

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL  
ECUADOR SEDE EN ESMERALDAS**

**PUCESE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
CONTABLES**

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA**

**DIAGNOSTICO DE LA PRODUCCION NACIONAL DE  
LA MALANGA Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL  
MERCADO INTERNACIONAL DURANTE EL PERIODO  
2005 – 2009**

**AUTOR**

**EMILIA JAMA DÍAZ**

**ASESOR**

**DR. ANTONIO PALIZ ARGUELLO**

**ESMERALDAS – ECUADOR**

**2010**

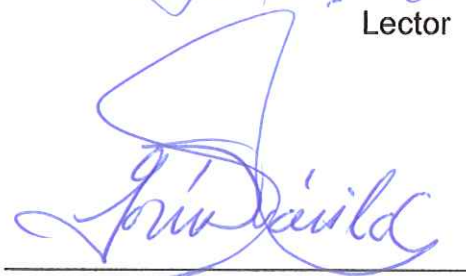
Disertación aprobada luego de haber dado cumplimiento de los requisitos exigidos por el Reglamento de Grado de la PUCESE, previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior.



Director de Disertación



Lector



Lector



Decano de la Facultad



Director del Programa

Fecha \_\_\_\_\_

# AUTORÍA

*Declaro que los resultados obtenidos en esta investigación previa a la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior son originales, auténticos y personales.*

*En tal virtud declaro que las ideas, contenidos y comentarios vertidos en el presente trabajo de investigación son de mi exclusiva responsabilidad.*

**EMILIA JAMA DÍAZ**

## **CERTIFICACIÓN**

Certifico por medio de la presente, que la señorita Emilia Jama Díaz previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior, con el tema “DIAGNOSTICO DE LA PRODUCCION NACIONAL DE LA MALANGA Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL MERCADO INTERNACIONAL DURANTE EL PERIODO 2005 – 2009” ha cumplido con todos los parámetros necesarios exigidos, por lo cual, se encuentra lista para sustentar esta investigación.

---

**Doctor ANTONIO PALIZ ARGUELLO**

**ASESOR**

## **AGRADECIMIENTO**

*No existen en el lenguaje terrenal palabras para expresar inmenso agradecimiento al Creador del universo, que sin merecérme lo me llenó de bendiciones y me ha permitido concluir el presente trabajo de investigación, agradezco también a mi Madre, Padre y hermanos que estuvieron presentes en todo momento.*

*A las autoridades de la PUECESE, a mis compañeros y profesores por haberme acompañado en este largo ciclo de mi vida estudiantil.*

**EMILIA JAMA DÍAZ**



## TABLA DE CONTENIDO

PRÓLOGO .....	4
RESUMEN EJECUTIVO .....	5
Marco referencial .....	5
Marco teórico .....	5
La metodología utilizada.....	5
Análisis e interpretación de resultados.....	5
Conclusiones y Recomendaciones.....	5
INTRODUCCIÓN.....	6
MARCO CONTEXTUAL.....	8
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	8
JUSTIFICACIÓN .....	9
OBJETIVOS .....	10
OBJETIVO GENERAL .....	10
OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	10
CAPITULO I .....	11
UNIDAD I: .....	11
1. CULTIVO DE LA MALANGA .....	11
1.1. ORIGEN .....	11
1.1.1. ECUADOR COMO EXPORTADOR DE MALANGA.....	11
1.2. CARACTERÍSTICA DEL CULTIVO.....	11
1.2.1. CLIMA Y SUELO .....	11
1.2.2. PREPARACIÓN DEL SUELO .....	11
1.2.3. SEMILLA.....	12
1.2.4. SIEMBRA .....	12
1.2.5. COSECHA Y RENDIMIENTO DEL PRODUCTO.....	12
1.2.6. TEMPORADA DE CULTIVO.....	12
1.2.7. PROCESO PRODUCTIVO .....	13
1.3. IMPORTANCIA DEL CULTIVO .....	13
1.4. VARIEDADES DE LA MALANGA .....	13
1.5. AREAS DE CULTIVO .....	13
1.6. CARACTERÍSTICA DE LA MALANGA .....	14
UNIDAD II: .....	15
2. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO INTERNACIONAL DE LA MALANGA.....	15
2.1. PAISES OFERTANTE DE LA MALANGA .....	15
2.2. FECHA DE COSECHA EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE LA MALANGA.....	16
2.3. PAÍSES QUE IMPORTAN LA MALANGA EN TM.....	17
UNIDAD III: .....	18
3. EXPORTACIONES DEL ECUADOR DE LA MALANGA .....	18
3.1. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LA MALANGA.....	18
3.2. EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES .....	18
3.3. PRECIOS INTERNACIONALES .....	18
3.4. LA MALANGA SE CLASIFICA EN TRES CATEGORÍAS DE CALIDAD.....	19
UNIDAD IV:.....	20
4. COMERCIALIZACION DE LA MALANGA.....	20
4.1. PAISES QUE IMPORTAN LA MALANGA .....	20
4.1.2. CANALES DE DISTRIBUCION Y LOGÍSTICAS .....	21
4.1.3. EMPAQUE Y EMBALAJE .....	22
4.1.4. ALMACENAMIENTO .....	22
4.1.5. TRANSPORTE.....	22
4.2. REQUISITOS ARANCELARIOS Y FITOZANITARIOS .....	22
4.2.1. BARRERAS ARANCELARIAS Y FITOSANITARIAS .....	22
4.3. METODOLOGÍA .....	23
4.3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	23
4.3.1.1. DESCRIPTIVA.....	23
4.3.2. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	23



4.4. METODO DE INVESTIGACIÓN.....	23
4.4.1. ANALITICO SINTÉTICO.....	23
4.4.2. OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	24
4.4.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	26
4.4.4. ÁREA DE ESTUDIO .....	26
4.4.5 NORMAS ÉTICAS.....	26
4.5. RECURSOS.....	27
4.5.1 RECURSOS HUMANOS.....	27
4.5.2. RECURSOS MATERIALES.....	27
4.5.3. RECURSOS TÉCNICOS .....	27
4.6. PRESUPUESTO .....	28
4.7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES .....	29
<b>CAPITULO II.....</b>	<b>30</b>
<b>2.1. ANÁLISIS DE LAS ÁREAS DE CULTIVO DE MALANGA QUE EXISTEN EN EL PAÍS .....</b>	<b>30</b>
2.1.1. LUGARES DONDE SE PRODUCE LA MALANGA.....	30
2.1.2. HECTÁREAS DE MALANGA A NIVEL NACIONAL.....	30
2.2. PROCESO DE PRODUCCIÓN .....	32
2.2.1. PREPARACIÓN DEL SUELO .....	32
2.2.2. SEMILLA.....	32
2.2.3. SIEMBRA.....	33
2.2.4. TEMPORADA DE CULTIVO.....	34
2.2.5. PROCESO PRODUCTIVO .....	34
2.2.6. COSECHA Y RENDIMIENTO DEL PRODUCTO.....	34
2.3. PROCESO EN LA FÁBRICA .....	35
2.3.1. PROCESO DE EMPAQUE Y EMBALAJE.....	35
2.3.2. PROCESO DE ALMACENAMIENTO .....	35
2.3.3. TRANSPORTE.....	35
2.4. EXIGENCIAS ARANCELARIAS.....	35
2.4.1. BARRERAS ARANCELARIAS PARA EXPORTAR LA MALANGA .....	35
2.4.2. ESTADOS UNIDOS EXTENDIÓ LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS A ECUADOR.....	36
2.5. ALTERNATIVAS DE CONSUMO PARA EXPORTAR LA MALANGA.....	37
2.5.1. ESTADO NATURAL.....	37
2.6. HARINA DE MALANGA.....	37
2.6.1. PROCESO PARA OBTENER LA HARINA DE MALANGA .....	37
2.7. PAPITAS DIETÉTICAS LADYS DE MALANGA.....	38
2.7.1. LAVADO Y PELADO DEL TUBÉRCULO.....	38
2.7.2. CORTADO DE LA MALANGA .....	38
2.7.3. PROCESO DE ESTERILIZACIÓN DE LA MALANGA .....	38
2.7.4. EMPAQUE .....	39
2.8. RESIDUO DE LA MALANGA.....	39
<b>CAPITULO III.....</b>	<b>40</b>
<b>3.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS.....</b>	<b>40</b>
3.1.1. ENCUESTA REALIZADA A LOS PRODUCTORES DE MALANGA.....	40
3.2. FOCUS GRUP .....	49
3.2.1. PARTICIPANTES DE MALANGA.....	49
<b>CAPITULO IV.....</b>	<b>50</b>
<b>4.1. PROPUESTA.....</b>	<b>50</b>
4.1.1. JUSTIFICACIÓN .....	50
4.2. OBJETIVOS.....	51
4.2.1. CREACIÓN DEL CENTRO DE ACOPIO.....	51
4.2.2. TIPO DE EMPRESA .....	51
4.2.3. ACTIVIDAD DE LA EMPRESA.....	51
4.2.4. PASOS PARA LA CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA.....	51
4.2.5. SOLICITAR LA RESERVA DE DENOMINACIÓN .....	51
4.2.6. ELABORACIÓN DE LA MINUTA .....	52
4.2.7. ABRIR LA CUENTA CAPITAL.....	52
4.2.8. OTORGAMIENTO DE LA ESCRITURA PÚBLICA .....	53
4.2.9. AFILIACIÓN A LA CÁMARA RESPECTIVA.....	53



4.2.10. AUTORIZACIONES PREVIAS.....	53
4.2.11. SOLICITAR A LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS LA APROBACIÓN DE LA ESTRUCTURA Y LA EMISIÓN DE UN EXTRACTO DE LA ESTRUCTURA .....	53
4.2.12. OBTENER EL REGISTRO ÚNICO DEL CONTRIBUYENTE .....	53
4.3. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA EXPOMALANGA QUININDÉ.....	55
4.3.1. DIRECTRICES PARA LA SELECCIÓN DE LOS EMPLEADOS .....	56
CARGO: ADMINISTRADOR.....	56
CARGO: SECRETARIA.....	56
CARGO: CONTADOR.....	56
CARGO: CHOFER.....	57
CARGO: PERSONAL DE LAVADO, SECADO, SELECCIÓN Y EMPAQUE.....	57
CARGO: AGENTE AFIANZADO DE ADUANA .....	58
CARGO: PERSONAL DE LIMPIEZA .....	58
CARGO: GUARDIA DE SEGURIDAD.....	58
4.4. ESTUDIO FINANCIERO .....	60
4.4.1. PLAN DE INVERSIÓN.....	63
4.4.2. INVERSIÓN FIJA .....	63
4.4.3. ROL DE PAGO PROFORMA .....	66
4.4.4. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....	72
4.4.5. ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO .....	74
4.4.6. FLUJO NETO PROYECTO PROYECTADO .....	76
4.4.7. FLUJO DE CAJA .....	78
4.4.8. PERIODO DE RECUPERACIÓN .....	78
4.4.9. RENTABILIDAD .....	79
4.4.10. INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO .....	81
4.5. ANÁLISIS DE IMPACTOS .....	82
4.5.1. IMPACTO SOCIO - ECONÓMICO .....	83
4.5.2. IMPACTO TECNIFICADO .....	84
4.5.3. IMPACTO AMBIENTAL .....	85
4.5.4. RESUMEN DE IMPACTOS.....	86
CAPÍTULO V .....	87
5.1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	87
5.1.1. CONCLUSIONES.....	87
5.1.2. RECOMENDACIONES.....	88
BIBLIOGRAFÍA.....	89
ANEXOS.....	90
ENCUESTA REALIZADA A LOS PRODUCTORES DE LA MALANGA.....	90
PREGUNTAS PARA LOS EXPORTADORES DE LA MALANGA .....	92



## PRÓLOGO

El presente trabajo desarrolla la perspectiva de incursionar en un producto que anteriormente, era consumido tradicionalmente por nuestras pasadas generaciones, y que con el tiempo se fue perdiendo su consumo habitual, este producto es la malanga, un tubérculo de extraordinarias propiedades nutricionales, que es apetecido en los países desarrollados, donde es la principal fuente alimentaria de su consumo diario.

En el Ecuador la malanga, ha tomado auge desde hace unos doce años, las provincias de Manabí y Santo Domingo de los Tsáchilas, han sido quienes han retomado esta producción y en la provincia de Esmeraldas hace unos seis años ha iniciado un proceso de producción para exportación.

Su producción no tiene grandes costos, sin embargo, el proceso entre siembra y cosecha tiene un largo plazo, lo que representa una baja productividad, pero considerable rentabilidad en una hectárea.

El enfoque que se le ha tratado de dar a este producto, es el de rescatar un alimento rico en proteínas y sobre todo aprovechar su fabuloso consumo en los países desarrollados, además, de incentivar la siembra de este producto, pues el clima que posee la provincia, es el más adecuado para su cosecha, como también, podemos decir que hay grandes extensiones de tierra baldía que podrían ser aprovechadas y aumentar la capacidad de producción, pues el mercado posee la suficiente demanda para su comercialización.

Se podría indicar, que para llegar a estas conclusiones, hubo un estudio e investigación, sobre este producto, el cual se desarrolla en sitios donde falta mejorar su tecnología y ciertas condiciones para preparar el producto, se buscó la respectiva información a través de conversaciones con los productores, sembradores e importadores de la malanga, que sirvió para tener muy claro sus condiciones, procesos y mercados donde ésta llega.

Este trabajo de investigación nos deja abierto una posibilidad, para incentivar primeramente al aprovechamiento de los suelos baldíos, con productos no tradicionales que tienen una buena acogida en los mercados internacionales, y segundo porque se puede demostrar que la inversión, al no ser muy alta genera una rentabilidad muy considerable.



## **RESUMEN EJECUTIVO**

### **Marco referencial**

Con el diagnóstico de la producción de malanga se va a determinar cuántas hectáreas de malanga existen en el Ecuador y los lugares donde se produce, además el proceso de exportación y las alternativas de consumo que tiene la malanga.

### **Marco teórico**

La malanga es un producto no tradicional y poco conocido por los ecuatorianos y el 85% de su producción se destina a la exportación ya que es un producto apetecido en Estados Unidos y Europa, cabe indicar que el mayor consumidor de este producto es Estados Unidos.

### **La metodología utilizada**

Investigación descriptiva, Método analítico sintético, Encuestas y Entrevistas.

### **Análisis e interpretación de resultados**

Los productores se sienten satisfechos por los ingresos que perciben por la venta de la malanga, además los exportadores de malanga están pensando a futuro formar una Asociación de Productores de Malanga para sí obtener una semilla certificada.

### **Conclusiones y Recomendaciones**

- Existe gran demanda de la malanga en el mercado internacional.
- Los productores se sienten satisfechos por los ingresos que perciben por la venta de la malanga.
- Se recomienda implementar un centro de acopio de malanga.
- Con la creación de este centro se generarán más plazas de trabajos.



## INTRODUCCIÓN

Ecuador es un país que posee una gran diversidad de productos alimenticios, entre ellos varios tubérculos como malanga y yuca. Dentro del grupo de las especies tropicales, la Malanga ocupa un lugar importante en la alimentación de la población humana mundial.

Es un cultivo nuevo que se ha establecido en el Ecuador. Se ha convertido en una fuente de ingresos económicos para los agricultores que se dedican a esta explotación, y es un producto de exportación por su gran contenido de nutrientes. Es una planta herbácea de comportamiento perenne si no se le cosecha. No tiene tallo aéreo sino subterráneo, del que brotan ramificaciones secundarias, laterales, horizontales, engrosadas, que se les conoce como cormelos. Los cormelos tienen una corteza de color marrón oscuro y la pulpa es blanca o amarilla, tiene nudos de donde nacen las yemas.

El diagnóstico de la producción Nacional de malanga y su comercialización en el mercado internacional durante el periodo 2005 – 2009 se encuentra estructurado en 4 capítulos:

1. Contenido del Marco Contextual;
2. Análisis de los objetivos propuestos;
3. Resultados de las encuestas y entrevistas;
4. Propuesta del diagnóstico.

El primer capítulo está basado o recopila información en los aspectos teóricos del Marco Contextual, el planteamiento del problema, lo cual refleja la necesidad de hacer un diagnóstico de la producción de la malanga, razón por la cual se va a diagnosticar cómo es el comportamiento en el mercado internacional y los objetivos que se pretenden conseguir en el diagnóstico.

El Segundo capítulo Comprende el análisis de los objetivos planteados para así determinar cuántas hectáreas de malanga existen a nivel nacional, el proceso para exportar la malanga y sus exigencias fitosanitarias además las alternativas de consumo para exportar la malanga.

El tercer capítulo se refiere a los resultados de las encuesta realizadas a los productores de malanga y a las preguntas realizadas a los exportadores de malanga, por la cual se



realizó un *focus group* por el motivo que solo hay tres exportadores de malanga en Santo Domingo de los Tsáchilas.

El cuarto capítulo habla sobre la propuesta, que es realizar un centro de acopio de malanga en el Cantón Quinindé y dentro la propuesta se encuentra el Estudio Financiero, y los Análisis de Impactos.

Finalmente, el diagnóstico se consuma con una serie de conclusiones y recomendaciones en base el análisis total de las investigaciones realizadas, a fin de que favorezcan los elementos claves en la implementación del centro de acopio y la realización del mismo.



## **MARCO CONTEXTUAL**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Ecuador es un país que cuenta con una gran variedad de zonas tropicales, vegetación y vida salvaje, es uno de los países más ricos en diversidad al ser privilegiado por su naturaleza, lo que ha permitido que la producción de malanga sea reconocida como una de los mejores tubérculos del mundo. En Esmeraldas, Pichincha, Los Ríos, Manabí, Guayas y en la provincia de El Oro se encuentran los cultivos.

