

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO.



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO.

ESPECIALIDAD: INGENIERÍA EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO –
AUDITOR.

Propuesta de procedimientos administrativos y de contabilidad
para una finca productora de plátano

Diego Marcelo Landívar Velásquez.

DIRECTOR: DR. José Villavicencio MSC.

CODIRECTOR: DR. WELLINGTON RÍOS MSC.

SANGOLQUÍ, MARZO 2007.

CERTIFICADO.

Por medio de la presente certificamos que el Sr. DIEGO MARCELO LANDÍVAR VELÁSQUEZ, ha realizado la Tesis de Grado titulada: “PROPUESTA DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y DE CONTABILIDAD PARA UNA FINCA PRODUCTORA DE PLÁTANO”, ha cumplido con todos los requisitos teóricos y técnicos referentes a la realización del presente proyecto, el mismo que ha sido desarrollado en base a la estructura del Plan de Tesis, previamente presentado y aprobado por el Consejo Directivo del Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio.

Atentamente:

Dr. José Villavicencio MSC
DIRECTOR

Dr. Wellington Ríos MSC
CODIRECTOR

DEDICATORIA

- A mis padres, Mario y Nohemy a quienes dedico este trabajo como muestra de gratitud y reciprocidad por todo lo que han hecho por mi persona, esperando ser para ellos motivo de orgullo y satisfacción, honrándolos en todo momento con mi esfuerzo.
- A mis amigos y familiares, quienes han compartido una parte de su vida y son parte de la mía.
- A la memoria de mi abuelito Noe Velásquez Pérez, y de mi buen amigo Andrés Villagómez Moreno.

AGRADECIMIENTO.

- A mis padres, mi eterna gratitud por permitirme llegar hasta este punto de mi vida con su incondicional apoyo. Por su enorme sacrificio para que pueda acceder a mejores oportunidades en mi vida. Por estar siempre pendientes de mi bienestar y de que alcance las metas que me permitirán crecer como persona.
- A la Escuela Politécnica del Ejército, prestigiosa institución de la que me enorgullezco haber formado parte durante una importante etapa en mi vida, y de la cual me llevo valiosos recuerdos y enseñanzas que perdurarán durante toda mi vida y me serán de gran utilidad en todo momento.
- Al Club de Ciclismo y Triatlón de la ESPE, cuyos directivos supieron valorar mi esfuerzo permitiéndome representar dignamente a la institución en eventos deportivos, logrando convertir mi afición en parte importante de mi vida estudiantil recompensando justamente mi sacrificio, siendo durante mi carrera un incentivo para continuar cultivando mi cuerpo y mi mente.
- Al Dr. José Villavicencio, por brindarme su amistad al compartir la misma afición por el deporte. Por su amable gesto al ofrecerme su ayuda en la dirección de mi tesis, que junto al Dr. Wellington Ríos supieron guiar acertadamente, orientando mi esfuerzo de la mejor manera, aportando con sus conocimientos al presente trabajo de investigación.
- A mi familia y amigos que gracias a ellos he podido sobrellevar aquellos momentos duros, gracias por sus consejos, por su compañía, agradezco la dicha de tenerlos y poder contar con ellos como un apoyo moral. Un especial agradecimiento a mi hermano David, por su colaboración en la realización de este trabajo.

ÍNDICE.

DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTO	
ÍNDICE	
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	
1. ASPECTOS GENERALES	
1.1 ANTECEDENTES	5
1.1.1 BASE LEGAL	12
1.1.2 OBJETIVOS DE LA FINCA	13
1.2 UBICACIÓN	14
1.2.1 RESEÑA HISTÓRICA	15
1.2.2 ORGANIGRAMAS	
1.2.2.1 ESTRUCTURAL	18
1.2.2.2 FUNCIONAL	19
1.2.2.3 DE PERSONAL	20
CAPÍTULO II	
2. ANÁLISIS SITUACIONAL	
2.1 ANÁLISIS EXTERNO	
2.1.1 INFLUENCIAS MACROECONÓMICAS	
2.1.1.1 FACTOR POLÍTICO	21
2.1.1.2 FACTOR ECONÓMICO	22
2.1.1.3 FACTOR SOCIAL	23
2.1.1.4 FACTOR TECNOLÓGICO	24
2.1.1.5 FACTOR LEGAL	27
2.2 ANÁLISIS INTERNO	
2.2.1 ÁREA DE PRODUCCIÓN Y EMBALAJE	30
2.2.2 ÁREA DE RECURSOS HUMANOS	35
2.2.3 ÁREA DE VENTAS	38
2.3 INFLUENCIAS MICROAMBIENTALES	
2.3.1 CLIENTE	42
2.3.2 PROVEEDOR	42

