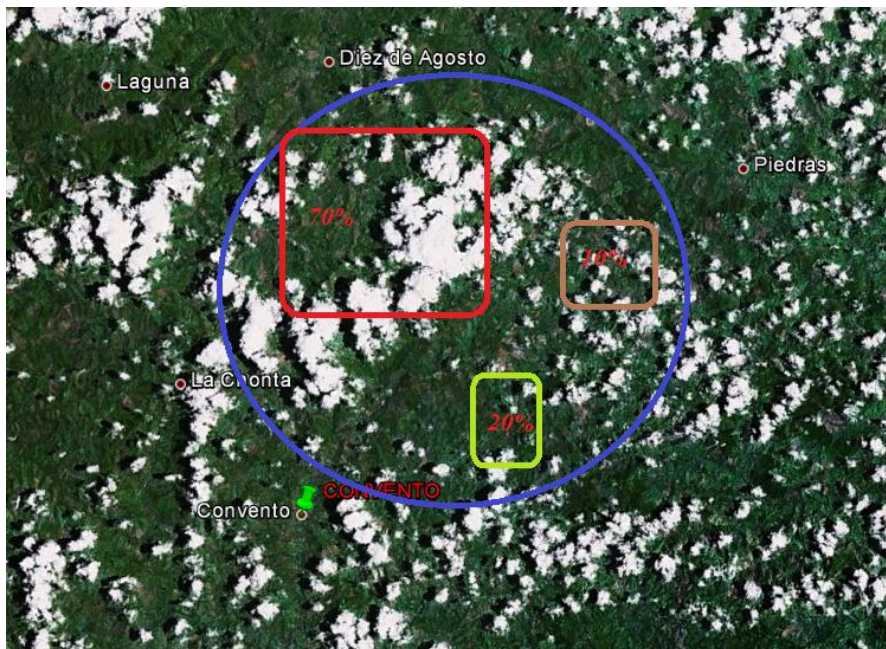
II.3. COMERCIALIZACION

Una vez que ya se ha creado la asociación, tener definido los objetivos y de haber logrado organizarse en cuestión de cuanta materia prima se obtiene hasta la forma del envío del producto procesado.

Ya con el producto terminado se ha prestado el servicio de una consolidadora (LAT INTERNACIONAL) la cual llevara el contenedor hacia la planta procesadora se abastecerá el contenedor con el producto en forma de bloques, ya listo el contenedor este será enviado al puerto de Guayaquil después la consolidadora se encargará de embarca el contenedor y definir hacia donde tiene que ir. El contenedor una vez que ya haya llegado al puerto de destino será retirado por el cliente final en este caso seria DECOMAX.

²⁰ José Navarro LIBALSA S.A.

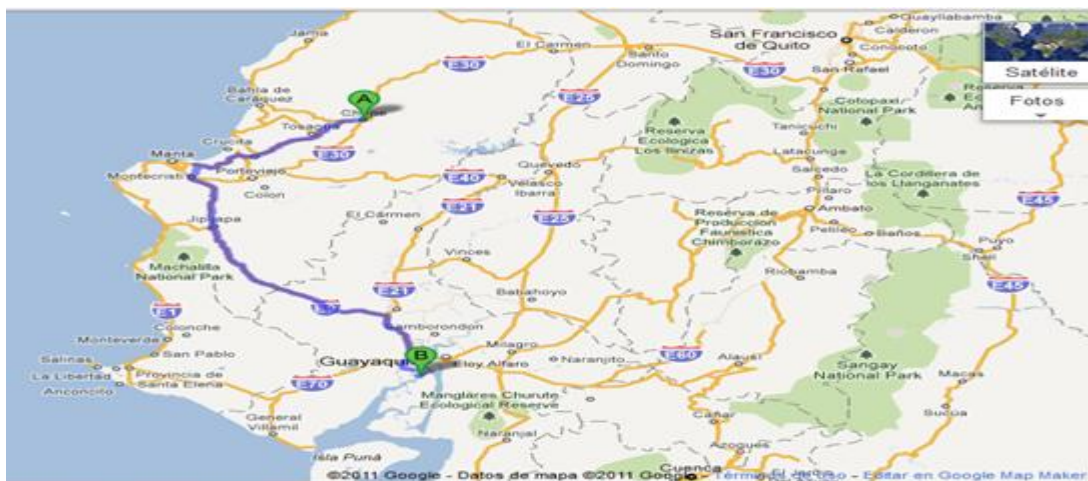
Grafica 9 Zona de las hectáreas de los pequeños productores de balsa



21

En la imagen (grafica 2) anterior se denota la zona de influencia de las hectáreas de los pequeños productores, con la cual dan como confirmado la cercanía para las futuras reuniones en las que expondrán informes y proposiciones de ideas a las cuales deben de ser elegidas por democracia.

Grafico 10 Ruta Chone - Guayaquil



Fuente: Google Earth Maps

22

²¹ Google Earth

Como podemos darnos cuenta en la imagen (grafica 3) anterior se observa que nos dirigimos hacia Guayaquil para salir por el puerto de Guayaquil ya que es la mejor opción para envío de productos por medio marítimo.

¿Por qué no utilizar el puerto manta como la más próxima hacia La ciudad de Chone?

No se utilizara el puerto de manta debido a dos razones importantes:

Porque existe un acuerdo tipo alianza estratégica con la procesadora LIBALSA S.A. la cual se encuentra ubicada dentro de la provincia del Guayas por lo tanto una vez listo los bloques²³ estos se transportarían directamente hacia el puerto de Guayaquil.

Porque el puerto de manta es un puerto de poco calado del cual los buques que llegan a Guayaquil y son de gran calado no podrían entrar.

¿Qué es LIBALSA S.A.?

LIBALSA es una procesadora que está calificada para realizar los distintos tipos de cortes y de tener listos los bloques los cuales serán para la exportación, por la cual nosotros haremos préstamo de sus servicios y de su know how la cual nos ayude a seguir desarrollándonos.

¿Qué servicio brindaría LIBALSA S.A. a la asociación?

El servicio consta que LIBALSA realice el proceso de la balsa en su totalidad y que lo deje ya listo en bloques, hasta poder tener nuestra propia planta con la cual eliminaríamos otra intermediación.

²²Google Earth Maps "vía de acceso de Chone hasta Guayaquil"

²³ Anexo "fotos" ejemplo de un bloque de balsa

Con el fin de crecer vamos paso a paso cubriendo los canales de intermediación para llegar a nuestro objetivo final que la de ser una comercializadora y pelear entre las más grandes.

A lo que se refiere al transporte desde la procesadora hasta el puerto, contaremos con el servicio de una consolidadora ''*LAT INTERNACIONAL*²⁴, la cual se encargara de llevar el contenedor hasta las instalaciones, por lo general las medidas del contenedor son de 20 pies.

¿Qué es LAT INTERNACIONAL?

LAT INTERNACIONAL es una consolidadora prestaremos los servicios correspondientes a la comercialización (formularios, pago de aranceles, transporte de la carga, etc.)