Esmeraldas es una provincia rica y generadora de múltiples productos entre ellos la Malanga, el cual se produce en el cantón Quinindé, Santo Domingo de los Psáchilas vía Quevedo, vía Chone entre otras zonas de la provincia.

La Ciudad de Quinindé está ubicada en el centro de la provincia y cuenta con gran variedad de recursos los mismos que no han sido explorados, ya que este cantón posee las condiciones climatológicas ideales para el cultivo de esta importante especie, sin embargo no se la está aprovechando como se debería hacer y por ende con todas estas condiciones que posee la provincia de Esmeraldas y el cantón Quinindé se podría producir la malanga en gran escala.

Este producto es de exportación y puede ser comercializado en otros países, sin embargo la “malanga” no es consumida a nivel nacional, por la escasa información y los usos que tiene dicho producto, es por esta razón que la mayor parte de la producción se exporta a otros países.

La “malanga” es un producto de mucho valor nutricional y de muchos usos, y hay que darle la importancia necesaria. Por ello hemos creído indispensable realizar un diagnóstico de la producción nacional de la malanga y su incidencia en el Mercado Internacional, lo que permitirá apreciar que características y exigencias tiene la malanga de Ecuador que exporta a otros países, y comparar con otros productores internacionales, permitiendo mejorar el producto en cuanto a su calidad, presentación, dimensiones, tipos y exigencias requeridas de cada país importador de la malanga.

La exportación de este producto no tradicional, permitirá a la Provincia de Esmeraldas crear fuentes de trabajo a nivel rural como urbano, lo que ayudará a disminuir la migración del campo a las ciudades principales del país y al exterior además, generar



una mejor actividad agro-industrial, y de esta forma mejorar las condiciones de vida de nuestra gente.

## **JUSTIFICACIÓN**

Como esmeraldeños se debe pensar que se es muy afortunados al poseer tanta riqueza natural y por ende se debe explotar al máximo, es por ello que se ha visto la oportunidad de determinar un diagnóstico de la producción nacional de la malanga en el mercado internacional durante el periodo 2005 – 2009, dirigida al mercado de los Estados Unidos ya que es el mayor consumidor de este producto, el cual es utilizado en la alimentación diaria de sus hogares, además lo utilizan de formas variadas como: cocido, frito, en harina, también lo utilizan como sustituto de la papa en sopa y estofados.

Sin embargo, se tiene que tener en cuenta las exigencias y requerimiento que necesita el producto, para mejorar la calidad en cuanto a la competencia que tiene Ecuador con otros países como: Costa Rica, República Dominicana y México para poder competir y lograr una demanda atractiva en los mercados internacionales.

El cultivo de este producto bien tecnificado podrá dar muchos beneficios al país como: generar divisas, bajar el índice de desempleo y en ciertos casos hasta disminuir la migración de los ecuatorianos a otros países.

A través de la exportación de la malanga se fomentaría el Comercio Exterior en cuanto a producción y comercialización del producto en nuevos mercados, y se impulsaría otros productos no tradicionales, que existen en el país, pues se mejoraría al sector agrícola, dotándole de tecnología y mejorando la mano de obra calificada a través de la capacitación al agricultor y sus familias, pasando a formar parte del sector productivo del país.



## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Realizar un diagnóstico de la producción nacional de la malanga y su comercialización en el mercado internacional durante el periodo 2005 – 2009.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Determinar cuántas hectáreas de cultivo de malanga existen en el país, que se destinan para la exportación en los últimos 4 años.
- Analizar los procesos y trámites de exportación de acuerdo a las exigencias de los mercados internacionales de destino.
- Analizar alternativas de consumo, para la exportación de la malanga.
- Diseñar una propuesta, para implementar un centro de acopio de Malanga en el Cantón Quinindé, en la Provincia de Esmeraldas.



## **CAPITULO I**

### **UNIDAD I:**

#### **1. CULTIVO DE LA MALANGA**

##### **1.1. ORIGEN**

Varios autores coinciden que el origen de la malanga está en los trópicos americanos y específicamente en la zona de las Antillas, y que luego se trasladó al oeste del continente Africano.

Cuando los europeos llegaron al continente americano, encontraron este producto desde el sur de México hasta Bolivia.

##### **1.1.1. ECUADOR COMO EXPORTADOR DE MALANGA**

La malanga en nuestro país se presenta en forma comercial en la zona de Santo Domingo de los Tsáchilas desde el año de 1995, sin embargo, hay referencias de la existencia de este producto en las décadas anteriores en la provincia de El Oro con el nombre de sango. Las perspectivas de inversión en este cultivo ha sido estimulada por los buenos precios y la demanda permanente en los mercados internacionales de EEUU (principalmente en la costa Atlántica del país), Costa Rica y Puerto Rico, debido especialmente en el primero, a la presencia de población emigrante originaria de países centroamericanos y de la zona del caribe, como grupos étnicos antillanos, dominicanos, cubanos, jamaquinos, entre otros, quienes consideran a la malanga como producto básico dentro de su dieta diaria alimenticia.

#### **1.2. CARACTERÍSTICA DEL CULTIVO**

##### **1.2.1. CLIMA Y SUELO**

El cultivo de la malanga requiere de clima cálido húmedo, con temperaturas que fluctúan entre 20 y 30 grados centígrados, con buena luminosidad. No tolera bajas temperaturas. La malanga es una planta tropical, por lo tanto se cultiva bien en altitudes bajas y medianas, no más de 1000 msnm y con una humedad relativa del ambiente del 70 al 80%; sin embargo, puede soportar períodos de sequía no muy largos.

##### **1.2.2. PREPARACIÓN DEL SUELO**

Para un buen desarrollo de los cormelos se requiere una buena preparación del terreno, esto incluye arada a 25 o 30 centímetros de profundidad, rastreada y la incorporación de



abono al suelo; posteriormente se deberá hacer los camellones de 30 cm de ancho y 20 cm de alto. Por último se trazará una raya en el centro del camellón para la siembra de la semilla.

### **1.2.3. SEMILLA**

Se propaga vegetativamente, se recomienda utilizar trozos de cormo con tres o cuatro brotes (yemas) de 100 a 150 gr cada uno; y, también son utilizados los cormelos (tubérculos) pequeños y redondos de 100 a 200 gr.

### **1.2.4. SIEMBRA**

Las semillas se colocan a una profundidad de 7 a 10 cm. La distancia de siembra depende del estado de fertilidad del suelo y del laboreo futuro del cultivo: manual o mecánico.

Las distancias de plantación son muy variadas, así: en Costa Rica se siembra a 1,30 m entre hileras y 0,40 a 0,50 cm entre plantas. En Nigeria se siembra a 1,60 x 1,60 m. En África Occidental se siembra a 0,90 x 1,10 m.

### **1.2.5. COSECHA Y RENDIMIENTO DEL PRODUCTO**

La planta está lista para ser cosechada cuando las hojas inferiores se tornan amarillentas y cuando los cormelos se cierran en la parte superior. Aproximadamente, ocho días antes de sacar los cormos y cormelos del suelo, se procede a eliminar el follaje de la planta. La cosecha se realiza manualmente, halando con fuerza a la mata, se extrae los cormos y cormelos del suelo y luego se clasifica separando los cormelos comerciales de los no comerciales.

### **1.2.6. TEMPORADA DE CULTIVO**

Está en función de la variedad sembrada, pero en general va desde los 8 hasta los 15 meses; dependiendo también de la fertilidad y la presencia de la humedad en el suelo. En Santo Domingo de los Colorados por ejemplo un promedio razonable del período de cosecha esta en los 11 meses. La cosecha de cormelos de la malanga puede ser diferida hasta por tres meses, esto facilita al productor para adecuarse a la demanda del mercado.



### **1.2.7. PROCESO PRODUCTIVO**

Por su abundante producción de hojas grandes, la malanga tiene una actividad fotosintética muy alta, por lo tanto se recomienda la utilización de reguladores de crecimiento con el propósito de aumentar la iniciación y crecimiento de los cormelos y reducir el desarrollo de la parte vegetativa (Hojas).

Las aplicaciones de fertilizantes potásicos, da mayor resistencia de la planta a la deficiencia de agua, y también mejora la asimilación, traslocación y acumulación de agua a nivel del tubérculo.

### **1.3. IMPORTANCIA DEL CULTIVO**

En la actualidad las zonas productoras del Ecuador son: Santo Domingo de los Tsáchilas y sus alrededores (vía a Quevedo, vía Chone y vía Esmeraldas), la malanga es un producto no consumido por los productores, ni comercializado en el país, toda la producción se destina a la exportación y esto debido a la falta de información sobre sus usos, diferentes modalidades de preparación para la alimentación humana y la falta de un conocimiento sobre las bondades nutricionales y palatables que en todo caso han demostrado ser superiores al resto del grupo de tubérculos y raíces.

### **1.4. VARIETADES DE LA MALANGA**

En Ecuador existen dos variedades de malanga disponibles: Blanca (Xanthosoma), originaria de las Antillas; y Amarilla o Lila (Colacasia), originaria de Asia.

De ambas, la variedad más apetecida en el mercado exterior es la del Género Xanthosoma, la diferencia de consumo de esta variedad es de alrededor de cinco a uno.

### **1.5. AREAS DE CULTIVO**

Dado que el cultivo de malanga tiene altos requerimientos de agua durante su desarrollo vegetativo, las condiciones óptimas, y donde se encuentran las mayores extensiones de cultivo, son lugares donde los recursos naturales son abundantes, como en Santo Domingo de los Tsáchilas, Quevedo, Quinindé, Valencia, Mocache, Buena Fe (Los Ríos), El Carmen, Puerto Cayo (Manabí) Puerto Quito, Pedro Vicente Maldonado (Guayas), en la península de Santa Elena y en la Provincia de El Oro se encuentran los cultivos medianos y pequeños.



## **1.6. CARACTERÍSTICA DE LA MALANGA**

La malanga es un cultivo, cuyo uso como alimento se remota a la sociedad neolítica. Su nombre se originó en la Isla de Trinidad y, paulatinamente, fue expandiéndose a través de los demás países.

Tiene dos géneros por motivos geográficos: Género Colocasio, originario del sureste de Asia para después introducirse en el continente americano; y el Género Xanthosoma, cuyo origen es americano (Antillas) desde antes del descubrimiento.

**UNIDAD II:****2. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO INTERNACIONAL DE LA MALANGA****2.1. PAISES OFERTANTES DE LA MALANGA**

Los exportadores de este tubérculo son: República Dominicana, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y otras islas del Caribe. Por tratarse de un cultivo poco conocido, no se dispone de cifras de exportación a nivel mundial. Sin embargo, distintas fuentes consultadas afirman que las mayores extensiones de este cultivo se encuentran en República Dominicana y Costa Rica.

**Exportaciones de malanga en los últimos 5 años (toneladas) a EEUU**

PAÍS	2005	2006	2007	2008	2009 ene- jun
Costa Rica	10.148	12.082	12.701	7.918	1.823,24
Rep. Dominicana	8.546	4.138	2.641	1.500	1.000
Ecuador	7.976	7.847	11.117	13.983	2.748,77
Honduras	9	1.222	1.999	2.500	3.500
Nicaragua	5.447	9.460	11.603	12.977	3.134,32
<b>Total</b>	<b>33.141</b>	<b>34.749</b>	<b>40.061</b>	<b>38.878</b>	<b>4.500</b>

La tabla anterior muestra los datos de las importaciones anuales de dasheens por parte de Estados Unidos, así como los volúmenes de los mayores destinatarios de este producto.

En el 2003 y 2004, Costa Rica disminuyó la cantidad de producto, al contrario de su competidor inmediato -República Dominicana- el cual los aumentó. Sin embargo, en el 2005 la situación cambió, mostrando Costa Rica un incremento del 20,11% correspondiente a 1.597 toneladas, mientras que República Dominicana disminuyó el volumen un 58,53% o sea 12.060 toneladas. Véase la situación de Ecuador, que ha ido ganando mercado, lo mismo que Nicaragua.

Los precios promedios, en enero del 2008 fueron los siguientes:



- **Ecuador US\$0,64/kg**
- Nicaragua US\$0,95/kg
- Costa Rica US\$0,97/kg
- Rep. Dominicana US\$1,12/kg
- Promedio USA US\$0,82/kg

La información anterior nos está indicando que tanto Rep. Dominicana como Costa Rica están perdiendo mercado y una de las razones parece ser por vender este producto más alto que sus inmediatos competidores, a saber Nicaragua y Ecuador.

## **2.2. FECHA DE COSECHA EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE LA MALANGA**

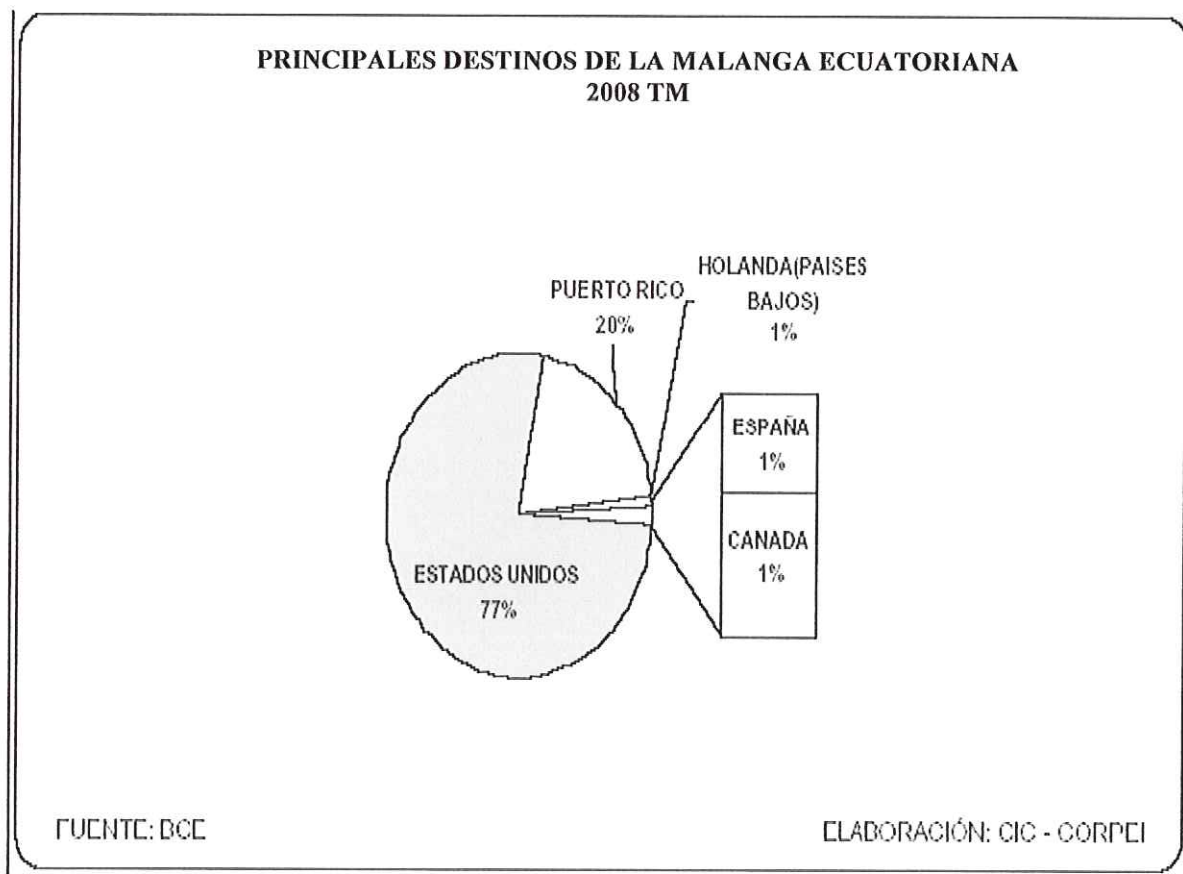
Dado que la siembra comienza en septiembre – octubre y el ciclo de producción dura entre 9-14 meses, se concluye entonces que la cosecha de la malanga ecuatoriana predomina entre los meses de septiembre-febrero. Esta situación crea ventana de exportación, en el cual los demás países productores ven reducida su producción drásticamente, realidad que aprovecha Ecuador por los buenos precios existentes en el mercado internacional.

### 2.3. PAÍSES QUE IMPORTAN LA MALANGA EN TM

Los países que importan la malanga son los siguientes:

Estados Unidos, Puerto Rico, España, Canadá, Holanda (Países Bajos) y Bélgica.

La malanga ecuatoriana ingresa por Florida, Hawái, California y Nueva York, debido a la presencia de importantes grupos étnicos de origen antillano, en menor grado personas de origen jamaquino y centroamericano.



**UNIDAD III:****3. EXPORTACIONES DEL ECUADOR DE LA MALANGA****3.1. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LA MALANGA**

Estados Unidos es el mercado más grande de malanga, porque lo que sus importaciones servirán de referencia para el consumo mundial de este producto. Este país representa importaciones en el orden aproximadamente de entre 11 mil toneladas por año.

**3.2. EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES**

AÑOS	TM	US\$/TM
2005	7.976	0,34
2006	7.847	0,44
2007	11.117	0,56
2008	13.983	0,64
2009 (enero- julio)	2.748,77	0,76

**Fuente:** Corporación Aduanera Ecuatoriana

Las exportaciones de malanga de enero hasta el mes de julio según cuadro referencial es de 2.748,77 TM y Ecuador se ubica en el tercer puesto.