2.3.3 COMPETENCIA	43
2.3.4 PRECIOS	44

CAPÍTULO III

3. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

3.1 MISIÓN	47
3.2 VISIÓN	47
3.3 OBJETIVOS	47
3.4 POLÍTICAS	48
3.5 ESTRATEGIAS	50
3.6 PRINCIPIOS Y VALORES	52

CAPÍTULO IV

4. PROPUESTA DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y DE CONTABILIDAD.

4.1 PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS	53
4.1.1 MATERIALES	
4.1.1.1 COMPRA DE INSUMOS	53
4.1.1.2 INGRESO DE MATERIALES A BODEGA	57
4.1.1.3 MANEJO DEL INVENTARIO DE BODEGA	58
4.1.1.4 ENTREGA DE MATERIALES	59
4.1.2 MANO DE OBRA	
4.1.2.1 REGISTRO DE ASISTENCIA	61
4.1.2.2 PAGO DE JORNALES	64
4.1.3 COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN	
4.1.3.1 MANTENIMIENTO	66
4.1.3.2 MATERIALES INDIRECTOS	67
4.1.3.3 DEPRECIACIONES:	67
4.1.4 LABORES DE PRECOSECHA	
4.1.4.1 CONTROL DE SIEMBRA	69
4.1.4.2 CONTROL DE TAREAS DE MANTENIMIENTO	70
4.1.4.3 CONTROL DE TAREAS DE ENFUNDE, ENCINTE Y CONTROL DE COSECHA	71
4.1.5 CONTROLES PARA EL PRODUCTO TERMINADO	73

4.2 PROCEDIMIENTOS DE CONTABILIDAD	75
4.2.1 CATÁLOGO DE CUENTAS	77
4.2.2 DESCRIPCIÓN DEL FUNCIONAMIENTO DE LAS CUENTAS ESPECIALES	80

CAPÍTULO V

5. EJERCICIO PRÁCTICO	86
5.1 DATOS	86
5.2 BALANCE GENERAL	93
5.3 LIBRO DIARIO GENERAL	94
5.4 LIBRO MAYOR GENERAL	106
5.5 BALANCE DE COMPROBACIÓN	118
5.6 ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN	119
5.7 ESTADO DE RESULTADOS	120
5.8 BALANCE GENERAL	121
5.9 FLUJO DE CAJA	122

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
6.1 CONCLUSIONES	123
6.2 RECOMENDACIONES	124
GLOSARIO	127
BIBLIOGRAFÍA	134
PÁGINAS DE INTERNET	134

INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo de investigación es una creación de mi persona junto con la colaboración del Dr. José Villavicencio y el Dr. Wellington Ríos, encaminada a dotar a un negocio unipersonal de propiedad de mis padres de los procedimientos formalizados que le permitan controlar de mejor manera y mantener la información de sus actividades. Se trata de un pequeño negocio en el que se volvió muy visible la necesidad de adoptar procedimientos que ayuden a la administración del mismo.

Me pareció esta la oportunidad perfecta para aplicar los conocimientos adquiridos en la universidad en algo práctico, a la vez que también es la oportunidad de retribuir en parte el apoyo que he recibido de mis padres al diseñar para su negocio los procedimientos administrativos y de contabilidad que ayudarán a un mejor desenvolvimiento del mismo, y a la vez pienso que este estudio realizado es un aporte al país, ya que contribuye al desarrollo del sector agrícola, de las pequeñas empresas, de las familias.