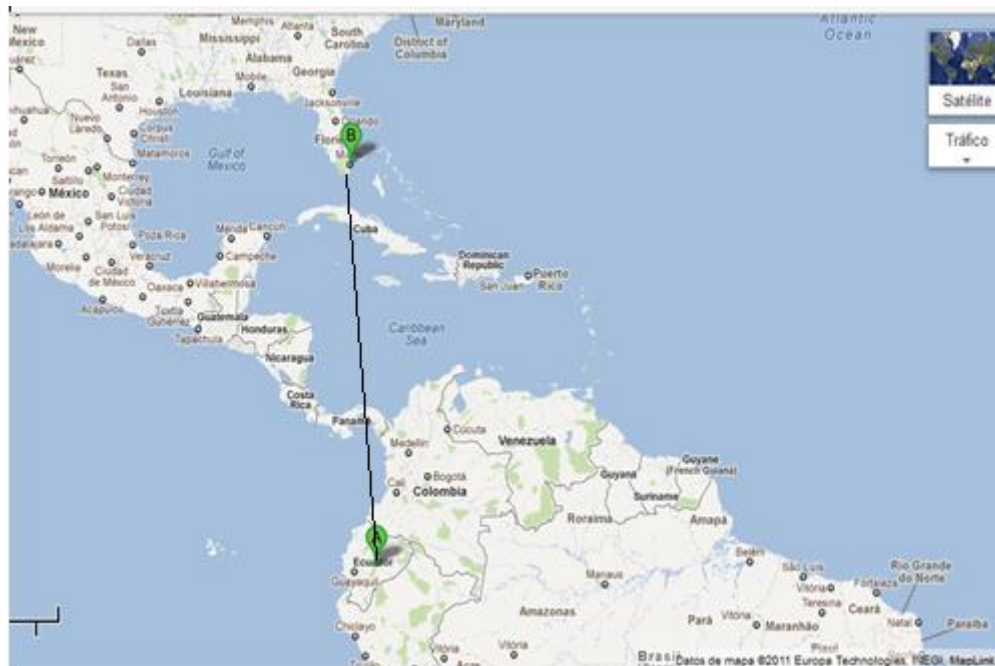
Al momento de exportar lo declaran con la partida arancelaria 4421909000 y la unidad de medida física para la exportación es de (UN) unidades. Con lo que respecta al impuesto no existe ningún tipo de arancel para el producto exportado sino solo al producto importado por lo tanto es una ventaja ya que el precio no se eleva dando beneficio al comprador.

²⁴ Transporte de Carga Internacional

II.3.a. Mercado Objetivo

Una vez que la carga deje el país ‘Ecuador’ se dirigirá por vía marítima hacia los Estados Unidos hasta el puerto de Miami, ya que si lo enviamos hacia el puerto de Los Ángeles el costo del producto sería inferior pero dicho puerto es de poco calado.²⁵ En el transcurso del viaje pasara por el canal de Panamá y para ello existe otra país como Colombia que tiene las mismas condiciones climáticas para dicho producto, obteniendo mas ventaja competitiva sobre Ecuador para el envío hasta el puerto de Miami sin tener que pasar por el canal de panamá.

Grafica 11 Ruta al Puerto de Destino



Fuente: Google Maps

Esta será la ruta (grafica 4) de envío del puerto de Guayaquil pasando por el canal de panamá hasta llegar al puerto de Miami dando un tiempo de demora de dos semanas y media tomando en cuenta esta proyectado cualquier percance

²⁵ es la distancia vertical entre un punto de la línea de flotación y la línea base o quilla, con el espesor del casco incluido; en el caso de no estar incluido, se obtendría el *calado de trazado*.

II.3.b. Puerto de Destino

El puerto de Miami es uno de los más transitados a nivel mundial lo cual lo transforma en uno de los puertos elites del mundo, también podemos indicar que es la vía por donde nuestro cliente retirara el embarque ya que está situado justo a 20 minutos del aeropuerto internacional de Miami.

“El puerto de Miami es un contribuidor importante a las economías del local y del estado. En promedio, casi cuatro millones de pasajeros de la travesía pasan a través del puerto y sobre 9 millones de toneladas de cargo y sobre 1 millón de TEUs (envases equivalentes de la unidad del veinte-pie) pase a través del puerto. Esta combinación de las actividades de la travesía y del cargo apoya aproximadamente 98.000 trabajos, y tiene un impacto económico en el condado de Miami-Dade de sobre \$12 mil millones. ” (es.wikipedia.org, párr. 2)

II.3.c. Decomax Corporation

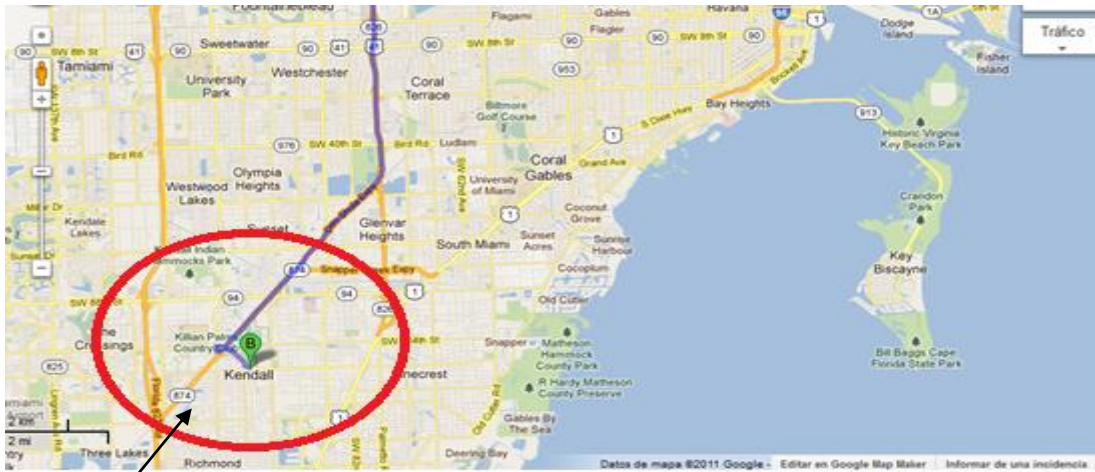
Decomax es una empresa que se dedica a la distribución de productos dedicados a la Decoración de Interiores tales como Alfombras, Cortinas, Pisos de madera y o Laminados, Wallpaper, Molduras.

Localizados en Miami, Florida en la zona de Kendall, a solo 20 minutos del Aeropuerto Internacional.

Esta representa distintas marcas como:

“ Pisos de Madera Laminados: Quick Step, Parador, Pergo, First Click”

Grafica 12 Zona de de ubicación de la empresa Decomax



En esta imagen (Grafica 5) está situada la empresa Decomax la cual va a ser cliente de la asociación y la que va a realizar el retiro del contenedor en el puerto de Miami.