La malanga en el Ecuador genera una entrada de divisas de productos no tradicionales menor al 1%. Los ingresos por concepto de la malanga están ligados directamente al precio Internacional, pues más del 80% de la producción se exporta.

La cantidad exportada anualmente de malanga se ha incrementado durante el período 2005-2009, alcanzo su máximo en el último año. Este crecimiento está dado por el aumento de hectáreas dedicadas a la actividad de la malanga, que crecieron en cinco años de 150 a 5.000.

**3.3. PRECIOS INTERNACIONALES**

Los precios en el mercado internacional de malanga van de US\$ 20 hasta US\$ 22 la caja de cuarenta libras de primera calidad; mientras que la de segunda calidad, también para exportación, es pagada al 50% y la tercera calidad es pagada al 75% del valor de la caja de la primera.



### **3.4. LA MALANGA SE CLASIFICA EN TRES CATEGORÍAS DE CALIDAD**

PRIMERA: no tiene defectos, salvo superficiales muy leves que no afecten su aspecto general, calidad, estado de conservación y presentación.

SEGUNDA: defectos leves (cicatrización que no supere el 25% de la superficie, áreas raspadas que no superen el 20% de la superficie), siempre y cuando no afecten su aspecto general, calidad, estado de conservación y presentación.

TERCERA: se permiten los siguientes defectos siempre y cuando no afecten su aspecto general, calidad, estado de conservación y presentación: cicatrización que no supere el 25% de la superficie, áreas raspadas que no superen el 30% de la superficie.

En ninguno de los casos, los defectos pueden afectar la pulpa del producto.



## **UNIDAD IV:**

### **4. COMERCIALIZACION DE LA MALANGA**

#### **4.1. PAISES QUE IMPORTAN LA MALANGA**

Desde 1998 se han ido sumando nuevos países consumidores de la malanga ecuatoriana, aunque en algunos casos las exportaciones se centraron en envíos de muestras, como el caso de las exportaciones a Bélgica. Sin embargo otros países han empezado a constituirse en mercados seguros, como por ejemplo: España y Canadá. Además Puerto Rico ha cobrado importancia desde el 2001.

Estados Unidos es el mercado más grande de malanga, por lo que sus importaciones servirán de referencia para el consumo mundial de este producto. Este país representa importaciones en el orden aproximadamente de entre 11 mil toneladas por año.

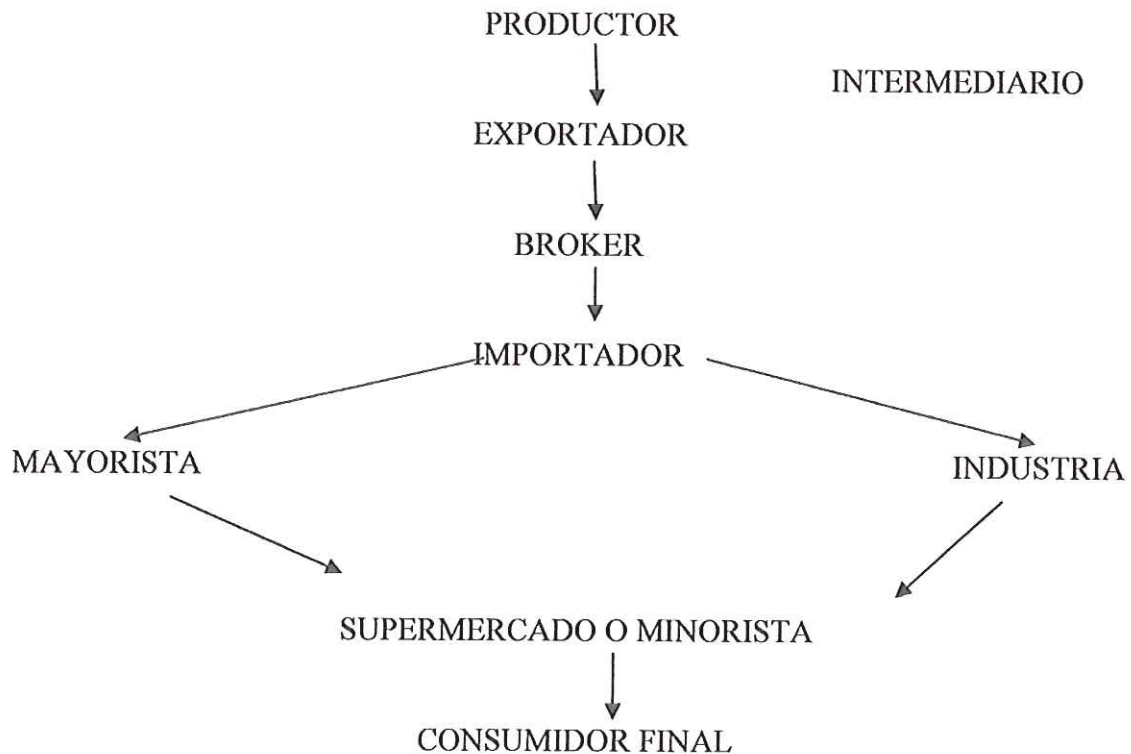
La malanga es importada por Estados Unidos bajo la partida 0714901000 del rubro “Las demás”, la misma que representa alrededor del 53% del volumen promedio anual adquirido en los últimos cinco años.

Ecuador figura entre los principales cuatro proveedores de Estados Unidos. Desde 2005, nuestro país ha incrementado gradualmente su abastecimiento al mercado estadounidense. En el año 2007, se ubicó como el tercer proveedor para este mercado al cual abasteció de 11.117 mil Toneladas Métricas, esto es el 11,11% de las importaciones de esta partida. Se prevé que el crecimiento del área sembrada de malanga, permita al país ocupar un sitio más alto en los próximos años en el mercado.



#### 4.1.2. CANALES DE DISTRIBUCION Y LOGÍSTICAS

El comercio lo realizan por lo general los comerciantes mayoristas, quienes compran la malanga blanca directamente a los productores, concertando contratos para entrega inmediata. Mediante el manejo de pos-cosecha y mercados referentes al comportamiento de la oferta, demandas y precios así como de las tendencias relacionadas con la calidad presentaciones variedades etc.



Esta cadena de comercialización es la que se aplica para suplir de malanga al mercado internacional. En el contexto local, la cadena se limita a comercializar el rechazo de exportación, el cual es utilizado para alimentar ganado y fabricación de harina, ya que el ecuatoriano común no conoce el producto.



### **4.1.3. EMPAQUE Y EMBALAJE**

Debe ser empacado en cajas de plancha de fibra ventiladas de doble pared de cartón corrugado que soporte 300 libras por pulgada cuadrada o en jabas de madera alambrada con viruta para reducir el magullamiento, en presentaciones de once kilos (veinticinco libras) y veinticuatro kilos (cincuenta libras). También se empacan en sacos de brin o de plástico tejido de veintitrés kilos (cincuenta libras). La presentación depende del deseo del importador.

Las medidas de las cajas son: 20 alto X 51 largo X 34 ancho en centímetros (7.9" X 20" X 13.4") y 16 alto X 37.7 largo X 27.9 ancho en centímetros (6.3" X 14.6" X 11").

### **4.1.4. ALMACENAMIENTO**

La malanga presenta un período de vida útil de tres meses, manejándola en refrigeración. Es muy sensible a daños por enfriamiento y por la presencia de altas temperaturas. Presenta buenas condiciones de conservación al ambiente natural (26° C y 76%); lo mismo ocurre a bajas temperaturas.

### **4.1.5. TRANSPORTE**

La malanga es transportada en furgones refrigerados, manteniendo la temperatura y humedad relativa mencionada. En un contenedor de cuarenta pies, se puede almacenar un promedio de 800 cajas de 52 libras, es decir, un peso total aproximado de 41.600 libras.

## **4.2. REQUISITOS ARANCELARIOS Y FITOZANITARIOS**

### **4.2.1. BARRERAS ARANCELARIAS Y FITOSANITARIAS**

Las barreras arancelarias son todas aquellas trabas que impiden la comercialización del producto ya sea estos impuestos arancelarios o en el proceso de tramitación.

Estados Unidos, el principal cliente de la producción de malanga latinoamericana, no impone restricciones de cupo o de precio. Sin embargo, fija Tasas Ad – Valorem de acuerdo al país o región de donde provenga de:

Naciones Más Favorecidas (NMF): 16% AL VALOR

- Sistema Generalizado de Preferencias (SGP): 0%
- Iniciativa Caribeña (IC): 0%



- Acuerdo Africano de Crecimiento y Oportunidad (AGOAP): 0%
- Israel FTA: 0
- Acuerdos de Preferencias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA) (Ecuador, Perú, Bolivia, Colombia, Venezuela): 0%
- NAFTA Canadá, México: 5%

### **4.3. METODOLOGÍA**

#### **4.3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

##### **4.3.1.1. DESCRIPTIVA**

La investigación que propongo es Descriptiva porque a través de ella será un estudio general del tema investigado, observando la problemática motivo de solución, aquel trabajo puede servir para que se realice investigaciones más profundas, es decir de todo aquello que el investigador puede percibir a través de instrumentos como cámara fotográfica, grabadora y filmadora.

##### **4.3.2. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

Las técnicas a utilizar son la encuesta y entrevista a través de estas se logrará recolectar datos, claros, precisos y concretos de este producto a través de fichas bibliográficas y fichas nemotécnicas y llegar a conocer el movimiento operativo del mercado internacional, además, de estar en contacto con la realidad y poder realizar un análisis más objetivo de lo investigado.

### **4.4. METODO DE INVESTIGACIÓN**

#### **4.4.1. ANALÍTICO SINTÉTICO**

Para guiar el trabajo del tema y tener conclusiones valederas, se utilizo el método Analítico Sintético el mismo que permitió observar en el propio campo la problemática del diagnostico de la malanga en el mercado internacional, Para obtener mejor conocimiento de la realidad se utilizó varias técnicas como: la observación, la entrevista, de cuya observación se obtuvo conclusiones valederas que ameritan un estudio profundo del diagnóstico de la malanga en el mercado internacional.



#### 4.4.2. OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

OBJETIVOS	VARIABLES	DEFINICIÓN	INDICADORES	TÉCNICAS
Determinar cuántas áreas de cultivo de malanga existen en el país, que se destinan para la exportación en los últimos 4 años.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estudio de mercado</li> </ul>	<p>Conjunto de consumidores capaces de comprar un producto o servicio en el cual van a ofertar y demandar en un sector económico.</p> <p>Es el espacio de tierra comprendido entre ciertos límites mediante abonos y riesgos, hace que la tierra sin descansar produzca las cosechas.</p>	Oferta y Demanda	Entrevista Observación
Analizar los procesos y trámites de exportación de acuerdo a las exigencias de los mercados internacionales de destino.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tipo de estudio</li> <li>Periodo de exportación</li> <li>Periodo de tramitación</li> </ul>	Tiempo que dura la exportación de la malanga. Tiempo que dura la tramitación para exportar la malanga.	Tipos de malangas Tipos de cultivos Cuántas áreas cultivan Costo y logística Proceso Legal	Entrevista Observación Entrevista



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR  
Sede Esmeraldas

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercados Internacionales</li> </ul>	<p>Es el conjunto de actividades donde se oferta y demandan bienes y servicios libremente.</p>	<p>Requisitos del mercado.  Modos de negociación. Es el conjunto de actividades donde se oferta y demandan bienes y servicios libremente.</p>	<p>Entrevista (Banco Central datos estadísticos).</p>
<p>Analizar alternativas de consumo para exportar la malanga.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Malanga Natural</li> </ul>	<p>Se refiere a productos que, sin ser orgánicos, no usan aditivos conservadores, edulcorantes, ni saborizantes artificiales en su elaboración.  Es la capacidad de darnos a cada uno lo que deseamos.</p>	<p>Producto en bruto</p>	<p>Entrevista</p>



#### **4.4.3. POBLACIÓN Y MUESTRA**

Para realizar la encuesta se tomara como referencia a todos los productores y de la malanga del cantón Quinindé, y todos los exportadores de malanga de Santo Domingo de los Tsáchilas, que se encuentra situado en el centro de la provincia a una hora y media de la ciudad de Esmeraldas y a la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas

12 Productores

8 Exportadores

Por cuestiones de que la población no es grande, no se aplicará fórmula para determinar la muestra.

#### **4.4.4. ÁREA DE ESTUDIO**

El área de estudio o el lugar donde se desarrollará la investigación de campo es el cantón Quinindé, que se encuentra situado en el centro de la provincia a una hora y media de la ciudad de Esmeraldas y de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, el cual cuenta con una exuberancia forestal, es un territorio bajo y cuenta con elevaciones y con un clima tropical sub húmedo y a una temperatura media de 24,5 grados centígrados ideal para el cultivo de la Malanga.

#### **4.4.5 NORMAS ÉTICAS**

Toda la información proporcionada por todos los productores, comercializadores y organismos concedores de la materia o acerca de la exportación de malanga, que permitan el análisis y desarrollo del diagnóstico que será usado solo para uso exclusivo del mismo y estrictamente confidencial y no será divulgada o usada para otros usos que no sean el del estudio a realizarse.



## **4.5. RECURSOS**

### **4.5.1 RECURSOS HUMANOS**

Para desarrollar el tema a investigar se contará con la participación del recurso humano como es: el asesor de tesis, una investigadora, dos lectores que se encargarán de realizar las correcciones pertinentes, 2 personas de apoyo que nos ayudaran a aplicar los instrumentos en el área de estudio.

### **4.5.2. RECURSOS MATERIALES**

Para efecto de la investigación a realizarse se utilizará esferográficos, cartuchos de tinta para impresión, resmas de papel bond, lápices, disquetes, fotocopias, discos compactos, anillados, empastados, láminas de acetato, rollos de cámara fotográfica, entre otros.

### **4.5.3. RECURSOS TÉCNICOS**

Los recursos técnicos que se utilizarán para llevar a cabo el estudio son: el computador como una herramienta principal en la elaboración del proyecto, en el cual se digitalará y almacenará la tesis y se buscará información valiosa del Internet, además se contará con la ayuda de proyector, grabadora, filmadora, cámara fotográfica, copiadora, etc.

**4.6. PRESUPUESTO**

<b>CANTIDAD</b>	<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
2 Resmas	Papel Bond INEN A4	\$ 3,50	\$ 7,00
363	Copias	\$ 0,05	\$ 18,15
30 Horas	Internet	\$ 1,20	\$ 36,00
40 Horas	Alquiler Computadora	\$ 1,00	\$ 40,00
1	CD Rom Regrabable	\$ 2,50	\$ 2,50
1 Cartuchos	Tinta de color	\$ 8,00	\$ 8,00
2 Cartucho	Tinta negra	\$ 5,00	\$ 10,00
1	Libreta de notas	\$ 0,75	\$ 0,75
3	Anillados	\$ 1,50	\$ 7,50
	Varios	\$ 100,00	\$ 100,00
	Imprevistos	\$ 150,00	\$ 150,00
3	Empastados	\$ 10,00	\$ 30,00
30 HORAS	Asesoría	\$ 15,80	\$ 473,80
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 883,70</b>



### 4.7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

TIEMPO ( MESES)	1	2	3	4	5	6	7						
ACTIVIDADES													
SEMANAS	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1. Elaboración del Anteproyecto	x	x	x										
2 . Lectura del anteproyecto			x										
3. Aplicación de técnicas				x	x	x							
4. Tabulación y Análisis					x	x	x	x	x	x			
5. Borrador de Tesis										x	x	x	
6. Lectura y Calificación de Tesis												x	x
7. Defensa de la tesis													x



## CAPITULO II

### 2.1. ANÁLISIS DE LAS ÁREAS DE CULTIVO DE MALANGA QUE EXISTEN EN EL PAÍS

#### 2.1.1. LUGARES DONDE SE PRODUCE LA MALANGA

Dado que el cultivo de malanga tiene altos requerimientos de agua durante su desarrollo vegetativo, las condiciones óptimas, y donde se encuentran las mayores extensiones de cultivo, son lugares donde los recursos naturales son abundantes, como en Santo Domingo de los Tsáchilas, Quevedo, Quinindé, Valencia, Mocache, Buena Fe (Los Ríos), El Carmen, Puerto Cayo (Manabí) Puerto Quito, Pedro Vicente Maldonado (Guayas), en la península de Santa Elena y en la Provincia de El Oro se encuentran los cultivos medianos y pequeños.