La investigación se la realizó pensando en la actual situación de un negocio que como muchos otros similares, su actividad se desarrolla en el campo, y que por tal circunstancia y por falta de procedimientos debidamente formalizados, no han podido ser manejados de la manera mas óptima, no les ha sido posible conocer su verdadero potencial, ni tampoco les ha permitido controlar sus operaciones debidamente.

El objetivo general de mi estudio es realizar una propuesta de procedimientos administrativos y de contabilidad que le permitirá a la entidad manejar sus actividades de una forma mas clara, ordenada y eficiente.

Los objetivos específicos son:

- Establecer procedimientos de contabilidad de acuerdo a la normativa existente y adaptados a las necesidades específicas de la entidad, de modo que se podrá disponer de información concisa sobre el estado actual de la misma.
- Identificar las actividades que se llevan a cabo en la entidad, y establecer procesos que permitirán realizar dichas actividades de una manera mas formal, ordenada y eficiente.
- Establecer procedimientos administrativos, tomando las medidas y acciones necesarias que limiten la posibilidad de que terceros obren de una forma incompatible con los intereses de los propietarios de la finca.

Lo que motivó mi estudio es que el 100% de la producción bananera está en manos de ecuatorianos, y la mayoría de ellos son pequeños productores como es el caso de la Finca Rancho Noe, que es el negocio unipersonal para el cual se han diseñado los procedimientos administrativos y de contabilidad.

En el capítulo I, nos referimos a los aspectos generales comenzando por la historia de los cultivos de plátano en el mundo, sus lugares de origen, la importancia que esta fruta tiene para el ser humano tanto como parte de su alimentación, su valor nutricional y como parte de la gastronomía de nuestra región costa. Además este capítulo se refiere a la importancia como actividad económica a nivel mundial y a nivel local, su participación en el PIB, en la generación de empleo, en las exportaciones, el destino que tiene la fruta ecuatoriana y cuales son sus rivales comerciales.

Además se ha realizado un análisis de la situación de los productores locales y el sector exportador, y mas específicamente los aspectos del negocio que motivó este estudio, la finca productora de plátano Rancho Noe, su base legal, objetivos, ubicación, reseña histórica de este negocio familiar, así como organigramas estructural, funcional y de personal.

En el Capítulo II, se analizan las influencias macroeconómicas que ejercen fuerzas sobre el negocio y el sector en sí, como son el factor político, económico, social y tecnológico y legal que definen las condiciones en las que se desenvuelve la actividad, identificando cuales son sus principales amenazas como las enfermedades mas comunes, plagas, falta de apoyo del Estado. Pero también se analizan aquellos beneficios o incentivos para quien se dedica a la actividad bananera en lo que a materia tributaria se refiere.

A continuación también se realiza un análisis a nivel interno de cada una de las áreas que conforman esta entidad, tales como el área de producción y embalaje, con narrativas y flujogramas que permiten apreciar con mucha facilidad el proceso completo de producción, desde que se prepara el suelo para sembrar, hasta el momento en que el plátano es entregado al cliente con una presentación de primera y en camino a ser exportado.

También se presentan narrativas y flujogramas del proceso de contratación de trabajadores, así como de las actividades de venta, identificando claramente las diferentes clases de producto que se entregan al cliente, y el destino final que tendrá la fruta.

Finalmente este capítulo se refiere a las influencias microambientales del negocio como son el cliente, proveedor, la competencia, y el precio donde se explica el por qué es tan volátil y como se clasifica el producto.

El Capítulo III, se adentra mas en la entidad, refiriéndose a su direccionamiento estratégico aquí se menciona la misión, visión, objetivos, políticas de producción, de recursos humanos y de ventas, sus estrategias: a nivel de negocios, de liderazgo en costos, y de enfoque, para finalmente mencionar los principios y valores con que la entidad opera a diario.

En el Capítulo IV, se expone los procedimientos administrativos que propongo se lleven a cabo en la finca para cumplir con los objetivos de este estudio, aquí se encuentran los formularios de control para el manejo de materiales, mano de obra y costos indirectos

de producción, diseñados en función de las características propias de la entidad, de la actividad a la que se dedica, del ambiente en que se desenvuelve.