II.4. SIMULACION DE EJECUCION DE LA PROPUESTA

Tabla 9 Cuadro de Ganancias

CUADRO DE GANANCIA DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES					
NO.	NOMBRES	Nº HA	PORCENTAJE	SIN ASOCIACION	CON ASOCIACION
1	MUNDI ANTONIO ROSADO MENDOZA	3	8,57%	\$ 3.156,63	\$ 7.517,24
2	TARZO SAMUEL VERA DELGADO	3	8,57%	\$ 3.156,63	\$ 7.517,24
3	RAMON FRANCISCO MOREIRA ZAMBRANO	5	14,29%	\$ 3.156,63	\$ 12.528,73
4	ANGEL RAMON GARCIA CENTENO	3	8,57%	\$ 3.156,63	\$ 7.517,24
5	WILMER PATRICIO MOREIRA GARCIA	4	11,43%	\$ 3.156,63	\$ 10.022,98
6	CARLOS APOLINARIO ZAMBRANO ZAMBRANO	3	8,57%	\$ 3.156,63	\$ 7.517,24
7	JOSE FORTUNATO VERA ZAMBRANO	2	5,71%	\$ 3.156,63	\$ 5.011,49
8	RUBEN RAMON CEDEÑO VERA	3	8,57%	\$ 3.156,63	\$ 7.517,24
9	DIDIMO MOREIRA MOREIRA	5	14,29%	\$ 3.156,63	\$ 12.528,73
10	BALTAZAR OSWALDO VITERI VERA	4	11,43%	\$ 3.156,63	\$ 10.022,98
TOTAL		35	100,00%	\$ 31.566,31	\$ 87.701,10

Como podemos observar en el cuadro de arriba existe los valores con lo cual indicaría que la mejor manera de ganar sería en forma de una asociación esto se debe a que la unión de pequeños productores pueden negociar el precio e ir directamente con el cliente final, esto no pasaba antes porque el pequeño productor solo le vendía al intermediario a un precio muy bajo del cual no se veía incentivado a seguir produciendo también era engañado o penalizado por la calidad de la balsa en este punto se puede decir que el mayor favorecido es el intermediario, la simulación ayudo para que haya un precio justo equitativo y que el productor de balsa se vea beneficiado para poder desarrollarlas mejor.

También con la asociación se puede realizar prestamos a la CFN para poder tener más crecimiento como lo habíamos mencionado antes el cual era una de nuestros objetivos el alcanzar una economía de escala, realizando adquisiciones de terrenos para la expansión, capacitando tanto al pequeño productor como a los integrantes de su familia

para así ir cultivando jóvenes talentos con ideas frescas y que sean aporte para la asociación.

III. ESTUDIO FINANCIERO

III.1. PRESUPUESTO E INVERSION

III.1.a. PRESUPUESTO

Tabla 10 Cuadro de Aportaciones

6.2 CUADRO DE APORTACIONES DE LOS SOCIOS			
Nº	SOCIO	EFFECTIVO	BANCOS
1	MUNDI ANTONIO ROSADO MENDOZA	\$ -	\$ -
2	TARZO SAMUEL VERA DELGADO	\$ -	\$ -
3	RAMON FRANCISCO MOREIRA ZAMBRANO	\$ -	\$ -
4	ANGEL RAMON GARCIA CENTENO	\$ -	\$ -
5	WILMER PATRICIO MOREIRA GARCIA	\$ -	\$ -
6	CARLOS APOLINARIO ZAMBRANO ZAMBRANO	\$ -	\$ -
7	JOSE FORTUNATO VERA ZAMBRANO	\$ -	\$ -
8	RUBEN RAMON CEDEÑO VERA	\$ -	\$ -
9	DIDIMO MOREIRA MOREIRA	\$ -	\$ -
10	BALTAZAR OSWALDO VITERI VERA	\$ -	\$ -
11	Prestamo		\$ 165.000,00
	TOTAL	\$ -	\$ 165.000,00

Para crear la asociación se estableció que cada socio aportaría no económicamente sino mas bien con la materia prima con la cual empezáramos con el tratamiento y el desarrollo del negocio. Se realizara un préstamo al banco nacional de fomento que servirá para la adquisición de maquinarias que se van a necesitar para la asociación.

Los Estados Unidos de Norteamérica será el destino a exportar y el fin de la asociación para la constitución por lo tanto es muy importante saber que la obtención de los permiso ya sean estos de constitución la inversión de los activos fijo la adecuación de la oficina y el centro de acopio se tendrían que costear por los propios socios ya que para obtener un préstamo la asociación primero debería estar constituida y tener activos fijos que pueden respaldar este proyecto.

Una vez constituida la asociación se buscaría entidades para realizar un préstamo para capital de trabajo ya que la mayoría de las plantaciones de los socios no están desarrolladas al ciento por ciento y eso hace que se obtenga materia prima de otros productores.

Tabla 11 Tasa de Interés

Tasa de Interés	8,00%			
AÑO	CAPITAL	INTERES	DIVIDENDO	SALDO
31-dic-11				\$ 165.000,00
2012	\$ 33.000,00	\$ 13.200,00	\$ 46.200,00	\$ 132.000,00
2013	\$ 33.000,00	\$ 10.560,00	\$ 43.560,00	\$ 99.000,00
2014	\$ 33.000,00	\$ 7.920,00	\$ 40.920,00	\$ 66.000,00
2015	\$ 33.000,00	\$ 5.280,00	\$ 38.280,00	\$ 33.000,00
2016	\$ 33.000,00	\$ 2.640,00	\$ 35.640,00	\$ -
SUMAN	\$ 165.000,00	\$ 39.600,00	\$ 204.600,00	

Una vez hablado y hecho el trámite para el préstamo en la Banco Nacional de Fomento la tabla de amortización del préstamo seria ciento sesenta y cinco mil dólares de capital más treinta y nueve mil seiscientos dólares de intereses préstamo realizado a cinco años con un aporte al capital de treinta y tres mil dólares cada año.

III.1.b. INVERSION

Tabla 12 Inversión de Activos

6.1 INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS		
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR
1	Teléfono	\$ 20.00
1	Aserrio Electrico	\$ 12,000.00
5	Moto Sierras	\$ 2,500.00
2	Equipo de computacion	\$ 1,300.00
1	Aire acondicionado	\$ 800.00
2	Escritorios	\$ 300.00
4	silla	\$ 160.00
TOTAL		\$ 17,080.00

La inversión de activo fijo es indispensable para la asociación y la obtención de préstamos hemos establecidos la adquisición de cinco moto sierras que ayudaran a los socios para los cortes de los árboles y obtención de las trozas este es el proceso que tendrían que realizar los socios para poder obtener materia prima de su cosecha para después llevarlas al aserrío. Se cotizo un Aserrío eléctrico que ayudara a sacarle la corteza a las trozas para que esté lista para el proceso de industrialización.