#### 2.1.2. HECTÁREAS DE MALANGA A NIVEL NACIONAL

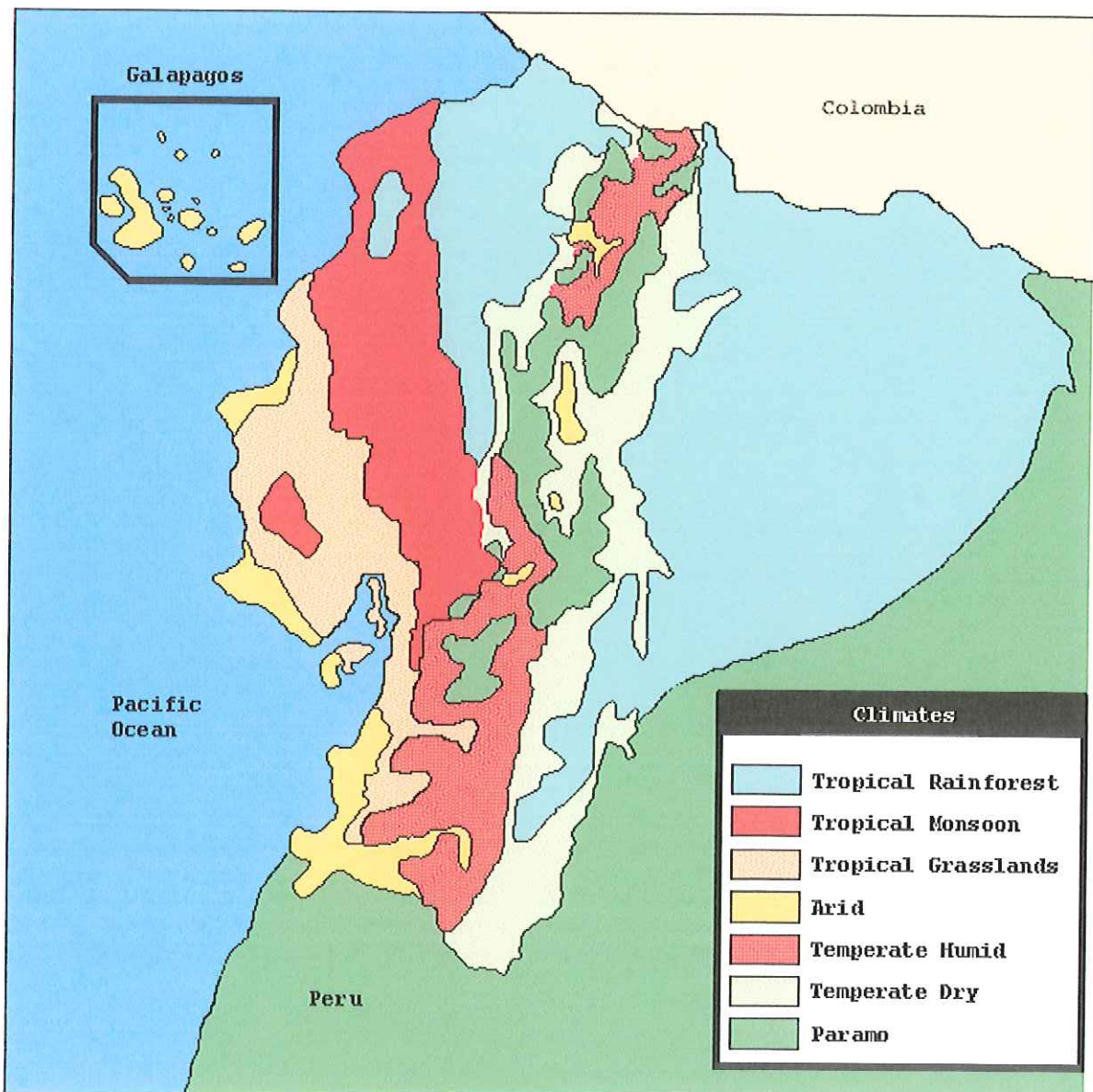
Ecuador como productor de malanga produce 7.400 hectáreas de malanga a nivel nacional.

**Producción de malanga por sectores y hectáreas**

Lugares	Hectáreas
Santo Domingo de los Tsáchilas	900
Quevedo	450
Quinindé	600
Mocache	600
Buena Fe (Los Ríos)	650
El Carmen	600
Puerto Cayo Manabí	600
Puerto Quito	500
Pedro Vicente Maldonado (Guayas)	700
Península de Santa Elena	600
Los Ríos	600
<b>Total</b>	<b>7.400</b>

Observado el cuadro referencial podemos ver que Santo Domingo de lo Tsáchilas es el mayor productor de malanga a nivel Nacional, seguido por Guayas, Los Ríos y así sucesivamente.

**CUADRO No. 1**





En la zona de color rojo (Tropical Monzón) se encuentran las mayores extensiones de cultivo, entre ellas: Santo Domingo de los Tsáchilas, Quevedo, Quindé, Valencia, Mocache, Buena Fe (Los Ríos), El Carmen, Puerto Cayo (Manabí), Puerto Quito, Pedro Vicente Maldonado.

En la parte color melón (Tropical Grasslands o secano costero), se ubican las áreas destinadas para los medianos y pequeños cultivos, y están en las zonas de la Península de Santa Elena y El Oro.

## **2.2. PROCESO DE PRODUCCIÓN**

### **2.2.1. PREPARACIÓN DEL SUELO**

La preparación del suelo consiste en rozar el área a sembrarse antes de realizar cualquier actividad, seguidamente deberá ararse entre 25-30 centímetros de profundidad, dándose seguidamente los pases de grada que sean necesarios. Con la última grada, se debe aplicar e incorporar al suelo abono para, posteriormente, formar un camellón de treinta centímetros de ancho y veinte centímetros de alto. Finalmente, se hará una raya al centro del camellón para la siembra de la malanga.

### **2.2.2. SEMILLA**

De los cormelos se obtiene la semilla a sembrar, al cortar este transversalmente en “rodajas” y luego estas en cuatro partes iguales logrando una forma de cruz (de cada cormo se obtiene aproximadamente ochenta semillas). Se recomienda desinfectar las semillas antes de sembrarla, pero ésta deberá realizarse una vez que se haya preparado el suelo para evitar retrasos en la siembra. La distancia de siembra debe ser de un metro entre surcos y medio metro entre plantas.



### 2.2.3. SIEMBRA

Las semillas se colocan a una profundidad de 10 a 15 cm la distancia de siembra depende del estado de fertilidad del suelo.

Las distancias de plantación son muy variadas, así: en Costa Rica se siembra a 1,30 entre hileras y 0,40 a 0,50 cm entre plantas. En Nigeria se siembra a 1,60 x 1,60 m. En África Occidental se siembra a 0,90 x 1,10 m. en Ecuador se siembra de a 1,20 x 0,50 cm y de 1,30 x 0,40 cm.

La plantación se hace en hoyos, los que se recomienda abonar (Urea-Fósforo-Potasio) para tener mejores resultados



#### **2.2.4. TEMPORADA DE CULTIVO**

Está en función de la variedad sembrada, pero en general va desde los 8 hasta los 12 meses; dependiendo también de la fertilidad y la presencia de la humedad en el suelo. En Santo Domingo de los Colorados por ejemplo un promedio razonable del período de cosecha esta en los 11 meses. La cosecha de la malanga puede ser diferida hasta por tres meses, esto facilita al productor para adecuarse a la demanda del mercado.



#### **2.2.5. PROCESO PRODUCTIVO**

Por su abundante producción de hojas grandes, la malanga tiene una actividad fotosintética muy alta, por lo tanto se recomienda la utilización de reguladores de crecimiento con el propósito de aumentar la iniciación y crecimiento de los cormelos y reducir el desarrollo de la parte vegetativa (Hojas).

Las aplicaciones de fertilizantes potásicos, da mayor resistencia de la planta a la deficiencia de agua, y también mejora la asimilación, tras locación y acumulación de agua a nivel del tubérculo.

#### **2.2.6. COSECHA Y RENDIMIENTO DEL PRODUCTO**

La planta está lista para ser cosechada cuando las hojas inferiores se tornan amarillentas y cuando los cormelos se cierran en la parte superior. Aproximadamente, ocho días antes de sacar los cormelos del suelo, se procede a eliminar el follaje de la planta. La cosecha se realiza manualmente, halando con fuerza a la mata, se extrae los cormelos del suelo y luego se clasifica separando los cormelos comerciales de los no comerciales.



## **2.3. PROCESO DEL EXPORTADOR**

Luego que el Exportador compra el producto se encarga de hacer el lavado y secado de la malanga, para que esta esté lista para su empaque y embalaje para su exportación.

### **2.3.1. PROCESO DE EMPAQUE Y EMBALAJE**

La malanga en el Ecuador se empaqueta en cartón corrugado y este cartón es elaborado por la empresa Agripa S.A., cabe indicar que en las cajas que se exporta son de 40 lb.

### **2.3.2. PROCESO DE ALMACENAMIENTO**

La malanga presenta un período de vida útil de tres meses, manejándola en refrigeración. Es muy sensible a daños por enfriamiento y por la presencia de altas temperaturas. Presenta buenas condiciones de conservación al ambiente natural (26° C y 76% de humedad); lo mismo ocurre a bajas temperaturas.

### **2.3.3. TRANSPORTE**

La malanga es transportada en furgones refrigerados, manteniendo la temperatura y humedad. En un contenedor de cuarenta pies, se puede almacenar un promedio de 700 cajas de 40 libras, es decir, un peso total aproximado de 35.000 libras.

## **2.4. EXIGENCIAS ARANCELARIAS**

### **2.4.1. BARRERAS ARANCELARIAS PARA EXPORTAR LA MALANGA**

Las barreras arancelarias son todas aquellas trabas que impiden la comercialización del producto ya sea estos impuestos arancelarios o en el proceso de tramitación.



Estados Unidos, el principal cliente de la producción de malanga latinoamericana, no impone restricciones de cupo o de precio.

#### **2.4.2. ESTADOS UNIDOS EXTENDIÓ LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS A ECUADOR**

El Ministerio de Relaciones Exteriores informó que Estados Unidos ha extendido al Ecuador las preferencias arancelarias andinas, durante el segundo semestre de este año.

Con este propósito, el presidente estadounidense, Barack Obama, solicitó mediante carta al Senado y a los Representantes, fechada al 30 de junio de 2009 y con carácter de urgente, prorrogar estas preferencias.

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPDEA) es un régimen de excepción, otorgado unilateralmente por los Estados Unidos a los países andinos, que permite el ingreso al mercado norteamericano, libre de aranceles, a cerca de 5.500 productos.

- Naciones Más Favorecidas (NMF): 16% al valor
- Sistema Generalizado de Preferencias (SGP): 0%
- Iniciativa Caribeña (IC): 0%
- Acuerdo Africano de Crecimiento y Oportunidad (AGOAP): 0%
- Israel FTA: 0%
- Acuerdos de Preferencias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA) (Ecuador, Perú, Bolivia, Colombia, Venezuela): 0%
- NAFTA Canadá, México: 5%

En cuanto a restricciones de tipo fitosanitarias, la malanga, así como otros productos agrícolas similares, no se puede usar cualquier fungicida durante los últimos estadios del cultivo previos a la cosecha, ya que los residuos perduran por varios días manteniéndose inclusive en el tubérculo luego de llegado a su puerto de destino. La presencia de estos insecticidas y fungicidas peligrosos hacen imposible la entrada del producto a Estados Unidos.

Adicionalmente, hay que considerar que uno de los mayores limitantes de la malanga es la calidad fitosanitaria, afectada principalmente por la incidencia de hongos y bacterias que afectan en el período post-cosecha, luego de ser lavado y empacado, razón por la



que hay que dedicarle especial atención a esta etapa para evitar problemas de ingreso. Los requisitos mínimos de calidad exigidos para la aceptación del producto se detallan a continuación:

- Debe ser entero, sin cortes que expongan la pulpa, de consistencia firme.
- Estar sanos y exentos de podredumbre o deterioro que haga que no sean aptos para el consumo; prácticamente exentos de daños mecánicos y magulladuras; limpios y prácticamente exentos de cualquier materia extraña visible.
- Prácticamente exentos de plagas que afecten la apariencia general del producto.
- Totalmente exentos de humedad anormal y de olores extraños Estados Unidos, principal mercado mundial para la malanga, suele seguir las siguientes inspecciones previas al ingreso del producto (raíces comestibles) al mercado:

1) Examine la raíz o bulbo para saber si hay muestras del taladro de insectos. Si existen agujeros, corte en la raíz y busque los parásitos. Los adultos y las larvas se alimentan del interior de las raíces.

2) Para detectar nemátodos, busque la decoloración superficial (generalmente un color de café-grisáceo), las ampollas superficiales, las depresiones, o cualquier irregularidad. Para determinar si hay nemátodos, se necesitará examinar una sección representativa del cultivo de raíces bajo un microscopio.

## **2.5. ALTERNATIVAS DE CONSUMO PARA EXPORTAR LA MALANGA**

### **2.5.1. ESTADO NATURAL**

La malanga contiene entre un 15 y un 39 por ciento de carbohidratos, 2-3 por ciento de proteínas y un 70-77 por ciento de agua; tiene un valor nutritivo comparable a las papas y de mayor digestibilidad<sup>2</sup>. Y es exportado en a granel o sea en su estado natural y no lleva ningún valor agregado.

## **2.6. HARINA DE MALANGA**

### **2.6.1. PROCESO PARA OBTENER LA HARINA DE MALANGA**

En cuanto al proceso de extracción de la harina de malanga se han determinado los siguientes pasos:

Recepción y Pesado de la Malanga



Lavado y pelado

Trozado: Obtener trozos del tubérculo

Secado de los trozos de Malanga

Molienda: Triturado de los trozos secos

Prensado: Se elimina la humedad de la malanga

Pulverizado: Obtención de la malanga en polvo

Tamizado: Refinación de la harina

Almacenamiento: La harina se almacena en sacos de polipropileno o papel.

Los Proveedores de manga son Guayaquil y Quevedo ya que es un nuevo sustituto de las harinas ya tradicionales en este mercado, que además de su precio bajo, les brinde beneficios nutricionales y vitamínicos.

Se estima que el porcentaje de aceptación del producto es del 45%, debido a que las personas poco conocen este tubérculo.

## **2.7. PAPITAS DIETÉTICAS LADYS DE MALANGA**

### **2.7.1. LAVADO Y PELADO DEL TUBÉRCULO**

Luego de clasificados los cormelos de malanga, se procede a lavar con una mezcla de agua y fungicida a base de cloro (100 ppm) o con un bactericida-fungicida como el Benlate. Una vez limpio el tubérculo se procede a pelarlo mediante una máquina peladora industrial cuyas características dependerán de la demanda proyectada, esto es la rapidez con la que la máquina pelará la malanga.

### **2.7.2. CORTADO DE LA MALANGA**

El cortado de la malanga va a depender de la presentación del producto designado por la empresa, en este caso se refiere a un corte redondo.

### **2.7.3. PROCESO DE ESTERILIZACIÓN DE LA MALANGA**

La Esterilización consiste en situar los alimentos en recipientes para ser lavados con los químicos necesarios y luego ser fritos y colocados en un recipiente para su empaque.



#### **2.7.4. EMPAQUE**

En este punto del proceso, la malanga ya tiene la forma específica seleccionada (corte redondo) y además ya ha sido frita, se procederá a empaquetar la malanga en fundas plásticas amarillas. Para luego ser comercializada a nivel nacional.

#### **2.8. RESIDUO DE LA MALANGA**

Los residuos de la malanga son utilizados para el ganado vacuno ya que esto una buena alimentación nutritiva, para que le permita al animal producir más leche y criar un buen animal.

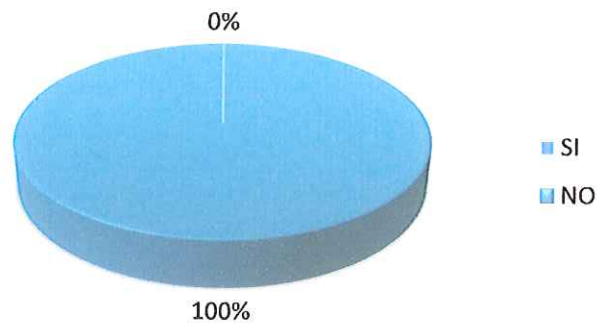
## CAPITULO III

### 3.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS

#### 3.1.1. ENCUESTA REALIZADA A LOS PRODUCTORES DE MALANGA

1.- ¿Ustedes pertenecen a alguna asociación de Productores de malanga?

<b>Pregunta 1</b>	<b>Encuestados</b>
SI	0
NO	15
TOTAL	15

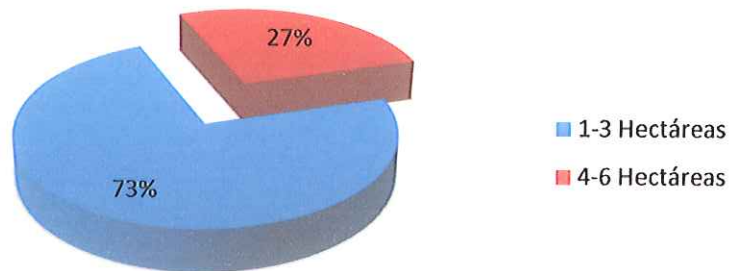


El 100% de los productores encuestados no pertenece a ninguna asociación, ya que cada cual siembra por su cuenta.



2.- ¿Cuántas hectáreas de malanga tiene usted sembrada?

<b>Pregunta 2</b>	<b>Encuestados</b>
1-3 Hectáreas	11
4-6 Hectáreas	4
TOTAL	15

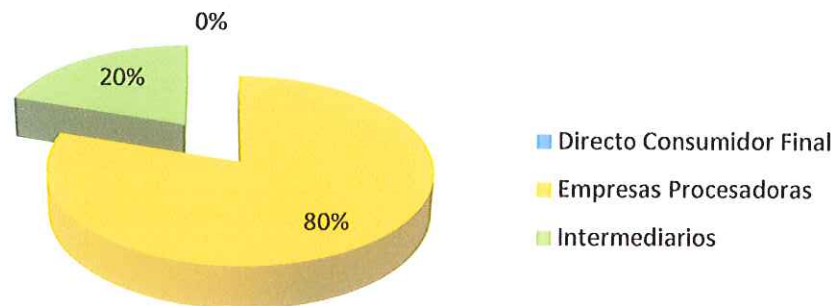


El 73% de los agricultores encuestados siembra de de una a tres hectáreas de malanga ya que son pequeños productores, por otra parte el 27% siembra de cuatro a seis hectáreas, debido a que ellos fueron los primeros en sembrar la malanga.



3.- ¿Cómo realizan la comercialización de la malanga?

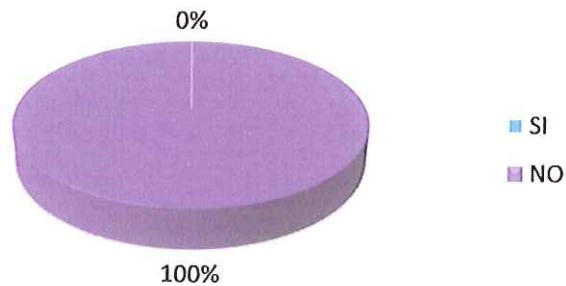
<b>Pregunta 3</b>	<b>Encuestados</b>
Directo Consumidor Final	0
Empresas Procesadoras	12
Intermediarios	3
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>



El 80% de los encuestados vende directamente la malanga a la empresa procesadora, que está ubicada en Santo Domingo de los Tsáchilas, ya que para ellos les resulta mejor venderla directamente, porque si la venden a los intermediarios ellos le pagan a menor precio, el 20% de los encuestados la venden a los intermediarios ya que ellos no cuentan con recursos necesarios, para llevarla directamente a la empresa procesadora, aunque le pagan a un precio menor.

4.- ¿Utilizan algún proceso técnico después de la cosecha?

<b>Pregunta 4</b>	<b>Encuestados</b>
SI	0
NO	15
TOTAL	15

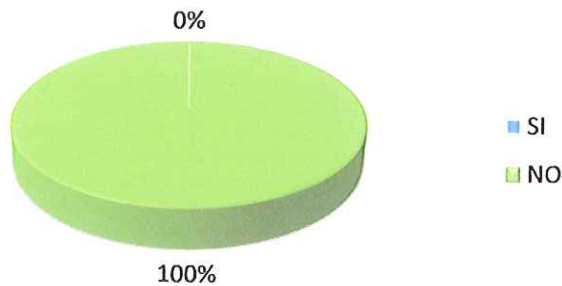


El 100% de los encuestados no hacen ningún proceso técnico ya que ellos solo la producen y la venden directamente a las empresas empacadoras que se encarga de hacerle el proceso para luego exportarla a su destino final.



5.- ¿Poseen algún centro de acopio para lavado, secado Trillado de la malanga?

<b>Pregunta 5</b>	<b>Encuestados</b>
SI	0
NO	15
TOTAL	15

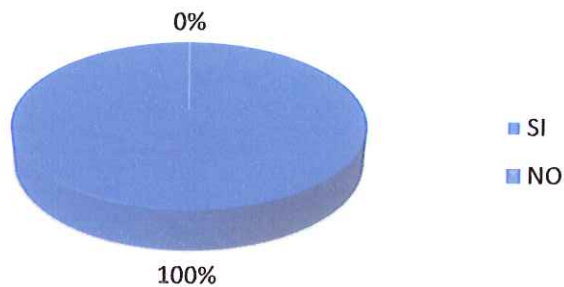


El 100% de los productores encuestados no tienen ningún centro de acopio ya que de este proceso se encargan las empresas empacadoras, para luego exportarla a su destino final.



6.- ¿Está usted de acuerdo con los ingresos que perciben por la comercialización de la malanga?

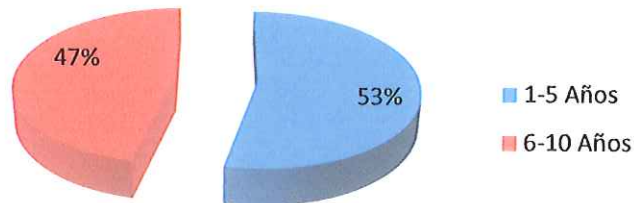
TABLA 6	
Pregunta 6	Encuestados
SI	15
NO	0
TOTAL	15



El 100% de los encuestados está de acuerdo por los ingresos que percibe ya que se invierte poco capital y es un producto donde no necesita de mucho capital y les queda una buena ganancia. Cabe indicar también, que hay tiempo que el precio de la malanga baja en el mes de marzo a septiembre, y de Octubre a Febrero los precios suben, ahí es cuando aprovecha el productor. Podemos decir que este producto también tiene bajas y altas en el mercado.

7.- ¿Qué tiempo tiene sembrando la Malanga?

<b>Pregunta 7</b>	<b>Encuestados</b>
1-5 Años	8
6-10 Años	7
TOTAL	15

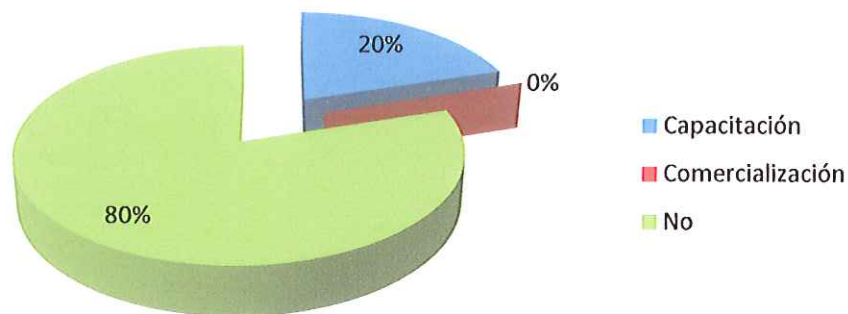


El 53% de los encuestados tienen de seis a diez años sembrando malanga ellos son los que primero comenzaron a sembrar malanga en el cantón Quinindé, el otro 47% de los encuestados tienen de uno a cinco años sembrando este producto, estos agricultores comenzaron a sembrar debido a que se dieron cuenta que era rentable producir la malanga.



8.- ¿Ha recibido alguna visita de alguna Institución Pública o Privada que le asesore sobre aspectos técnicos y de comercialización?

<b>Pregunta 8</b>	<b>Encuestados</b>
Capacitación	3
Comercialización	0
No	12
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>

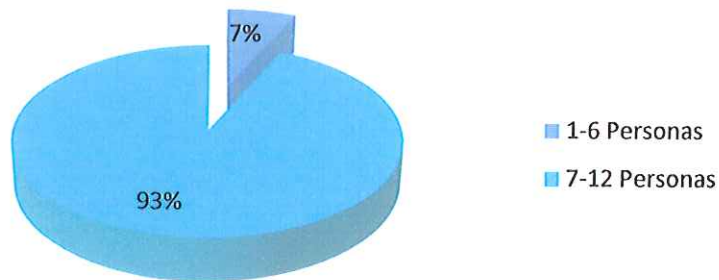


El 80% de los encuestados no reciben ninguna capacitación para sembrar la malanga, ellos la siembran de forma tradicional, el 20 % de los encuestados reciben capacitación en las empresas empacadoras que están situadas en Santo Domingo de los Tsáchilas.



9.- ¿Cuántas personas trabajan en la producción de la Malanga?

<b>Pregunta 9</b>	<b>Encuestados</b>
1-6 Personas	1
7-12 Personas	14
TOTAL	15



El 93% de los encuestados utilizan de siete a doce personas para la producción de la malanga, son productores que siembran de cuatro a seis hectáreas, el 7% de los encuestados utilizan de una a seis personas, son agricultores que siembran de de una a tres hectáreas.



## **3.2. FOCUS GRUP**

### **3.2.1. PARTICIPANTES DE MALANGA**

- 1. Roberto Alzamora** (Latitud Zero S.A.)
- 2. Roberto Flor** (FG Enterprise S.A.)
- 3. Patricio Cabrera** (Ecuadorian Tropical S.A.)

**LUGAR:** Santo Domingo de los Tsáchilas

**FECHA:** 15 de Noviembre/2009

**HORA:** 10 am

Luego del encuentro con los Exportadores de Malanga que se encuentran ubicados en Santo Domingo de los Tsáchilas, se obtuvo información relevante para conocer cómo se desarrolla el mercado internacional, por cuanto ellos indican que el tipo de malanga más consumida en el mercado es la malanga blanca, porque es la más apetecida por su color.

Además, los principales mercados que consumen la malanga son Estados Unidos y Europa, Estados Unidos que es el mayor consumidor de malanga, importa el 95% que en toneladas equivale a 16.944 TM, y Europa Importa el 5% que en toneladas equivale a 895,8 TM. El término de negociación utilizado es el CIF, ya que ellos consideran que es el mejor término de negociación.

El empaque adecuado que se utiliza para exportar la malanga es el cartón corrugado que permite mantener en optimas condiciones el producto y así pueda llegar en buenas condiciones al consumidor final, en cuanto los precios la caja de 40 lb tiene un costo de 22,00 dólares por la cual sigue siendo este un valor aceptable en el mercado.

Los exportadores reciben capacitaciones de diferentes instituciones tales como CORPEI, MICIP, donde estas instituciones los invitan a las ferias internacionales para promocionar su producto y así conseguir más cliente para exportar la malanga y a futuro ellos están pensando formar una Asociación de productores de malanga para luego obtener una semilla certificada y así darle un valor agregado.

La malanga es un producto no tradicional y tiene una debilidad, que es muy fácil de dañarse por su corto tiempo de duración que son tres meses, por eso este producto no pude permanecer mucho en los puntos de venta por lo que es de rápida rotación.



## **CAPITULO IV**

### **4.1. PROPUESTA**

**Nombre:** Creación de un Centro de Acopio de Malanga

#### **4.1.1. JUSTIFICACIÓN**

El Cantón Quinindé posee características propias, teniendo el privilegio de que sus dos grandes ríos, el Blanco y Quinindé, al unirse, forman el Río Esmeraldas, los mismos que poseen innumerables balnearios de agua dulce, en los que se puede practicar el canoaje, o simplemente disfrutar de las delicias del agua cristalina.

Quinindé se destaca por la agricultura y la producción de la Palma Africana, Malanga, Cacao, Pimienta Negra, Maracuyá, etc. Este verde Cantón está ubicado en el centro de la Provincia de Esmeraldas, y sus principales poblaciones son Rosa Zarate (cabecera cantonal), La Unión, La Independencia, La Concordia, entre otros.

Por eso es fundamental crear un Centro de Acopio de Malanga, para facilitarles a los productores transportar la malanga en su misma Cantón y no en Santo Domingo de los Tsáchilas donde lo venden actualmente, ya que los lugares donde siembran el producto son en los recinto de Quinindé y las carreteras se encuentran en mal estado, con la implementación de este centro de acopio se crearán más fuentes de empleos, mejores condiciones de vida, y también aumentaría más fuentes de ingresos para los productores, porque ahorrarían costo en cuanto a transportación, además disminuiría la emigración a otros países y así lograr que los habitantes de Quinindé no abandonen a sus seres queridos.



## **4.2. OBJETIVOS**

1. Proponer la creación de un centro de acopio de Malanga en la Provincia de Esmeraldas – Cantón Quinindé.
2. Realizar un estudio financiero para la implementación de un Centro de Acopio de Malanga, para facilitar la venta de malanga a los productores.
3. Realizar un análisis de Impacto, para identificar los efectos del Centro de Acopio.

### **4.2.1. CREACIÓN DEL CENTRO DE ACOPIO**

Siendo Quinindé un Cantón productor de diferentes productos de entre ellos la malanga, y al no contar con un centro de acopio que compre malanga es necesario implementar un centro de acopio.

El centro de acopio estará ubicado en la ciudad de Quinindé porque es el lugar estratégico donde hay diferentes rutas de accesos a la ciudad y por ende facilitara la comercialización de la malanga a los productores de los recinto del cantón Quinindé.

A continuación se presentara el estudio organizativo legal del centro de acopio.

### **4.2.2. TIPO DE EMPRESA**

El tipo de empresa del centro de acopio será una Sociedad Anónima por cuanto el capital se encuentra dividido en acciones negociables y estará conformada por las aportaciones hecha por los accionistas.

### **4.2.3. ACTIVIDAD DE LA EMPRESA**

El centro de Acopio de malanga se dedicará a la compra, comercialización y exportación de la malanga.

### **4.2.4. PASOS PARA LA CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA**

Para que la empresa esté legalmente constituida y pueda ejercer su función de forma legal deberá seguir los siguientes pasos:

### **4.2.5. SOLICITAR LA RESERVA DE DENOMINACIÓN**

Debe realizar una solicitud de Reserva de denominación, dirigida al Superintendente de Compañías.



En dicha solicitud se debe indicar las alternativas de denominación para el centro de acopio.

- Compra y venta de malanga
- ExpoMalanga Quinindé

El nombre que se eligió fue ExpoMalanga Quinindé, luego que de que la Superintendencia de Compañías verifica que no existe una empresa con el mismo nombre y realiza el registro de constitución de la empresa que es Centro de Acopio de malanga Quinindé.

#### 4.2.6. ELABORACIÓN DE LA MINUTA

Es una formalidad que deberá cumplir la empresa Expomalanga Quinindé, en donde se detallarán todas las generalidades de la empresa, el cual debe estar notariado para que el centro de acopio este legalmente constituida.

#### 4.2.7. ABRIR LA CUENTA CAPITAL

La cuenta capital se abrirá con cada una de las aportaciones de los socios en el Banco del Pichincha y podrá ser en dinero en efectivo o en bienes.

Las acciones deben estar por el 100% del valor nominal con un aporte del 25% del total de participantes de cada accionista, para después de dos años ingresas el resto del dinero.

Nombre	Carga	Participación	Aportes 25% del Capital Suscrito	Número de acciones
Freddy Ballesteros	Presidente	\$ 400.00	\$ 100.00	400
Margarita Menéndez	Vicepresidente	\$ 250.00	\$ 62.50	250
Emilia Jama	Gerente	\$ 250.00	\$ 62.50	250
<b>Total</b>		<b>\$ 900.00</b>	<b>\$ 225.00</b>	<b>900</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañía

**Elaborado por:** Emilia Jama



#### **4.2.8. OTORGAMIENTO DE LA ESCRITURA PÚBLICA**

Luego del proceso de solicitar la aprobación de la minuta por parte de la Superintendencia de Compañía, está eleva la minuta a escritura.

#### **4.2.9. AFILACIÓN A LA CÁMARA RESPECTIVA**

La empresa ExpoMalanga Quinindé, se afiliara a la Cámara de Comercio.

#### **4.2.10. AUTORIZACIONES PREVIAS**

Para que la empresa ExpoMalanga Quinindé, funcione con total normalidad deberá cumplir con ciertas autorizaciones previas al inicio de sus actividades comerciales entre ellas se destacan:

- Patente o Permiso Municipal
- Permiso de Agricultura otorgado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería por medio de la Dirección Provincial de Esmeraldas.
- Autorización del Cuerpo de Bomberos de Quinindé
- Patente de Comerciante
- Tasa de Habilitación
- Permiso de Funcionamiento de la Intendencia
- Calificarse en La aduana para sacar la tarjeta de Exportador

#### **4.2.11. SOLICITAR A LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS LA APROBACIÓN DE LA ESTRUCTURA Y LA EMISIÓN DE UN EXTRACTO DE LA ESTRUCTURA**

El extracto de la estructura que proporcione la Superintendencia de Compañías se publicara en el diario le Hora que el diario de la Ciudad, donde se notificara que la empresa ExpoMalanga Quinindé S.A. tiene aprobación o está legalmente constituida para funcionar.

#### **4.2.12. OBTENER EL REGISTRO ÚNICO DEL CONTRIBUYENTE**

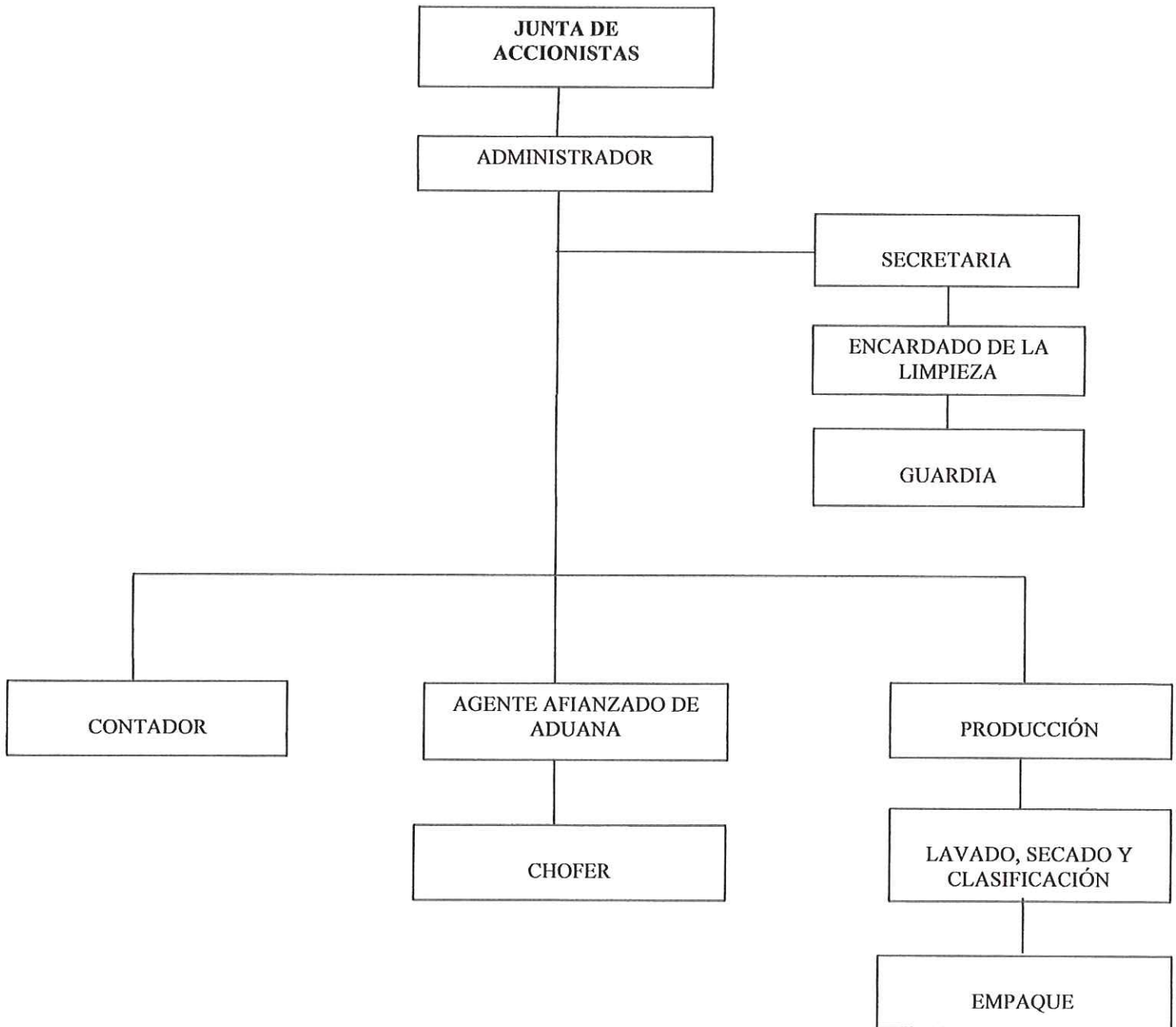
Se procederá a obtener el RUC de la empresa ExpoMalanga Quinindé S.A. que es el documento único que califica a la empresa para poder efectuar transacciones



comerciales de forma legal y el punto de partida para que la empresa empiece el proceso de tributación y constituye el número de identidad de la Sociedad o la empresa.