III.2. FLUJO DE CAJA

Tabla 13 Flujo de Caja Mensual con la Asociación

6.12.FLUJO DE EFECTIVO

DETALLE	MES 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
CAJA/BANCOS	\$ -	\$ 144,773.00	\$ 84,351.80	\$ 3,930.60	\$ 26,844.83	\$ 49,759.06	\$ 72,673.28	\$ 95,587.51	\$ 118,501.73	\$ 141,415.96	\$ 164,330.19	\$ 187,244.41	\$ 210,158.64
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 165,000.00	\$ -	\$ -	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00
VENTAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00
Venta		\$ -	\$ -	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00	\$ 109,760.00
APORTACION DE ACCIONISTA	\$ -												
PRESTAMOS	\$ 165,000.00												
GASTOS OPERACIONALES	\$ 20,227.00	\$ 60,024.95	\$ 80,024.95	\$ 80,024.95	\$ 80,024.95	\$ 80,024.95	\$ 80,024.95	\$ 80,024.95	\$ 80,024.95	\$ 80,024.95	\$ 80,024.95	\$ 80,024.95	\$ 80,024.95
Materia prima	\$ -	\$ 4,816.19	\$ 4,816.19	\$ 4,816.19	\$ 4,816.19	\$ 4,816.19	\$ 4,816.19	\$ 4,816.19	\$ 4,816.19	\$ 4,816.19	\$ 4,816.19	\$ 4,816.19	\$ 4,816.19
Sueldos	\$ -	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00
Servicios Básicos	\$ -	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00
Transporte	\$ -	\$ 15,060.00	\$ 15,060.00	\$ 15,060.00	\$ 15,060.00	\$ 15,060.00	\$ 15,060.00	\$ 15,060.00	\$ 15,060.00	\$ 15,060.00	\$ 15,060.00	\$ 15,060.00	\$ 15,060.00
Servicios Prestados procesadora	\$ -	\$ 37,650.00	\$ 37,650.00	\$ 37,650.00	\$ 37,650.00	\$ 37,650.00	\$ 37,650.00	\$ 37,650.00	\$ 37,650.00	\$ 37,650.00	\$ 37,650.00	\$ 37,650.00	\$ 37,650.00
Servicio de consolidara de carga	\$ -	\$ -	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00
gastos de constitucion	\$ 3,147.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Suministros de Limpieza	\$ -	\$ 18.76	\$ 18.76	\$ 18.76	\$ 18.76	\$ 18.76	\$ 18.76	\$ 18.76	\$ 18.76	\$ 18.76	\$ 18.76	\$ 18.76	\$ 18.76
Aserrio Electrico	\$ 12,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Moto Sierra	\$ 2,500.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aire acondicionado	\$ 800.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Escritorios	\$ 300.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sillas	\$ 160.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
equipo de computacion	\$ 1,300.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
telefono	\$ 20.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SALDO CAJA OPERACIONAL	\$ 144,773.00	\$ 84,748.05	\$ 4,326.85	\$ 33,665.66	\$ 56,579.88	\$ 79,494.11	\$ 102,408.33	\$ 125,322.56	\$ 148,236.79	\$ 171,151.01	\$ 194,065.24	\$ 216,979.46	\$ 239,893.69
GASTOS NO OPERACIONALES	\$ -	\$ 396.25	\$ 396.25	\$ 6,820.83	\$ 6,820.83	\$ 6,820.83	\$ 6,820.83	\$ 6,820.83	\$ 6,820.83	\$ 6,820.83	\$ 6,820.83	\$ 6,820.83	\$ 53,020.83
Pago prestamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 33,000.00
Pago de Interes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 13,200.00
Pago de utilidades a socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 6,424.58	\$ 6,424.58	\$ 6,424.58	\$ 6,424.58	\$ 6,424.58	\$ 6,424.58	\$ 6,424.58	\$ 6,424.58	\$ 6,424.58	\$ 6,424.58
Suministros de Oficina	\$ -	\$ 396.25	\$ 396.25	\$ 396.25	\$ 396.25	\$ 396.25	\$ 396.25	\$ 396.25	\$ 396.25	\$ 396.25	\$ 396.25	\$ 396.25	\$ 396.25
SALDO CAJA FINAL	\$ 144,773.00	\$ 84,351.80	\$ 3,930.60	\$ 26,844.83	\$ 49,759.06	\$ 72,673.28	\$ 95,587.51	\$ 118,501.73	\$ 141,415.96	\$ 164,330.19	\$ 187,244.41	\$ 210,158.64	\$ 186,872.86

Para la constitución de la asociación debemos tener en cuenta la inversión inicial de activos fijos en un escenario positivo para la asociación de pequeños productores de balsa S.A. podemos determinar que con la compra de materia prima a socios cuyas plantaciones estén litas para la cosecha y a pequeños productores del sector estaríamos desarrollando el sistema económico de la asociación. De acuerdo al desarrollo de la actividad comercial estimamos que siguiente año haya un crecimiento de siete por ciento anual, es así que en este escenario optimista que se ha desarrollado el tipo de política de cobro es cincuenta por ciento en efectivo cincuenta por ciento a plazo de treinta días. Al final del año se tendría un flujo positivo.

Lo que nos indica el flujo de efectivo es el dinero que vamos a tener mensualmente, y lo que nos va ayudar para la comercialización y el giro del negocio de la asociación en este caso debido a que se elimino la intermediación hay un mayor rendimiento mayor ingresos y sus costos operativos, administrativos financieros y generales son bajos, unos de los mayores costos es el de la contratación de la consolidadora de carga que hará el trabajo de comercializar y enviar el producto al estados unidos de Norteamérica

III.3. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Tabla 14 Estado de Pérdidas y Ganancias

6.13. ESTADO DE RESULTADOS						
	2011	2012	2013	2014	2015	
INGRESOS						
Ventas	\$ 1,097,600.00	\$ 1,174,432.00	\$ 1,256,642.24	\$ 1,344,607.20	\$ 1,438,729.70	
TOTAL VENTAS	\$ 1,097,600.00	\$ 1,174,432.00	\$ 1,256,642.24	\$ 1,344,607.20	\$ 1,438,729.70	100%
COSTOS DE VENTAS						
Inventario Inicial	\$ 430,540.34	\$ 372,746.09	\$ 310,906.23	\$ 244,737.59	\$ 173,937.14	12.09%
Transporte	\$ 180,720.00	\$ 193,370.40	\$ 206,906.33	\$ 221,389.77	\$ 236,887.05	16.47%
Servicio Prestado procesadora	\$ 451,800.00	\$ 483,426.00	\$ 517,265.82	\$ 553,474.43	\$ 592,217.64	41.16%
Inventario Final	\$ 372,746.09	\$ 310,906.23	\$ 244,737.59	\$ 173,937.14	\$ 98,180.66	6.82%
TOTAL COSTOS VENTAS	\$ 690,314.26	\$ 738,636.25	\$ 790,340.79	\$ 845,664.65	\$ 904,861.17	62.89%
UTILIDAD BRUTA	\$ 407,285.74	\$ 435,795.75	\$ 466,301.45	\$ 498,942.55	\$ 533,868.53	37.11%
GASTOS						
Sueldos	\$ 25,200.00	\$ 26,964.00	\$ 28,851.48	\$ 30,871.08	\$ 33,032.06	2.30%
Suministros de Limpieza	\$ 225.12	\$ 240.88	\$ 257.74	\$ 275.78	\$ 295.09	0.02%
Servicio consolidadora de carga	\$ 220,000.00	\$ 235,400.00	\$ 251,878.00	\$ 269,509.46	\$ 288,375.12	20.04%
Suministros Oficina	\$ 4,755.00	\$ 5,087.85	\$ 5,444.00	\$ 5,825.08	\$ 6,232.84	0.43%
Servicios Básicos	\$ 4,560.00	\$ 4,879.20	\$ 5,220.74	\$ 5,586.20	\$ 5,977.23	0.42%
Deprep. Equipos	\$ 1,814.40	\$ 1,814.40	\$ 1,814.40	\$ 1,814.40	\$ 1,814.40	0.13%
Amort. Gastos Constitucion	\$ 629.40	\$ 629.40	\$ 629.40	\$ 629.40	\$ 629.40	0.04%
TOTAL GASTOS	\$ 257,183.92	\$ 275,015.73	\$ 294,095.76	\$ 314,511.40	\$ 336,356.13	23.38%
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	\$ 150,101.82	\$ 160,780.02	\$ 172,205.68	\$ 184,431.15	\$ 197,512.40	13.73%
Gastos Financieros	\$ 39,600.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%
Utilidad No operativa	\$ 110,501.82	\$ 160,780.02	\$ 172,205.68	\$ 184,431.15	\$ 197,512.40	13.73%
15% utilidad a trabajadores	\$ 16,575.27	\$ 24,117.00	\$ 25,830.85	\$ 27,664.67	\$ 29,626.86	2.06%
Utilidad antes del 10% Reserva legal	\$ 93,926.55	\$ 136,663.02	\$ 146,374.83	\$ 156,766.48	\$ 167,885.54	11.67%
10% Reserva Legal	\$ 9,392.66	\$ 13,666.30	\$ 14,637.48	\$ 15,676.65	\$ 16,788.55	1.17%
Utilidad antes de 24% Impuesto a la renta	\$ 84,533.90	\$ 122,996.71	\$ 131,737.35	\$ 141,089.83	\$ 151,096.98	10.50%
24% Impuesto a la renta	\$ 20,288.13	\$ 29,519.21	\$ 31,616.96	\$ 33,861.56	\$ 36,263.28	2.52%
Utilidad Liquida	\$ 64,245.76	\$ 93,477.50	\$ 100,120.39	\$ 107,228.27	\$ 114,833.71	7.98%

Ya que es una asociación de comercialización de balsa el mayor peso sería el costo de venta del producto tanto el servicio prestado y el transporte que hace, que el producto esté listo para exportación

en los gastos podemos ver que el gasto de la consolidadora de carga el que mayor peso tiene debido al servicio que prestan y hace que el producto llegue al puerto de Miami.