### 4.3. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA EXPOMALANGA QUININDÉ



Elaborado por: Emilia Jama



### **4.3.1. DIRECTRICES PARA LA SELECCIÓN DE LOS EMPLEADOS**

#### **CARGO: ADMINISTRADOR**

##### **PERFIL**

- Experiencia como Administrador mínimo 1 año
- Capacidad demostrada para definir políticas comerciales
- Experiencia en comercio exterior

##### **FUNCIONES**

Deberá formular las debidas estrategias de comercialización y venta para que la empresa pueda captar nuevos mercados potenciales consumidores del producto.

Atender a los clientes actuales, garantizando la correcta preparación, entrega y cobro de los pedidos recibidos.

#### **CARGO: SECRETARIA**

##### **PERFIL**

- Estudios superiores en aéreas administrativas o fines.
- Experiencia en atención al cliente.
- Capacidad para atender a todos los pedidos de los clientes en forma ágil.
- Disponibilidad de tiempo.

##### **FUNCIONES**

La secretaria es encargada de atender las llamadas telefónicas y realizar todos los apuntes o anotaciones en todas las juntas que se realicen en la empresa, y asistir al gerente general en todos los oficios, actas, memorándums, comunicaciones entre otros documentos para hacerlos llegar a los respectivos destinatarios.

#### **CARGO: CONTADOR**

##### **PERFIL**

- Contador Público Autorizado con un año de experiencia.
- Disponibilidad de tiempo.
- Capacidad para tomar decisiones.



## **FUNCIONES**

El contador tiene como función principal o como objetivo primordial custodiar, vigilar, amparar y defender los recursos monetarios que posee la empresa y maximizarlos es decir asegurarse de que estos tengan un buen rendimiento para la empresa.

También será encargado de realizar todas las adquisiciones de la malanga que se realicen desde los productores, hacer reportes financieros y de llevar todos los registros contables tales como: Balance Inicial, Libro Diario General, Libro Mayor, Balance de Comprobación, Estados Financieros (Estado de Resultados, Balance General o Final), Flujo de Caja, Conciliaciones Bancarias y demás registros pertinentes para el ciclo contable de la empresa los cuales se realizan mensualmente.

## **CARGO: CHOFER**

### **PERFIL**

- Ser Chofer Profesional al menos 2 años de experiencia
- Tener conocimiento en mecánica básica
- No haber tenido problemas de accidentes de tránsito
- Conocimiento de los sectores del Cantón Quinindé, carreteras parte de Guayaquil

## **FUNCIONES**

El chofer del camión será el encargado de transportar la malanga hasta Guayaquil para luego ser transportada.

Tendrán a su cargo las unidades de la empresa las mismas que deberán cuidar y preservar.

## **CARGO: PERSONAL DE LAVADO, SECADO, SELECCIÓN Y EMPAQUE**

### **PERFIL**

- Experiencia laboral
- Disponibilidad completa e inmediata

## **FUNCIONES**

Deberán hacer el lavado, secado y empaque de la malanga para que el producto esté listo para luego embarcar las cajas en el camión para su transportación y exportación.



## **CARGO: AGENTE AFIANZADO DE ADUANA**

### **PERFIL**

- Ingeniero en Comercio Exterior
- Tener 2 años de experiencia en área de Exportación y Importación
- Capacidad para el administrar correctamente las exportaciones
- Tener el permiso de Agente Afianzado de Aduana

### **FUNCIONES**

Es la persona encargada de gestionar de manera habitual el despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera, para que la mercadería llegue a su destino final.

## **CARGO: PERSONAL DE LIMPIEZA**

### **PERFIL**

- Capacidad para tener el local ordenado, limpio y en buenas condiciones
- Experiencia 1 año
- Buen carácter y ser dinámico

### **FUNCIONES**

La persona encargada de la limpieza de la empresa deberá realizar el aseo de la misma y hacer que esta permanezca de la forma más pulcra, higiénica y limpia posible y así mantener en buen estado las instalaciones de la empresa con el transcurso del tiempo.

## **CARGO: GUARDIA DE SEGURIDAD**

### **PERFIL**

- No registrar atentados penales
- Tener estudios secundarios
- Buena atención al público



## **FUNCIONES**

El guardia de seguridad será encargado de garantizar y preservar la integridad de todos los recursos que posee la empresa como son: El Recurso Humano, El Recurso Material y el Recurso Financiero o Económico.



#### 4.4. ESTUDIO FINANCIERO

En este estudio se empieza a demostrar por medio de los diferentes parámetros, los respectivos requerimientos, gastos, inversiones e ingresos, que se proyectan a un periodo dado, para conocer si el proyecto es viable y factible, dándonos resultados sobre la inversión a realizar.

Todo proceso de financiamiento empieza con una investigación y el conocimiento de las necesidades reales de la organización, para lo cual es necesario destacar el papel fundamental de un Flujo de caja detallado y con periodos cortos durante toda la etapa de montaje y arranque del proyecto.

Se pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, y la serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica. La que es muy importante para la toma de decisiones, ya que la información obtenida debe de servir como base de la decisión tomada y para lo cual vamos a explicar a continuación:

**TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).**- Es aquella que demuestra a como retorna el interés del proyecto, la tasa del proyecto está al 9,75% y el proyecto en cinco años devuelve al 37,90%, lo que significa que hay una diferencia de 28,15%, esto indica que el proyecto tiene un buen diferencial de interés en su proceso de retorno.

**VALOR ACTUAL NETO (VAN).**- Demuestra cual sería la utilidad en este momento, tomando en consideración los flujos que serían de \$ 110.166,09 y se resta la inversión inicial que es de \$ 31.395,57 lo cual arroja una utilidad neta al momento de \$ 78.770,52, esto demuestra que pese a tener una inversión pequeña, este proyecto es factible.

**PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL (PRC).**- Una vez analizado el proyecto y aplicado los respectivos cálculos matemáticos, se ha determinado que la recuperación de la inversión será en un año y cinco meses, que para ser una inversión pequeña esta es muy buena.

**RECUPERACION COSTO BENEFICIO (RCB).**- Este índice demuestra que por cada dólar que se invierte, recibimos 4,65, lo que indica que se gana \$ 3,65, por cada dólar invertido.



Al analizar estos índices financieros y tomando en consideración que las proyecciones, se han estimado bajo parámetros objetivos, se podría indicar que el proyecto es factible y viable porque se toma en consideración todas las variables en el mercado, no se ha pretendido tratar de colocar hipótesis que no existen, sino que se trabajó en función de la investigación y vivencia del proceso del cultivo de la Malanga. Por lo tanto el proyecto tiene una gran perspectiva de ser realizado.

Además dentro del estudio financiero vamos a analizar si la creación del Centro de Acopio para conocer si es factible o no.



**PRODUCCION DE 1 Ha De MALANGA**

ord.	PRODUCTOS	jornales diarios	días	c/jornal	total
	Preparación de suelo	10	7	6,00	420,00
	Siembra	12	10	12,00	1.440,00
		<b>personas</b>		<b>c/mes</b>	
	Mantenimiento	2	30	250,00	500,00
		<b>cajas</b>	<b>días</b>	<b>c/jornal</b>	<b>total</b>
	Cosecha	0,7	400		280,00
		<b>unidades</b>		<b>P/unidad</b>	
	Plantas	1000		0,15	150,00
		<b>modo de compra</b>	<b>precio unitario</b>	<b>unidades a utilizar</b>	<b>total</b>
	Fertilizantes	kilo	9	2	18,00
	Fungicida	litros	18	2	36,00
	Pesticida	litros	4	2	8,00
	Matamaleza	litros	8	2	16,00
	abono completo	quintal	33	8	264,00
	fungicida foxeti	kilo	19	1	19,00
	fungicida bidatic	litros	18	1	18,00
	Transporte	unidad	60	3	180,00
			TOTAL \$		3.349,00
			SIEMBRA TRES HECTAREAS		10.047,00
	CADA HECTAREA DA UN PROMEDIO ENTRE 400 A 500 CAJAS		COSTO POR LIBRA		0,13

**VENTA AL EXPORTADOR**

PRODUCTO	LIBRAS POR HECTAREA	COSTO POR LIBRA	PRECIO POR LIBRA	COSTO TOTAL	VENTA TOTAL
MALANGA	80000	0,13	0,38	10.047,00	30.000,00
					19.953,00

**EXPORTACION**

PRODUCTO	LIBRAS POR HECTAREA	COSTO POR LIBRA	PRECIO POR LIBRA	COSTO TOTAL	VENTA TOTAL
MALANGA	80000	0,13	0,55	10.047,00	44.000,00

**4.4.1. PLAN DE INVERSIÓN****4.4.2. INVERSIÓN FIJA**

Describe todos los desembolsos en que la empresa debe incluir para la adquisición de los recursos necesarios para poner en marcha el negocio son considerados como inversión inicial.

**EQUIPOS INFORMÁTICOS**

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Unidad	COMPUTADORA	1.250,00	1.250,00
				-
		<b>TOTAL EQUIPOS INFORMATICOS</b>		<b>1.250,00</b>

**MUEBLES DE OFICINA**

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
2	UNIDAD	ESCRITORIOS	180,00	360,00
2	UNIDAD	SILLONES	130,00	260,00
6	UNIDAD	SILLAS	12,00	72,00
1	UNIDAD	ARCHIVADORES	165,00	165,00
2	UNIDAD	PERCHAS	85,00	170,00
				-
				-
		<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>		<b>1.027,00</b>

**EQUIPOS DE OFICINA**

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1		COPIADORA	1.200,00	1.200,00
1		AIRE ACONDICIONADO	380,00	380,00
3		TELEFONOS	60,00	180,00
1		DISPENSADOR DE AGUA	120,00	120,00
2		SUMADORA	140,00	280,00
				-
				-
				-
		<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>		<b>2.160,00</b>

**MAQUINARIA Y EQUIPO**

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	UNIDAD	BOMBA DE AGUA	180,00	180,00
1	UNIDAD	SISTEMA DE RIEGO POR ASPERSION	150,00	150,00
1	UNIDAD	TANQUE DE AGUA	45,00	45,00
2	UNIDAD	FUMIGADORA	230,00	460,00
2	UNIDAD	PALILLAS	18,00	36,00
6	UNIDAD	MACHETES	12,00	72,00
3	UNIDAD	RASTRILLOS	9,00	27,00
2	UNIDAD	AZADONES	15,00	30,00
1	UNIDAD	CARRETILLAS	45,00	45,00
1	UNIDAD	PIEDRA DE AFILAR	18,00	18,00
		<b>TOTAL MAQUINARIA</b>		<b>1.063,00</b>

**ROPA DE TRABAJO**

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
3	UNIDAD	BOTAS	28,00	84,00
3	UNIDAD	OVEROLES	25,00	75,00
3	UNIDAD	MASCARAS	26,00	78,00
3	UNIDAD	GORRAS	6,00	18,00
				-
				-
				-
		<b>TOTAL EQUIPOS DE TRABAJO</b>		<b>255,00</b>

**SUMINISTROS DE OFICINA**

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
		<b>NO FUNGIBLES</b>		-
2		GRAPADORA	9,00	18,00
2		PERFORADORA	12,00	24,00
2		TIJERAS	5,00	10,00
2		CORTA PAPEL	1,00	2,00
1		PORTA CINTA	13,00	13,00
1		FECHADOR	2,50	2,50
1		ALMOHADILLA	1,60	1,60
		<b>TOTAL NO FUNGIBLES</b>		<b>71,10</b>
		<b>FUNGIBLES</b>		
3		PAPEL A 4	4,00	12,00
1		TONER DE IMPRESORA	68,00	68,00
1		GRAPAS	1,80	1,80
2		CINTA SCOTCH	1,25	2,50
4		CLIPS	0,60	2,40
6		LAPICES	0,30	1,80



6		ESFEROS	0,30	1,80
2		CUADERNOS	2,20	4,40
2		CORRECTOR	1,20	2,40
		<b>TOTAL FUNGIBLES</b>		<b>97,10</b>
		<b>TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA</b>		<b>168,20</b>

**SUMINISTROS DE LIMPIEZA**

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
		<b>NO FUNGIBLES</b>		
3		TARROS DE BASURA	8,00	24,00
3		ESCOBAS	2,50	7,50
3		TRAPEADORES	3,70	11,10
2		FRANELAS	1,00	3,00
3		TOALLAS	5,00	10,00
2		RODA PIES	4,50	13,50
		<b>TOTAL NO FUNGIBLES</b>		<b>69,10</b>
		<b>FUNGIBLES</b>		
3	DOCENAS	FUNDAS DE BASURA	1,10	3,30
3	GALONES	DESINFECTANTES	9,40	28,20
3	GALONES	COLORO	1,20	3,60
2	KILOS	DEJA	3,80	7,60
24	UNIDAD	PAPEL HIGIENICO	0,40	9,60
3	UNIDAD	JABON DE TOCADOR	0,80	2,40
		<b>TOTAL FUNGIBLES</b>		<b>54,70</b>
		<b>TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA</b>		<b>123,80</b>

**Permisos**

Permisos de Salud	120,00
Registro Sanitario	250,00
Afiliación a la CAE	200,00
Permiso Ministerio Agricultura	100,00
R.U.C.	15,00
Inscripción Cámara Producción	250,00
Permisos Ministerio Medio ambiente	100,00
<b>TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION</b>	<b>1.035,00</b>

**TOTAL INVERSIÓN FIJA****6.827,00**



#### 4.4.3. ROL DE PAGO PROFORMA

<b>ROL DE PAGO PROFORMA</b>													
REMUNERACION MINIMA UNIFICADA		240,00	PORCENTAJE DE LIQUIDACION					25%					
N°	FUNCION	REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	IESS PATRONAL 12,15%	TOTAL SUELDO MENSUAL	TOTAL ANUAL			
1	ADMINISTRADOR	300,00	300,00	25,00	20,00	25,00	12,50	36,45	418,95	5.027,40			
1	SECRETARIA - CONTADORA	350,00	350,00	29,17	20,00	29,17	14,58	42,53	485,44	5.825,30			
3	EMPLEADOS	240,00	720,00	60,00	20,00	60,00	30,00	87,48	977,48	11.729,76			
1	SERVICIOS	240,00	240,00	20,00	20,00	20,00	10,00	29,16	339,16	4.069,92			
1	CHOFER	300,00	300,00	25,00	20,00	25,00	12,50	36,45	418,95	5.027,40			
1	GUARDIA	300,00	300,00	25,00	20,00	25,00	12,50	36,45	418,95	5.027,40			
7	TOTAL	1730,00	2210,00	184,17	120,00	184,17	92,08	268,52	3058,93	36707,18			
		PROVISION PARA LIQUIDACION DE EMPLEADOS											
		TOTAL REMUNERACIONES ANUALES											
		12,15%										3823,66	45883,98
												764,73	9176,795
												-	-



**ROL DE PAGO PROFORMA DE HONORARIOS**

**ROL DE HONORARIOS**

Nº	FUNCION	VALOR
1	AGENTE AFIANZADOR	250,00
	<b>TOTAL</b>	<b>250,00</b>

**CUADRO RESUMEN DE CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA MENSUAL EN KV/H**

**COSTO KV/H**                      **0,52**

Nº	DESCRIPCION	POTENCIA (PROMEDIO) VATIOS	TIEMPO PROMEDIO DE USO AL DIA		TIEMPO DE USO AL MES EN HORA	CONSUMO MENSUAL KV/H	COSTO MENSUAL POR UNIDAD	TOTAL MENSUAL
			h	d				
1	COMPUTADORA	65	8	22	176	11,44	5,95	5,95
1	COPIADORA	260	4	22	88	22,88	11,90	11,90
5	FOCOS	60	8	22	176	10,56	5,49	27,46
					0	0	0,00	0,00
					0	0	0,00	0,00
					0	0	0,00	0,00
					0	0	0,00	0,00
	<b>TOTAL MENSUAL</b>					<b>44,88</b>	<b>23,34</b>	<b>45,30</b>

**CONSUMO DE PLANILLA TELEFONICA**

**50,00**



<b>RESUMEN DE INVERSION INICIAL FIJA</b>			
<b>DESCRIPCION</b>			<b>TOTAL</b>
EQUIPOS INFORMATICOS			1.250,00
MUEBLES DE OFICINA			1.027,00
EQUIPOS DE OFICINA			2.160,00
MUEBLES Y ENSERES			-
EQUIPOS DOMESTICOS			-
VEHICULOS			-
TERRENO			-
ROPA DE TRABAJO			255,00
EDIFICIO			-
MAQUINARIA Y EQUIPO			1.063,00
INSUMOS Y REACTIVOS			-
SUMINISTROS DE OFICINA			168,20
SUMINISTROS DE LIMPIEZA			123,80
UTILERIA DE PRODUCCION			-
Permisos			1.035,00
GASTOS OPERATIVOS	12	180,52	2.166,24
COMPRA DE MALANGA	1	14.000,00	14.000,00
REMUNERACIONES	2	3.823,66	7.647,33
ROL DE HONORARIOS	2	250,00	500,00
<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>			<b>31.395,57</b>

<b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b>						
<b>COSTO DE CAPITAL</b>						
<b>INVERSION INICIAL</b>	<b>31.395,57</b>					
<b>DESCRIPCION</b>	<b>APORTE DE CAPITAL</b>	<b>100%</b>	<b>TASA SISTEMA FINANCIERO</b>		<b>TASA DEL SISTEMA FINANCIERO</b>	<b>TASA APLICADA AL PROYECTO</b>
<b>APORTE SOCIOS</b>	<b>7.000,00</b>	<b>0,222961</b>	Tasa Pasiva	4,87	<b>0,0487</b>	<b>0,01086</b>
<b>PRESTAMO BANCARIO</b>	<b>24.395,57</b>	<b>0,777039</b>	Tasa Activa	11,15	<b>0,1115</b>	<b>0,08664</b>
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>31.395,57</b>	<b>1,000000</b>				<b>0,097498</b>
<b>COSTO DE CAPITAL</b>						<b>9,75%</b>



TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL				
METODO		CUOTA FIJA		
CAPITAL	24.395,57	PAGO CADA	1	12 MESES
TASA DE INTERES ANUAL		11,15%	PERIODOS	60
PLAZO		5	AÑOS	
PAGOS ANUALES		12		
INTERES	0,93%	PAGO PERIODICO		532,25
PERIODO	PAGO PERIODICO	INTERESS PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
0				24.395,57
1	532,25	226,68	305,57	24.090,00
2	532,25	223,84	308,41	23.781,59
3	532,25	220,97	311,27	23.470,31
4	532,25	218,08	314,17	23.156,15
5	532,25	215,16	317,09	22.839,06
6	532,25	212,21	320,03	22.519,03
7	532,25	209,24	323,01	22.196,02
8	532,25	206,24	326,01	21.870,01
9	532,25	203,21	329,04	21.540,98
10	532,25	200,15	332,09	21.208,88
11	532,25	197,07	335,18	20.873,70
12	532,25	193,95	338,29	20.535,41
<b>TOTAL</b>	<b>6.386,95</b>	<b>2.526,79</b>	<b>3.860,16</b>	
13	532,25	190,81	341,44	20.193,97
14	532,25	187,64	344,61	19.849,36
15	532,25	184,43	347,81	19.501,55
16	532,25	181,20	351,04	19.150,51
17	532,25	177,94	354,31	18.796,20
18	532,25	174,65	357,60	18.438,60
19	532,25	171,33	360,92	18.077,68
20	532,25	167,97	364,27	17.713,41
21	532,25	164,59	367,66	17.345,75
22	532,25	161,17	371,07	16.974,68
23	532,25	157,72	374,52	16.600,16
24	532,25	154,24	378,00	16.222,15
<b>TOTAL</b>	<b>6.386,95</b>	<b>2.073,69</b>	<b>4.313,26</b>	
25	532,25	150,73	381,51	15.840,64
26	532,25	147,19	385,06	15.455,58
27	532,25	143,61	388,64	15.066,94
28	532,25	140,00	392,25	14.674,69
29	532,25	136,35	395,89	14.278,80
30	532,25	132,67	399,57	13.879,23
31	532,25	128,96	403,28	13.475,94
32	532,25	125,21	407,03	13.068,91
33	532,25	121,43	410,81	12.658,10



34	532,25	117,61	414,63	12.243,47
35	532,25	113,76	418,48	11.824,98
36	532,25	109,87	422,37	11.402,61
<b>TOTAL</b>	<b>6.386,95</b>	<b>1.567,41</b>	<b>4.819,54</b>	
37	532,25	105,95	426,30	10.976,32
38	532,25	101,99	430,26	10.546,06
39	532,25	97,99	434,26	10.111,80
40	532,25	93,96	438,29	9.673,51
41	532,25	89,88	442,36	9.231,15
42	532,25	85,77	446,47	8.784,68
43	532,25	81,62	450,62	8.334,06
44	532,25	77,44	454,81	7.879,25
45	532,25	73,21	459,03	7.420,21
46	532,25	68,95	463,30	6.956,92
47	532,25	64,64	467,60	6.489,31
48	532,25	60,30	471,95	6.017,36
<b>TOTAL</b>	<b>6.386,95</b>	<b>1.001,70</b>	<b>5.385,25</b>	
49	532,25	55,91	476,33	5.541,03
50	532,25	51,49	480,76	5.060,27
51	532,25	47,02	485,23	4.575,04
52	532,25	42,51	489,74	4.085,30
53	532,25	37,96	494,29	3.591,02
54	532,25	33,37	498,88	3.092,14
55	532,25	28,73	503,51	2.588,62
56	532,25	24,05	508,19	2.080,43
57	532,25	19,33	512,91	1.567,52
58	532,25	14,56	517,68	1.049,84
59	532,25	9,75	522,49	527,35
60	532,25	4,90	527,35	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>6.386,95</b>	<b>369,58</b>	<b>6.017,36</b>	

	<b>31.934,73</b>	<b>7.539,16</b>	<b>24.395,57</b>	



TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS INFORMATICOS	
COSTO		1.250,00	
VIDA UTIL		3 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	125,00
DEPRECIACION ANUAL		375,00	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			1.250,00
1	375,00	375,00	875,00
2	375,00	750,00	500,00
3	375,00	1.125,00	125,00
4	375,00	1.500,00	-250,00
5	375,00	1.875,00	-625,00
	1.875,00		

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MUEBLES DE OFICINA	
COSTO		1027	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	102,70
DEPRECIACION ANUAL		92,43	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			1.027,00
1	92,43	92,43	934,57
2	92,43	184,86	842,14
3	92,43	277,29	749,71
	277,29		

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE OFICINA	
COSTO		2.160,00	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	216,00
DEPRECIACION ANUAL		194,40	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			2.160,00
1	194,40	194,40	1.965,60
2	194,40	388,80	1.771,20
3	194,40	583,20	1.576,80
4	194,40	777,60	1.382,40
5	194,40	972,00	1.188,00
6	194,40	1.166,40	993,60
7	194,40	1.360,80	799,20
8	194,40	1.555,20	604,80
9	194,40	1.749,60	410,40
10	194,40	1.944,00	216,00
	1.944,00		

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MAQUINARIA Y EQUIPO	
COSTO		1.063,00	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	106,30
DEPRECIACION ANUAL		95,67	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			1.063,00
1	95,67	95,67	967,33
2	95,67	191,34	871,66
3	95,67	287,01	775,99
4	95,67	382,68	680,32
5	95,67	478,35	584,65
6	95,67	574,02	488,98
7	95,67	669,69	393,31
8	95,67	765,36	297,64
9	95,67	861,03	201,97
10	95,67	956,70	106,30
	956,70		



#### 4.4.4. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	
ACTIVO	PASIVO
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>
CAJA CHICA	PRESTAMO BANCARIO C/P
BANCOS	TOTAL PASIVOS CORRIENTES
INVENTARIOS	PASIVOS NO CORRIENTE
SUMINISTROS DE OFICINA	PRESTAMOS BANCARIOS L/P
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE
COMPRA DE MALANGA	TOTAL PASIVOS
Permisos	PATRIMONIO
GASTOS OPERATIVOS	CAPITAL
INSUMOS Y REACTIVOS	TOTAL PATRIMONIO
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	
MUEBLES DE OFICINA	
MUEBLES Y ENSERES	
EQUIPOS DE INFORMATICO	
EQUIPOS DE OFICINA	
EQUIPOS DOMESTICOS	
EQUIPOS DE GIMNASIA	
TERRENO	
EDIFICIO	
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	
<b>OTROS ACTIVOS</b>	
GASTO DE CONSTITUCIÓN	
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>31.367,57</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>21.780,41</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE menos PASIVO CORRIENTE = 25.640,57</b>	<b>- 3.860,16 = 21.780,41</b>

**RESUMEN DE DEPRECIACIONES**

NOMBE DEL ACTIVO	VIDA UTIL EN AÑOS	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL	VALOR RESIDUAL
EQUIPOS INFORMATICOS	3	1.250,00	31,25	375,00	125,00
MUEBLES DE OFICINA	10	1.027,00	7,70	92,43	102,70
EQUIPOS DE OFICINA	10	2.160,00	16,20	194,40	216,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	10	1.063,00	7,97	95,67	106,30
		-	-	-	-
		-	-	-	-
		-	-	-	-
<b>TOTAL</b>		<b>5.500,00</b>	<b>63,13</b>	<b>757,50</b>	<b>550,00</b>

**RESUMEN DE GASTOS MENSUALES**

DESCRIPCION	VALOR	TOTAL ANUAL
Sueldos	3823,66	45.883,98
Honorarios profesionales	250,00	3.000,00
Planilla de luz	45,52	546,24
Planilla de teléfono	25,00	300,00
Pago de intereses crédito bancarios	125,65	1.507,83
Suministros de limpieza	30,00	360,00
Suministros de oficina	10,00	120,00
Pasajes y Movilización	40,00	480,00
Refrigerios	40,00	480,00
Depreciación de Activos Fijos	63,13	757,50
Permisos	86,25	1.035,00
Otros gastos	30,00	360,00
Agua Potable	22,88	274,56
<b>TOTAL GASTOS MENSUALES</b>	<b>4592,09</b>	<b>55.105,11</b>



#### **4.4.5. ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**

Decimos que el Punto de Equilibrio es aquel nivel en el cual los ingresos son iguales a los costos y gastos, y por ende no existe utilidad, también podemos decir que es el nivel en el cual desaparecen las pérdidas y comienzan las utilidades o viceversa.

Mediante el estudio del punto de equilibrio se puede conocer la relación que existe entre el valor actual de ingresos y el valor actual de costos, tomando en cuenta como variable de decisión el número de malanga vendido por la empresa.

Para este análisis es necesario conocer el punto de equilibrio que comprende el volumen de ventas que se requiere para los ingresos totales igualen a los costos de operación totales para que las utilidades operativas sean iguales a cero.

Es el volumen mínimo de unidades que se requiere lograr para que los ingresos por ventas sean iguales a sus costos para producir esas ventas. Cabe resaltar que si se logra ese nivel de ventas, no se pierde ni se gana dinero. De esa forma, el punto de equilibrio, para un periodo determinado, puede ser calculado a partir del flujo de caja del negocio para ese periodo.

**PUNTO DE EQUILIBRIO**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>						
DESCRIPCION	MENSUALES		TOTAL MENSUAL	ANUALES		TOTAL ANUAL
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Sueldos	3.823,66		3.823,66	45.883,98		45.883,98
Honorarios profesionales	250,00		250,00	3.000,00		3.000,00
Planilla de luz	45,52		45,52	546,24		546,24
Planilla de teléfono	25,00		25,00	300,00		300,00
Pago de intereses crédito bancarios	125,65		125,65	1.507,83		1.507,83
Suministros de limpieza	30,00		30,00	360,00		360,00
Suministros de oficina	10,00		10,00	120,00		120,00
Pasajes y Movilización	40,00		40,00	480,00		480,00
Refrigerios	40,00		40,00	480,00		480,00
Depreciación de Activos Fijos	63,13		63,13	757,50		757,50
Permisos	86,25		86,25	1.035,00		1.035,00
Otros gastos	30,00		30,00	360,00		360,00
Agua Potable	22,88		22,88	274,56		274,56
0	-		-	-		-
0	-		-	-		-
0	-		-	-		-
Materia Prima		15.200,00	15.200,00		182.400,00	182.400,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.592,09</b>	<b>15.200,00</b>	<b>19.792,09</b>	<b>55.105,11</b>	<b>182.400,00</b>	<b>237.505,11</b>

**CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**

	MENSUAL	anual
VENTAS	22.000,00	264.000,00
COSTOS FIJOS TOTALES	4.592,09	55.105,11
COSTOS VARIABLES TOTALES	15.200,00	182.400,00
PUNTO DE EQUILIBRIO	14.856,77	178.281,23

#### 4.4.6. FLUJO NETO PROYECTO PROYECTADO

INDICE DE CRECIMIENTO	10,00%	FLUJO NETO PROYECTADO										
		AÑO 0	VIDA UTIL DEL PROYECTO									TOTAL
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5					
<b>INGRESOS</b>												
VENTAS	22.000,00	264.000,00	290.400,00	319.440,00	351.384,00	386.522,40	1.611.746,40					
TOTAL INGRESOS		264.000,00	290.400,00	319.440,00	351.384,00	386.522,40	1.611.746,40					
EGRESOS												
Costos de Venta	15.200,00	182.400,00	191.520,00	201.096,00	211.150,80	221.708,34	1.007.875,14					
TOTAL EGRESOS		182.400,00	191.520,00	201.096,00	211.150,80	221.708,34	1.007.875,14					
UTILIDAD BRUTA		81.600,00	98.880,00	118.344,00	140.233,20	164.814,06	603.871,26					
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>												
Gastos de Administración												
Sueldos	3.823,66	45.883,98	50.472,37	55.519,61	61.071,57	67.178,73	280.126,26					
Honorarios profesionales	250,00	3.000,00	3.300,00	3.630,00	3.993,00	4.392,30	18.315,30					
Planilla de luz	45,52	546,24	600,86	660,95	727,05	799,75						
Planilla de teléfono	25,00	300,00	330,00	363,00	399,30	439,23	1.831,53					
Pago de intereses crédito bancarios			-	-	-	-						
Suministros de limpieza	30,00	360,00	396,00	435,60	479,16	527,08	2.197,84					
Suministros de oficina	10,00	120,00	132,00	145,20	159,72	175,69	732,61					
Pasajes y Movilización	40,00	480,00	528,00	580,80	638,88	702,77	2.930,45					
Refrigerios	40,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	2.400,00					
Depreciación de Activos Fijos	63,13	757,50	757,50	757,50	726,25	726,25	3.725,00					
Permisos	86,25	1.035,00	1.138,50	1.252,35	1.377,59	1.515,34	6.318,78					
Otros gastos	30,00	360,00	396,00	435,60	479,16	527,08	2.197,84					
<b>TOTAL GASTOS DE ADMIADMINISTRACIÓN</b>		<b>53.322,72</b>	<b>58.531,24</b>	<b>64.260,61</b>	<b>70.531,67</b>	<b>77.464,21</b>	<b>324.110,45</b>					





#### **4.4.7. FLUJO DE CAJA**

Es un resumen de las entradas y salidas en efectivo esperadas por la ejecución de las actividades de la empresa, el flujo de caja esperando como resultado de la ejecución de un plan de actividades de la empresa en un presupuesto, (presupuesto de caja o presupuesto financiero) que muestra los movimientos de efectivo dentro de un periodo de tiempo establecido, no el ingreso neto o rentabilidad de la empresa.

Para la previsión del Flujo de Caja el proyecto se ha considerado un horizonte de 5 años, tomando en cuenta la información recopilada en los estudios preliminares que involucran el estudio de mercado, marco legal, técnico y organizacional, los mismos que están resumidos en la Inversión inicial, ingresos y egresos, entre otros en que se incurrirá para la ejecución de este proyecto.

#### **4.4.8. PERIODO DE RECUPERACIÓN**

Es otro índice utilizado para medir la viabilidad de un proyecto. La medición y análisis de este le puede dar a las empresas el punto de partida para cambiar sus estrategias de inversión frente al VPN y a la TIR.

El Método Periodo de Recuperación basa sus fundamentos en la cantidad de tiempo que debe de utilizarse, para recuperar la inversión, sin tener en cuenta los intereses. Es decir, que si un proyecto tiene un costo total y por su implementación se espera obtener un ingreso, en cuanto tiempo se recuperara la inversión inicial.

Al analizar o invertir el cualquier proyecto, lo primero que se espera es obtener un beneficio o unas utilidades, en segundo lugar, se busca que esas utilidades lleguen a monos del inversionista lo más rápido que sea posible, este tiempo es por supuesto determinado por los inversionistas, ya que no es lo mismo para unos, recibirlos en un corto, mediano o largo plazo, es por ello que dependiendo del tiempo es aceptado o rechazado.

Esta es una de las técnicas más simples o populares usadas con gran frecuencia en la mediación del valor económico de una inversión.



Es decir que se define como el tiempo requerido para que el flujo de ingresos en efectivo generado por la inversión se iguale al desembolso de efectivo original requerido por la inversión.

#### **4.4.9. RENTABILIDAD**

Es el rendimiento o la ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no solo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

La rentabilidad caracteriza la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza. Sin embargo, la obtención de ganancias no es un fin en sí para la producción socialista, sino que constituye una condición importantísima para poder aplicar la producción social y para poder satisfacer de manera más completa las necesidades de toda la sociedad. Bajo el capitalismo, el criterio supremo para determinar la conveniencia de que se establezcan tales o cuales empresas estriba en su rentabilidad. Si una empresa no produce ganancias, el capitalismo no invertirá capitales en ella.