Generando una utilidad neta del 7.98% favorable para los socios la simulación hace que este proyecto sea factible.

III.4. BALANCES

Tabla 14 Balance General

6.14. BALANCE GENERAL

ACTIVOS					
ACTIVO CORRIENTE	2011	2012	2013	2014	2015
Caja/Banco	\$ 186,872.86	\$ 199,953.96	\$ 213,950.74	\$ 228,927.29	\$ 244,952.20
Materia Prima	<u>\$ 372,746.09</u>	<u>\$ 459,939.44</u>	<u>\$ 393,770.79</u>	<u>\$ 322,970.34</u>	<u>\$ 247,213.86</u>
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 559,618.95	\$ 659,893.40	\$ 607,721.53	\$ 551,897.63	\$ 492,166.06
ACTIVO FIJO					
Maquinaria	16620.00	16620.00	16620.00	16620.00	16620.00
Muebles y enseres	460.00	460.00	460.00	460.00	460.00
(-) Deprep. Acumulada	<u>\$ 1,814.40</u>	<u>\$ 3,628.80</u>	<u>\$ 5,443.20</u>	<u>\$ 7,257.60</u>	<u>\$ 9,072.00</u>
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 15,265.60	\$ 13,451.20	\$ 11,636.80	\$ 9,822.40	\$ 8,008.00
ACTIVOS DIFERIDOS					
Gastos Constitución	\$ 3,147.00	\$ 3,147.00	\$ 3,147.00	\$ 3,147.00	\$ 3,147.00
Amot. Acumul. Gasto.Constitucion	<u>\$ 629.40</u>	<u>\$ 1,258.80</u>	<u>\$ 1,888.20</u>	<u>\$ 2,517.60</u>	<u>\$ 3,147.00</u>
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 2,517.60	\$ 1,888.20	\$ 1,258.80	\$ 629.40	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 577,402.15	\$ 675,232.80	\$ 620,617.13	\$ 562,349.43	\$ 500,174.06
PASIVOS					
PASIVOS CORRIENTES					
Cuentas por pagar	\$ 132,000.00	\$ 99,000.00	\$ 66,000.00	\$ 33,000.00	\$ -
Intereses por pagar	\$ 26,400.00	\$ 15,840.00	\$ 7,920.00	\$ 2,640.00	\$ -
15% útil Trabajadores	\$ 16,575.27	\$ 24,117.00	\$ 25,830.85	\$ 27,664.67	\$ 29,626.86
24% Impuesto Renta por pagar	<u>\$ 20,288.13</u>	<u>\$ 29,519.21</u>	<u>\$ 31,616.96</u>	<u>\$ 33,861.56</u>	<u>\$ 36,263.28</u>
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 195,263.41	\$ 168,476.21	\$ 131,367.82	\$ 97,166.23	\$ 65,890.14
PATRIMONIO					
Capital	\$ 372,746.09	\$ 489,939.44	\$ 470,939.43	\$ 445,539.43	\$ 413,499.43
Fondo de Contingencia	\$ -	\$ 3,150.85	\$ 3,672.40	\$ 3,967.12	\$ 3,995.94
Reserva Legal	<u>\$ 9,392.66</u>	<u>\$ 13,666.30</u>	<u>\$ 14,637.48</u>	<u>\$ 15,676.65</u>	<u>\$ 16,788.55</u>
TOTAL PATRIMONIO	\$ 382,138.74	\$ 506,756.59	\$ 489,249.31	\$ 465,183.20	\$ 434,283.92
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	\$ 577,402.15	\$ 675,232.80	\$ 620,617.13	\$ 562,349.43	\$ 500,174.06

Podemos observar el cuadro de balance general sus activos corrientes que son la vida de este proyecto son de mayor peso debido al uso de materia prima y flujo comercial diario mensual y anual como es una comercializadora enfocada a vender bloques de balsa su maquinaria es elemental para realizar cortes de arboles y el aserrío para eliminar la corteza es así que no es necesario una mayor inversión en activos fijos.

Como podemos ver en el pasivo sus accionistas capitalizan su plantación y realizan un préstamo para capital de trabajo del proyecto.

III.5. TASA INTERNA DE RETORNO

Tabla 15 TIR Y VAN

TIR Y VAN		0	1	2	3	4	5
UTILIDAD NETA			\$ 64,245.76	\$ 93,477.50	\$ 100,120.39	\$ 107,228.27	\$ 114,833.71
+ GASTOS VIRTUALES (depreciación y Amortización)			\$ 2,443.80	\$ 2,443.80	\$ 2,443.80	\$ 2,443.80	\$ 2,443.80
INVERSION INICIAL			\$ 64,245.76	\$ 93,477.50	\$ 100,120.39	\$ 107,228.27	\$ 114,833.71
ABONO A CAPITAL			\$ 33,000.00	\$ 33,000.00	\$ 33,000.00	\$ 33,000.00	\$ 33,000.00
FLUJO NOMINAL		-\$ 165,000.00	\$ 66,689.56	\$ 95,921.30	\$ 102,564.19	\$ 109,672.07	\$ 117,277.51
Factor defactor		\$ 1.00	\$ 1.07	\$ 1.14	\$ 1.23	\$ 1.31	\$ 1.40
FLUJO REAL		-\$ 165,000.00	\$ 62,326.69	\$ 83,781.38	\$ 83,722.93	\$ 83,668.30	\$ 83,617.24
TASA DE DESCUENTO			6.77%				
CALCULO DEL VAN			\$ 160,298.47				
TIR REAL			37%				

En un flujo positivo y modelo económico de desarrollo de la asociación podemos decir que nuestra tasa interna de retorno llega a un 37% debido al tipo de gestión y desarrollo que tuvo la asociación en este supuesto económicamente superamos la inversión inicial.

IV. ANALISIS FINANCIERO DEL PROYECTO

IV.1. RAZONES FINANCIERAS BASADAS EN LAS PROYECCIONES ANUALES

Tabla 16 Razones Financieras

	2011	2012	2013	2014	2015
RAZONES FINANCIERAS COMUNES					
RAZON CIRCULANTE	2.87	3.92	4.63	5.68	7.47
PRUEBA DEL ACIDO	0.96	1.19	1.63	2.36	3.72
RAZON DEL EFECTIVO	0.96	1.19	1.63	2.36	3.72
CAPITAL DE TRABAJO NETO AL TOTAL DE ACTIVO	0.65	0.74	0.78	0.82	0.87
RAZONES DE SOLVENCIA A LARGO PLAZO O DE APALANCAMIENTO FINANCIERO					
ROTACION DE INVENTARIO		2.68	3.49	4.12	5.81
DIAS DE VENTA EN INVENTARIO		134.42	103.20	87.36	61.99
RAZON DE LA DEUDA TOTAL	0.51	0.33	0.27	0.21	0.15
RAZON DEUDA CAPITAL	0.34	0.25	0.21	0.17	0.13
MULTIPLICADOR DEL CAPITAL	1.51	1.33	1.27	1.21	1.15
RAZONES DE RENTABILIDAD					
MARGEN DE UTILIDAD	6%	8%	8%	8%	8%
RENDIMIENTO SOBRE LOS ACTIVOS	11%	14%	16%	19%	23%
RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL	17%	18%	20%	23%	26%
RSC O DUPONT	17%	18%	20%	23%	26%

IV.2. EVALUACION: RENTABILIDAD

Con los índices nos podemos dar cuenta de que el negocio de la producción hasta la exportación de la balsa tiene sus pro y contra ya que en los índices de liquidez de denota el bajo nivel de liquidez lo que indica que hasta que el producto no esté con el cliente final no se obtendrá la ganancia, por otro lado a lo que nos referimos con el inventario es de acuerdo a la rotación, porque al momento de realizar los envíos siempre quedarán bloques que no quepan dentro de los contenedores lo cual hace que el bodegaje se incremente hasta que venga el otro corte y se le realice los procesos adecuados, y estén listo para otro embarque.

Por último vemos con los índices de rentabilidad que el negocio rinde en un muy buen porcentaje y que cada año tiene sus aumentos por el nivel de demanda a nivel mundial.

V. CONCLUSIONES

Una vez realizado este estudio, análisis y simulación podemos concluir que la creación de la asociación de balsa lleva al mejoramiento socioeconómico del sector, crea una asociatividad entre los socios y genera economía de escala.

También podemos concluir que con la infraestructura necesaria la asociación y los socios que la conforman quedarán satisfechos por su avance hacia el desarrollo individual y grupal.

Según el estudio realizado el sector al que vamos a ir dirigidos es un sector donde el pequeño productor de balsa se ve afectado por el intermediario y eso hace que el pequeño productor no se vea incentivado a realizar más este cultivo es así que al crearse la asociación de pequeños balseiros de chone, la capacitación y el incentivo que tendrá este pequeño productor se verá reflejado en las ganancias a obtener perteneciendo a esta asociación.

Por efecto de bola de nieve se pueden obtener más pequeños productores que estén interesados en participar y contribuir con plantaciones para el crecimiento y desarrollo en conjunto para el bien de la asociación.

Las estrategias a utilizarse como la de los servicios prestados son momentáneas ya que se necesitara del know how para poder ir creciendo y abracando los diferentes canales de procesos para ser una comercializadora completa.

Estar entre las primeras y ser reconocidas es una prioridad que se maneja con visión por lo tanto no se considera el fracaso sino más bien el intentarlo para poder lograrlo.

Conforme transcurrían las reuniones con los pequeños productores de podía denotar las ganas de una asociatividad y el compromiso de cada uno de ellos con el deseo de crecimiento y desarrollo en conjunto.

La idea prestar el servicio de LIBALSA S.A. para lo que es el procesamiento fue de mayor agrado para los pequeños productores ya que con lograrán llegar a su objetivo que sería comercializar directamente su producto, algo se los socios veían lejos debido a la falta de capital de trabajo para la inversión de toda la maquinaria para la industrialización de la balsa.

Otros de los servicios a prestar es el de la consolidadora de carga (LAT INTERNACIONAL) con la cual se cubrir la parte de comercialización y de formularios aduaneros hasta tener su propio nexos dentro de la aduana.

Podemos terminar diciendo que el tipo de personas que realizaran la creación de la asociación son personas trabajadoras con ganas de salir adelante y poder generar mayores ingresos a su familia.

En base a los datos obtenidos podemos definir que con la implementación de un aserrío la asociación como tal podrá obtener un mayor avance en el desarrollo, ya que lograron eliminar uno de los canales de intermediación.

A pesar de haber implementado cierta maquinaria, no es la suficiente ya que para lograr el objetivo de ser una comercializadora se debe tener una planta procesadora la cual no se tiene y por lo tanto para cubrir ese desfase momentáneo se tendrán los servicios de LIBALSA S.A.

En base a la zona de ubicación de las hectáreas han quedado de acuerdo con que las oficinas administrativas de la asociación sean en la ciudad de Chone con la cual lograran tener los informes tanto financieros como de potencial de crecimiento.

Hay que alegar que el TIR es muy elevado lo cual nos indica que el negocio es rentable siempre y cuando se maneje muchas opciones dentro del mercado internacional ya que los estudios indican que más del 90% de dicha producción es para exportación y el resto para el consumo interno.

También tendremos los servicios de una consolidadora de carga la cual hará los trámites necesarios tanto internos como externos para que la mercadería llegue a su destino que es los Estados Unidos.

También podemos decir que obtendrán desarrollo social ya que tendrán más ingreso lo cual ayudaría para la estabilidad económica familiar y por ende el desarrollo intelectual.

Por ultimo podemos definir que el tiempo de duración entre el corte hasta la revisión de la Balsa en la ciudad de destino es de aproximadamente de 2 meses siendo este un caso de extremo, con lo cual los pequeños productores no tendrán el ingreso hasta que la transacción se realice, por lo tanto no quedaran en la ruina ya que la ventaja que ellos tienen es que son productores diversificados que no solo se dedican a una solo agricultura.

VI. RECOMENDACIONES

Como recomendaciones:

1. Se debe invertir en maquinaria con la cual realizar el resto del proceso de la balsa como asociación y no prestar servicios ni depender de nadie más.
2. Con la asociación se debe crear una imagen que los identifique como asociación con la cual poder ganar espacio a nivel nacional e internacional.
3. Tener una visión de crecimiento con el cual poder ir comprando hectáreas a nombre de la asociación para poder ir creciendo e ir afianzando las negociaciones internacionales con la cual poder cubrir su demanda.
4. Por último con el know how de la consolidadora ir aprendiéndolo para que de esa manera poder cubrir el paso más anhelado que es la comercialización directa.
5. Explotar sus ventajas competitivas como que el producto es liviano y tiene un ciclo corto forestal lo cual se diferencia de los demás tipos de madera.