Es de gran importancia planificar con acierto la magnitud de la ganancia y la cuota de rentabilidad o relación entre la suma de ingreso neto de la empresa y la suma del costo total de la producción realizada. Esta cuota la establece el Estado teniendo en cuenta las particularidades concreta de la producción. La cuota de rentabilidad ha de hallarse un nivel que permita estimular eficientemente la lucha del personal de las empresas socialistas por reducir los gastos de trabajo vivo y de trabajo materializado. Un nivel excesivamente elevado o excesivamente bajo de la cuota de rentabilidad debilita dicho estímulo, no contribuye a movilizar a los trabajadores de la empresa en la lucha por reducir el costo de producción. La ganancia de la empresa se utiliza tanto para satisfacer las necesidades generales del Estado como para atender a las de la empresa misma.

Una determinada parte de las ganancias ingresa en calidad de deducciones en el presupuesto del Estado. La parte de la ganancia que queda en la empresa se destina a aumentar los medios de rotación, a financiar parcialmente las inversiones de fondos básicos en consonancia con el plan financiero aprobado por la empresa y con el plan de obras básicas, así como para constituir en fondo de la empresa. La posibilidad de constituir un



fondo de la empresa hace que el personal se sienta materialmente interesado en cumplir los planes del Estado, pues el volumen de dicho fondo depende del éxito con que se economizan los recursos materiales y laborales, se reduzca el costo de producción y se eleve la rentabilidad del trabajo en la empresa.

Dentro del análisis de rentabilidad del proyecto es necesario considerar el análisis del Valor Actual Neto y el análisis de la tasa Interna de Retorno.

El Valor Actual Neto del proyecto está conformado por la diferencia entre la inversión Inicial y la sumatoria de flujos descontados a la tasa "i", los cuales constituyen la diferencia entre ingresos y egresos del proyecto.

Es importante considerar una regla de decisión para aceptar o rechazar el proyecto.



#### 4.4.10. INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO

INVERSION INICIAL		-31.395,57	TASA MENOR	TASA DE INCERTIDUMBRE	TASA MAYOR	
TASA PASIVA REFERENCIAL		4,87%				
TASA ACTIVA REFERENCIAL		11,15%	0,0975	0,1000	0,1975	
VIDA UTIL PROYECTO		5 AÑOS	9,750%	10,00%	19,75%	
VIDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO 7,59%	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	FLUJO PRESENTE NETO 17,59
0	-7.000,00					
1	13.313,28	13.313,28	0,9111634	12.130,58	-18.082,29	11.117,58
2	20.844,60	34.157,89	0,8302187	17.305,58	2.762,32	14.535,97
3	29.416,90	63.574,78	0,7564649	22.252,85	32.179,22	17.130,60
4	39.137,14	102.711,93	0,6892631	26.975,79	71.316,36	19.032,24
5	50.158,81	152.870,73	0,6280313	31.501,30	121.475,16	20.369,16
6						
7						
8						
9						
10						
	145.870,73					
INDICADORES DE EVALUACION DEL PROYECTO						
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO						
				110.166,09	82.185,55	
INVERSION INICIAL				31.395,57	31.395,57	
VAN				78.770,52	50.789,98	
PRC				1,0761,00		
TIR				37,90%		
R.C.B.				4,65		

El valor actual es mayor a cero y la tasa de retorno es de 37.90%, siendo ésta mayor a la tasa de financiamiento del proyecto y la inversión se recuperará en un año y medio por lo tanto el proyecto es rentable.



#### 4.5. ANÁLISIS DE IMPACTOS

Cabe destacar que el proyecto puede generar una serie de impactos positivos y negativos en los diferentes campos (social, cultural, económico y ambiental); los mismos que para una mejor comprensión e interpretación se los analiza sobre la base de una matriz de impactos.

Dicha matriz de impactos, tiene los siguientes indicadores:

- 3 Impacto alto negativo
- 2 Impacto medio negativo
- 1 Impacto bajo negativo
- 0 No hay impacto
- 1 Impacto bajo positivo
- 2 Impacto medio positivo
- 3 Impacto alto positivo

Para determinar el impacto se desarrolló una fórmula matemática en la que se divide la sumatoria de los niveles de impacto de cada indicador para el número de indicadores.



#### 4.5.1. IMPACTO SOCIO - ECONÓMICO

INDICADOR	PONDERACIÓN						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Números de empleo generados						X	
Nivel de ingreso del sector							X
Nivel de instrucción						X	
Acceso de servicio de salud					X		
Vías de Accesos						X	
Accesos de Viviendas						X	
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>3</b>

$$\text{Nivel de impacto socio-económico} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}}$$

$$\text{NI} = \frac{12}{6} = 2$$

El resultado indica que el proyecto tiene un impacto socio-Económico medio positivo.

En el cantón Quinindé existe una considerable cantidad de productores de malanga y al implementar el centro de acopio en el cantón, los agricultores se ahorrarían costo en cuanto a transportación del producto, hacia Santo Domingo de los Tsáchilas.

Como componente fundamental podemos señalar que el nivel de ingreso que percibiría el agricultor va a mejorar, permitiendo mejorar las condiciones económicas de sus hogares, lo que permitirá dotarles de mejores condiciones en cuanto a salud, educación y vivienda, además los habitantes de los recintos de Quinindé, mejorarían sus ingresos.



#### 4.5.2. IMPACTO TECNIFICADO

INDICADOR	PONDERACIÓN						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Semilla						x	
Utilización de Tractores					x		
Limpieza de Suelo							x
Machetes						x	
Palillas							x
Bomba de Fumigar							x
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>9</b>

Nivel de impacto tecnificado=  $\frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}}$

$$NI = \frac{14}{7} = 2$$

El impacto tecnificado que genera es medio positivo.

En cuanto a la utilización de los materiales de limpieza y mantenimiento de la malanga, estos deben de ser necesarios para una buena producción y así obtener un buen cormo o cormelos de una buena calidad.



### 4.5.3. IMPACTO AMBIENTAL

INDICADOR	PONDERACIÓN						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Conservación del suelo						x	
Utilización de químicos					x		
Fumigación							x
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

$$\text{Nivel de impacto ambiental} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}}$$
$$\text{NI} = \frac{6}{3} = 2$$

El impacto ambiental que genera es medio positivo.

Es un impacto ambiental medio ya que producción de malanga, genera poca contaminación, pues los agricultores después que cosechan el producto dejan descansar las tierras un año sembrando otro producto, además los fungicidas utilizado para la eliminar maleza no son perjudiciales para el medio ambiente.



#### 4.5.4. RESUMEN DE IMPACTOS

INDICADOR	PONDERACIÓN						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Impacto Socio – Económico						x	
Impacto Tecnificado						x	
Impacto Ambiental						x	
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>0</b>

$$\text{Total de Impactos} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}}$$

$$NI = \frac{6}{3} = 2$$

El resultado de estudio de impactos equivale a 2 es decir impacto medio positivo.

Después de haber analizado todos los tres impactos nos podemos dar cuenta de los diferentes problemas socio-económico, Tecnificado y Ambiental, existente en la zona de los recintos de Quinindé, y al implementar un centro de acopio contribuirá y mejorará las condiciones de vida de los moradores del sector y así como también elevar el índice de la empleo en el Cantón.

De igual forma, a través de este centro de acopio se pretende ahorrar los costos de transporte a los productores de malanga, que venderán sus productos en el mismo cantón sin tener que salir a otros lugares tales como (Santo Domingo) y así poder tener un mejor ingreso.

Respecto al análisis del impacto tecnificado los productores deben de utilizar las herramientas necesarias para producir un buen cormo o cormelos y poder exportar un producto de buena calidad.

En cuanto al medio ambiente y la ecología que rodea al sector, se observa que la implementación del centro de acopio no atenta contra la preservación de la naturaleza y cuenta con un buen sistema de cuidado ambiental, además se utilizan herramientas básicas en su proceso.



## **CAPÍTULO V**

### **5.1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1.1. CONCLUSIONES**

- Para una buena investigación de campo, se procedió a encuestar a los productores de malanga del Cantón Quinindé, también se realizó un FOCUS GRUP a los exportadores de malanga que encuentran ubicado en Santo Domingo de los Tsáchilas, y de esta manera obtener datos reales para la elaboración del proyecto.
- Existe gran demanda de la malanga en el mercado internacional y en este momento Ecuador se encuentra en el tercer lugar como exportador de malanga en el mercado de Estados Unidos que es el mayor consumidor de malanga a nivel mundial.
- El Estudio de mercado dio como resultado que el país mayor consumidor de malanga es Estados Unidos, por cuanto el centro de acopio se esmerara por llenar las expectativas de dicho mercado.
- En cuanto a las encuestas aplicadas a los productores, ellos se sienten satisfechos por los ingresos que perciben por la venta de la malanga, además, aprovechan las temporadas de octubre a febrero cuando en los otros países está baja la producción de malanga.
- En la entrevista realizada a los Exportadores de malanga, ellos a futuro van a formar una Asociación de Productores de Malanga y juntos poder obtener una semilla certificada de malanga y así no tener ningún inconveniente a futuro.
- Con la implementación de un Centro de Acopio en la Ciudad de Quinindé, se impulsará al sector comercial del Cantón, del mismo modo que contribuirá a la ampliación de plazas de empleos permitiendo que los esmeraldeños tengan un trabajo digno y un salario justo.
- Mediante el estudio Económico Financiero se pudo determinar que la implementación de un Centro de Acopio en la Ciudad de Quinindé, es rentable en un 36,79% siendo mayor a la tasa de financiamiento, y la inversión se recuperará en un año y medio por cuanto es un producto muy apetecido en el mercado de los Estados Unidos.



### 5.1.2. RECOMENDACIONES

- Se recomienda implementar un centro de acopio de malanga en el Cantón Quinindé para que los productores puedan ahorrar costo en cuanto a transportación y así obtener mayores ingresos.
- Con la creación de este centro se generara más plazas de trabajos y por ende mejorara la calidad de vida de los trabajadores, también contribuirá al desarrollo y el bienestar de la comunidad y en aras días mejores.
- Se sugiere que se lleve a cabo la implementación de un centro de acopio, pues se ha determinado que es una propuesta rentable, sostenible y beneficiosa, por cuanto los productores ahorrarían costo en cuanto a transportación a Santo Domingo de los Tsáchilas además el producto es apetecido en el mercado de Estados Unidos.
- Para Exportar la malanga es necesario cumplir con los requisitos fitosanitarios establecido en los mercados internacionales y así no tener ningún inconveniente cuando la malanga llegue a su país de destino.
- Se recomienda sembrar la malanga ya que contamos con una buena demanda en el mercado internacional.
- Que se considere como proyectos que pueden ser aplicados para generar mano de obra, además cabe indicar que en Esmeraldas hay gran cantidad de tierras que pueden ser utilizadas para la producción de malanga.



## **BIBLIOGRAFÍA**

ALEGRE, Luís. *Fundamentos de Economía de la Empresa: perspectiva fundamental*, 1ª edición. Barcelona, Editorial Ariel 2000

LEIVA ZEA, Francisco. *Nociones de metodología de investigación científica*, 3ª edición. Quito, Editorial Talleres Gráficos Modernos. 1999

## **ENTREVISTA DOCUMENTADA**

ALZAMORA, Roberto. **Exportador de malanga**, Santo Domingo de los Tsáchilas

ARGÜELLO, Roberto. **Productor de malanga**, Cantón Quinindé

## **SITIOS WEB**

[http://www.nacion.com/ln\\_ee/2008/mayo/28/economia1553733.html](http://www.nacion.com/ln_ee/2008/mayo/28/economia1553733.html)

<http://www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/raices/malanga/malanga.pdf>

[http://200.110.94.59/productos\\_down/ficha\\_malanga717.pdf](http://200.110.94.59/productos_down/ficha_malanga717.pdf)

<http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/459/1/857.pdf>

[http://www.cnp.go.cr/php\\_mysql/admin/KTML/uploads/files/boletines/Precinte\\_FOB\\_-050108.pdf](http://www.cnp.go.cr/php_mysql/admin/KTML/uploads/files/boletines/Precinte_FOB_-050108.pdf)

<http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/4912/1/7716.pdf>

[http://www.cnp.go.cr/php\\_mysql/admin/KTML/uploads/files/tiquisque%202.pdf](http://www.cnp.go.cr/php_mysql/admin/KTML/uploads/files/tiquisque%202.pdf)

[http://www.cnp.go.cr/php\\_mysql/admin/KTML/uploads/files/boletines/tiquisque-02-2009.pdf](http://www.cnp.go.cr/php_mysql/admin/KTML/uploads/files/boletines/tiquisque-02-2009.pdf)

[http://www.cnp.go.cr/php\\_mysql/admin/KTML/uploads/files/boletines/tiquisque-3.pdf](http://www.cnp.go.cr/php_mysql/admin/KTML/uploads/files/boletines/tiquisque-3.pdf)



## ANEXOS

### ENCUESTA REALIZADA A LOS PRODUCTORES DE LA MALANGA

Dígnese en contestar las siguientes preguntas, su ayuda me servirá a la realización de esta investigación de tesis

1.- ¿Ustedes pertenecen a alguna asociación de Productores de malanga?

SI

NO

2.- ¿Marque con una x cuántas estafías de malanga tiene usted?

1 -3 \_\_\_\_\_

4 -6 \_\_\_\_\_

3 -4 \_\_\_\_\_

4 -5 \_\_\_\_\_

3.- ¿Cómo realizan la Comercialización de la malanga?

▪ Directo consumidor Final

▪ Empresas procesadoras

▪ Intermediarios

4.- ¿Utilizan algún proceso técnico después de la Cosecha?

SI

NO

5.- ¿Poseen algún centro de acopio para lavado, secado Trillado de la malanga?

SI

NO



6.- ¿Está usted de acuerdo con los ingresos que perciben por la Comercialización de la malanga?

SI

NO

7.- ¿Qué tiempo tiene sembrando la Malanga?

1 – 5 Años \_\_\_\_\_

6 – 10 Años \_\_\_\_\_

8.- ¿Ha recibido alguna visita de alguna Institución Pública o Privada que le asesore sobre aspectos técnicos y de comercialización?

1- Capacitación \_\_\_\_\_

2- Comercialización \_\_\_\_\_

3- No \_\_\_\_\_

9.- ¿Cuántas personas trabajan en la producción de la Malanga?

1 – 6 Personas \_\_\_\_\_

7 – 12 Personas \_\_\_\_\_

Gracias por su colaboración



## PREGUNTAS PARA LOS EXPORTADORES DE LA MALANGA

Dígnese en contestar las siguientes preguntas, su ayuda me servirá a la realización de esta investigación de tesis

1.) ¿Qué clase de malanga exporta y en que volumen?

Blanca  a

2.-) ¿A qué países exportan la malanga y en que Volumen?

Estados Unidos                  Europa                  Sudáfrica

3.- ¿Qué tipo de transporte utiliza para exportar la malanga?

Terrestre  Marítimo  Aéreo

4.) ¿Qué canales de distribución utilizan para exportar la malanga?

Directo - Empresa – Consumidor

Indirecto - Empresa – Intermediario – Consumidor

5.- ¿Qué tipos de términos de negociación utilizan para la comercialización de la malanga?

FOB                   CIF                   CFR

6.- ¿Qué tipo de empaque y embalaje utilizan para la exportación de la malanga?

Cartón Corrugado                   Cajas



7.- ¿Cuáles son los precios internacionales de comercialización de la malanga, en caja?

---

8. Le ha visitado a usted Instituciones Públicas como el MIPRO, CORPEI y el Ministerio de Turismo.

SI  NO

9.- Alguna vez ha dado usted asistencia técnica a través de alguna Institución a los productores de malanga.

SI  NO

10.- Con relación a los productos de exportación no tradicional cree usted que la malanga es un producto no riesgoso.

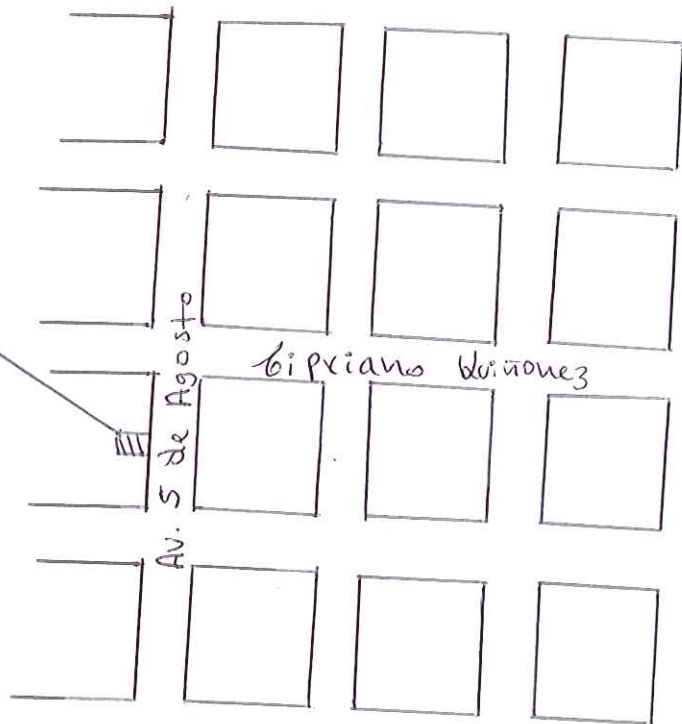
SI  NO

Gracias por su colaboración

**ANEXOS**



Propuesta.



Area de Descarga