VII. ANEXOS

ANEXOS 1

NO.	NOMBRES	NO.CEDULA
1	WILMER PATRICIO MOREIRA GARCIA	131300168-5
2	JOSE FORTUNATO VERA ZAMBRANO	131158515-9
3	DIDIMO MOREIRA MOREIRA	108278811-4
4	RAMON FRANCISCO MOREIRA ZAMBRANO	108324537-1
5	MUNDI ANTONIO ROSADO MENDOZA	130237146-2
6	BALTAZAR OSWALDO VITERI VERA	130082439-4
7	TARZO SAMUEL VERA DELGADO	130317581-4
8	CARLOS APOLINARIO ZAMBRANO ZAMBRANO	130016733-9
9	RUBEN RAMON CEDEÑO VERA	130082439-4
10	ANGEL RAMON GARCIA CENTENO	13100254219-0

ANEXOS 2

FICHA TECNICA			
NOMBRE	WILMER PATRICIO	CEDULA	131300168-5
APELLIDOS	MOREIRA GARCIA	ESTUDIO	PRIMARIA
EDAD	55 AÑOS	ESTADO CIVIL	UNIDO
HIJOS	6	Nº DE Ha.	97Ha
DESCRIPCION DE LA HACIENDA			
<p>Hacienda Conformada por 120 Ha de las cuales esta divididas en diferente cosecha pero su mayor porcentaje esta en lo que es ganaderia.</p> <p>10Ha Suelo que favorece para el cultivo de naranjas, mandarinas, toronjas, palmito, caimito, banano, platano, yuca, tagua, camote, en lo que es agricultura.</p> <p>60Ha potrero y ganaderia</p> <p>13Ha Montaña</p> <p>Conformadas por 4 Ha de boya con una edad promedio de 4,5 años</p> <p>10 Ha de Cafe</p>			
OBSERVACIONES			
<p>Familia conformada por 8 miembros se dedican a la ganaderia sobre todo a la obtencion de leche diaria para hacer queso, esto se debe a que es un trabajo diario y no deben esperar un ciclo de cultivo para ordeñar las vacas esto hace que su hacienda sea ganadera y su interes por el ganado sea primordial ahora ordeñan 30 vacas al dia.</p> <p>Debido al comentario y capacitaciones que se estuvieron dando hace 3 años don wilmer se incentivo destinar 12Ha de boya para un futuro ingreso lo que no tenia conocimiento era a quien venderle.</p>			

FICHA TECNICA			
NOMBRE	JOSE FORTUNATO	CEDULA	131158515-9
APELLIDOS	VERA ZAMBRANO	ESTUDIO	INCOMPLETO
EDAD	50 AÑOS	ESTADO CIVIL	CASADO
HIJOS	3	Nº DE Ha.	69Ha
DESCRIPCION DE LA HACIENDA			
<p>Hacidenda Conformada por 75 Ha de las cuales esta divididas en: 45Ha de potrero o ganaderia, caballeria, porcino, aves. 20Ha de cultivo de naranja mandarina, toronja, banano, platano, cafe, cacao, granadilla. 2Ha de boyta con una edad promedio de 4 años 2Ha destinada al cultivo de tilapia langostinos y chame</p>			
OBSERVACIONES			
<p>Familia conformada por 5 miembros se dedican al ordeño diario del ganado para hacer queso. El ordeño de es 23 vaca al dia almacenan el queso en una pequeña bodega para el viernes llevarlo a convento a venderlo a un intermediario se paga aproximadamente 1,25 la libra en epocas de lluvia dond hay mayor pasto para las vacas y 1,80 cuando hay sequia.</p>			

FICHA TECNICA			
NOMBRE	DIDIMO	CEDULA	108278811-4
APELLIDOS	MOREIRA MOREIRA	ESTUDIO	INCOMPLETO
EDAD	65 AÑOS	ESTADO CIVIL	VIUDO
HIJOS	8	Nº DE Ha.	175Ha
DESCRIPCION DE LA HACIENDA			
<p>Hacidenda Conformada por 200 Ha de las cuales esta divididas en: 120Ha de potrero o ganaderia, caballeria, porcino, aves. 20Ha de cultivo de naranja mandarina, toronja, cafe. 5Ha de boyta con una edad promedio de 3 a 5 años 20Ha de cultivo de Cacao Plantano Banano. 10Ha de montaña.</p>			
OBSERVACIONES			
<p>Familia conformada por 9 miembros se dedican al ordeño diario del ganado para hacer queso. El ordeño de es 80 vacas al dia sistema de almacenamiento bodega de 4mt x 6mt lugar de venta chone manabi. Parte del cultivo de boyta lo tiene por crecimiento silvestre al ver los resultados de su produccion destino 20Ha para dicho cultivo</p>			

FICHA TECNICA			
NOMBRE	RAMON FRANCISCO	CEDULA	108324537-1
APELLIDOS	MOREIRA ZAMBRANO	ESTUDIO	INCOMPLETO
EDAD	62 AÑOS	ESTADO CIVIL	CASADO
HIJOS	6	Nº DE Ha.	325Ha
DESCRIPCION DE LA HACIENDA			
<p>Hacidenda Conformada por 350 Ha de las cuales esta divididas en: 250Ha de potrero o ganadería, caballería, porcino, aves. 20Ha de cultivo de naranja mandarina, toronja, cafe. 5Ha de boya con una edad promedio de 3 a 5 años 25Ha de cultivo de Cacao Plantano Banano. 25Ha de montaña.</p>			
OBSERVACIONES			
<p>Familia conformada por 8 miembros se dedican al ordeño diario del ganado para hacer queso o para la venta de leche a empresa como nestle . El ordeño de es 200 vaca al dia almacenan el queso en una bodega o si es la leche la almacena en silos de acero inoxidable a 4 grados centigrados. Es el pionero del cultivo de boya en la zona pero como asosiacion no estan constituido eso hace que le pague 5 dolares por arbol recibiendo muy poco ingreso.</p>			

FICHA TECNICA			
NOMBRE	MUNDI ANTONIO	CEDULA	130237146-2
APELLIDOS	ROSADO MENDOZA	ESTUDIO	SECUNDARIA
EDAD	42	ESTADO CIVIL	CASADO
HIJOS	2	Nº DE Ha.	53Ha
DESCRIPCION DE LA HACIENDA			
<p>Hacidenda Conformada por 60 Ha de las cuales esta divididas en: 30Ha de potrero o ganadería, caballería, porcino, aves. 10Ha de cultivo de naranja mandarina, toronja, banano, platano, cafe, cacao, granadilla. 3Ha de boya con una edad promedio de 4 años 6 Ha de montaña. 4Ha destinada al cultivo de tilapia langostinos y chame</p>			
OBSERVACIONES			
<p>Familia conformada por 4 miembros se dedican al ordeño diario del ganado para hacer queso. El ordeño de es 40 vaca al dia almacenan el queso en una pequeña bodega para el viernes llevarlo a convento. Recien tiene 2 años con el cultivo de boya debido a las charlas que le motivo a invertir en boya por El sr. Ramon Moreira</p>			

FICHA TECNICA			
NOMBRE	BALTAZAR OSWALDO	CEDULA	130082439-4
APELLIDOS	VITERI VERA	ESTUDIO	SECUNDARIA
EDAD	40 AÑOS	ESTADO CIVIL	CASADO
HIJOS	3	Nº DE Ha.	72Ha
DESCRIPCION DE LA HACIENDA			
<p>Hacidenda Conformada por 80 Ha de las cuales esta divididas en: 40Ha de potrero o ganaderia, caballeria, porcino, aves. 20Ha de cultivo de naranja mandarina, toronja, banano, platano, cafe, cacao, granadilla. 4Ha de boya con una edad promedio de 3,5 años 8Ha montaña.</p>			
OBSERVACIONES			
<p>Familia conformada por 5 miembros se dedican al ordeño diario del ganado para hacer queso. El ordeño de es 40 vaca al dia almacenan el queso en una pequeña bodega. Hacienda dedicada a diferentes areas la unica que cuenta con un sistema de riego por presion no es avanzado pero ayuda mucho al cultivo</p>			

FICHA TECNICA			
NOMBRE	TARZO SAMUEL	CEDULA	130317581-4
APELLIDOS	VERA DELGADO	ESTUDIO	INCOMPLETO
EDAD	54 AÑOS	ESTADO CIVIL	UNIDO
HIJOS	5	Nº DE Ha.	123Ha
DESCRIPCION DE LA HACIENDA			
<p>Hacidenda Conformada por 350 Ha de las cuales esta divididas en: 70Ha de potrero o ganaderia, caballeria, porcino, aves. 25Ha de cultivo de naranja mandarina, toronja, cafe. 3Ha de boya con una edad promedio de 3 años 15Ha de cultivo de Cacao Plantano Banano. 10Ha de montaña.</p>			
OBSERVACIONES			
<p>Familia conformada por 7 miembros se dedican al ordeño diario del ganado para hacer queso. El ordeño de es 100 vaca al dia almacenan el queso en una bodega Por su hacienda pasa un rio que puede abastecerse de agua durante mayor parte del año</p>			

FICHA TECNICA			
NOMBRE	CARLOS APOLINARIO	CEDULA	130016733-9
APELLIDOS	ZAMBRANO ZAMBRANO	ESTUDIO	PRIMARIA
EDAD	47	ESTADO CIVIL	UNIDO
HIJOS	3	Nº DE Ha.	78Ha
DESCRIPCION DE LA HACIENDA			
<p>Hacidenda Conformada por 85 Ha de las cuales esta divididas en: 35Ha de potrero o ganaderia, caballeria, porcino, aves. 15Ha de cultivo de naranja mandarina, toronja, banano, platano, cafe, cacao, granadilla. 3Ha de boyas con una edad promedio de 4 años 15Ha de montaña. 10Ha destinada al cultivo de tilapia langostinos y chame</p>			
OBSERVACIONES			
<p>Familia conformada por 5 miembros se dedican al ordeño diario del ganado para hacer queso. El ordeño de es 60 vaca al día almacenan el queso en una pequeña bodega para el viernes llevarlo a convento. Parte de su cultivo de boyas es silvestre.</p>			

FICHA TECNICA			
NOMBRE	RUBEN RAMON	CEDULA	130082439-4
APELLIDOS	CEDEÑO VERA	ESTUDIO	SECUNDARIA
EDAD	38 AÑOS	ESTADO CIVIL	UNIDO
HIJOS	2	Nº DE Ha.	63Ha
DESCRIPCION DE LA HACIENDA			
<p>Hacidenda Conformada por 80 Ha de las cuales esta divididas en: 35Ha de potrero o ganaderia, caballeria, porcino, aves. 15Ha de cultivo de naranja mandarina, toronja, banano, platano, cafe, cacao, granadilla. 3Ha de boyas con una edad promedio de 3,5 años 10Ha montaña.</p>			
OBSERVACIONES			
<p>Familia conformada por 4 miembros se dedican al ordeño diario del ganado para hacer queso. El ordeño de es 45 vacas al día la producción de leche se almacena en silos de acero inoxidable a 4 grados centígrados. Unos de los muy poco se administra balanceado y hace dos ordeños al día.</p>			

FICHA TECNICA			
NOMBRE	ANGEL RAMON	CEDULA	13100254219-0
APELLIDOS	GARCIA CENTENO	ESTUDIO	BACHILLER
EDAD	35 AÑOS	ESTADO CIVIL	UNIDO
HIJOS	4	Nº DE Ha.	58Ha
DESCRIPCION DE LA HACIENDA			
<p>Hacidenda Conformada por 65 Ha de las cuales esta divididas en: 35Ha de potrero o ganaderia, caballeria, porcino, aves. 15Ha de cultivo de naranja mandarina, toronja, banano, platano, cafe, cacao, palmito, tagua. 3Ha de boya con una edad promedio de 3,5 años 5Ha montaña.</p>			
OBSERVACIONES			
<p>Familia conformada por 6 miembros se dedican al ordeño diario del ganado para hacer queso. La produccion de pepa de cacao y banano El ordeño de es 50 vacas al dia la para hacer queso que se venden en chone. Aplica un sistema de riego por pozo.</p>			

a. FOTOS

Grafica 13 Corte de 3 pulgadas de la Balsa



Fuente: Foto tomada a la visita de LIBALSA S.A.

Grafica 14 Panel para Exportación de Balsa



Fuente: Foto tomada a la visita a la Aduana del Ecuador

Grafica 15 Plantación de Balsa



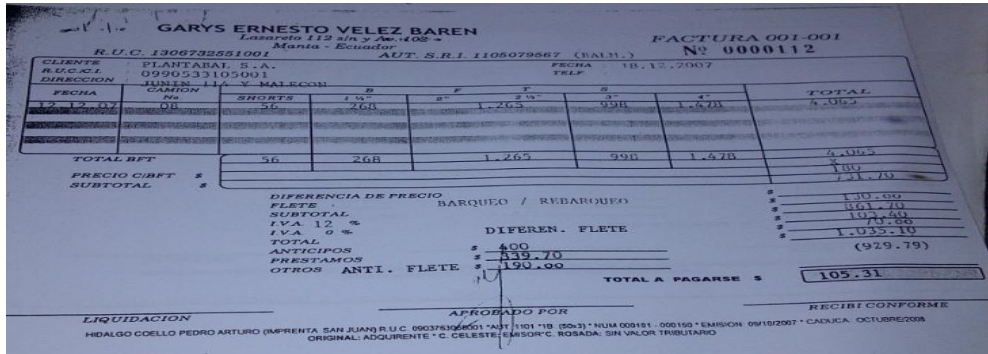
Fuente: Foto tomada a la visita con los pequeños productores en Convento

Grafica 16 Corte de la Balsa



Fuente: Foto tomada a la visita con los pequeños productores en Convento listo para el envío hacia el aserrío.

Grafica 17 Factura de venta de Balsa



Fuente: Foto tomada a la visita con a Plantabal S.A.

Grafica 18 Comprobante de Pago de Balsa



Fuente: Foto tomada a la visita con a Plantabal S.A.

Grafica 19 Bloques de Balsa



Fuente: Foto tomada a la visita a LIBALSA S.A.

²⁶ Garys Ernesto Vélez Baren "factura "

²⁷ Garys Ernesto Vélez Baren "Comprobante de Egreso"

²⁸ Alcan Baltek

VIII. BIBLIOGRAFIA

- Banco Central "Estadísticas de Exportación de Balsa "
<<http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000974>>
- Cámara de Comercio de Guayaquil "Estudio Sectorial Agroindustrial y Alimentos"
<http://www.lacamara.org/website/index.php?option=com_content&view=article&id=65&Itemid=129>
- Cámara de Comercio de Guayaquil "Asesoría de Comercio Exterior"
<http://www.lacamara.org/website/index.php?option=com_content&view=article&id=99&Itemid=74>
- CORPEI "Asociaciones"
<<http://www.agroecuador.com/web/index.php/afiliados/asociacion-de-productores>>
- CORPEI "Productos de Exportación"
<<http://www.agroecuador.com/web/index.php/afiliados/productos-de-exportacion>>
- Corporación Andina de Fomento "Entorno Sectorial Ecuador"
<<http://www.caf.com/view/index.asp?ms=19>>
- Balsa Export "Historia de la Balsa"
<<http://www.balsaexport.com/?linkProvidedBy=WANDInc>>
- Nicegirl "Ecuador País Exportador"
<<http://portal.redecuatoriana.com/foros/ecuador-pais-exportador>>
- Generalidades "Balsa Generalidades"
<<http://www.freewebs.com/bolsanegocios/balsa.htm>>

- Secretaria de Agricultura de los Estados Unidos ‘‘Situación de la industria maderera de los Estados Unidos’’

<<http://www.fao.org/docrep/x5396s/x5396s03.htm>>