Igualmente se presentan los formularios para el control de las labores de precosecha, actividades netamente de campo, pero aquí se exponen las ventajas que se obtendrían si se comenzaran a utilizar los formularios propuestos, los mismos que recopilan información de las tareas que son la siembra, el mantenimiento, además el enfunde y el encinte con la cosecha, para generar información cruzada que permite corroborar datos. Por último se encuentran los formularios para el control del producto terminado.

La otra parte del Capítulo IV, se refiere a los procedimientos de contabilidad propuestos para que complementen los procedimientos administrativos descritos anteriormente, aquí se encuentra un catálogo de cuentas diseñado de acuerdo a las necesidades y exigencias de la entidad, y un análisis de las cuentas especiales utilizadas en contabilidad agraria describiendo el funcionamiento y naturaleza de las mismas.

En el Capítulo V, se encuentra un ejercicio práctico en el que se ha desarrollado un ejercicio contable completo, tomando datos reales de transacciones, pero haciéndolo de modo que se visualice de forma mas didáctica como opera el negocio.

Todo esto nos lleva al Capítulo VI, en donde se exponen las conclusiones de nuestro estudio, al aplicar los conocimientos adquiridos de contabilidad y administración en la práctica, apreciando el beneficio que podrían aportarle a una entidad que no ha operado apoyada en procedimientos formalizados. Y sobre la base de los resultados que se obtuvieron del trabajo de investigación realizado, se expresan las recomendaciones respectivas que son el aporte que deja el estudio, que puede ser de interés para todos.

CAPÍTULO I

1. ASPECTOS GENERALES.

1.1 ANTECEDENTES.

La historia de los cultivos de plátano en el mundo, se remonta a unos 500 años antes de Cristo, de donde se tiene noticias que esta fruta tuvo su origen en el sudeste asiático, entre India y Malasia. Luego pasó al continente africano a través de Madagascar, estableciéndose en las costas del Mediterráneo. En la época de la conquista, los portugueses lo llevaron desde Guinea hacia las islas Canarias, desde donde fue traído hasta América alrededor del siglo XV.

“La importancia que tuvo y tiene el plátano en la alimentación del ser humano, radica en que es uno de los frutos con más calorías: 66 kilocalorías por cada 100 gramos (el peso aproximado de una unidad), por lo que es una muy buena fuente de energía. Es una fruta que contiene vitamina A, B1, B2 y C. Es muy rica en potasio, hierro, calcio, fósforo y sodio y no tiene colesterol”¹.

En el mundo existen más de 500 variedades de bananas., por lo que es común referirse con el término plátano o banano como si tratara de la misma fruta. De hecho pertenecen

¹ www.mgar.net/plátano.htm

a la misma familia, y como actividad bananera en general se conoce a la producción, transporte, comercialización y exportación de banano y plátanos.

Pero, plátano y banano no son lo mismo, la gran diferencia que existe entre ambos es su contenido de humedad. El plátano contiene un 65% de humedad, y el banano 83%. Ya que la hidrólisis, el proceso por el cual los almidones se convierten en azúcar, es más rápido en frutas con mayor contenido de humedad, dicho proceso actúa con mayor rapidez en los bananos. Esta es la razón por la que los plátanos a diferencia de los bananos, requieren de un proceso de cocción antes de ser consumidos, lo que hace que tengan diferentes usos que los bananos, los cuales pueden ser consumidos en estado natural, es decir crudos.

Los plátanos en cambio se consumen verdes o maduros, pero requieren ser cocinados, asados o fritos previamente, y es el acompañante perfecto de muchas comidas como por ejemplo sopas, ceviches, todo tipo de mariscos y demás comida del mar, así como de platos que contienen carnes rojas. Se los puede preparar en un sinnúmero de formas posibles y de él pueden obtenerse muchos otros productos como por ejemplo: harinas, empanadas, tortillas, chifles, patacones. Lo cual lo convierte en una parte fundamental de la gastronomía costeña especialmente, por su excelente sabor, alto valor nutricional, versatilidad y bajo costo. Pero no es un alimento exclusivamente de la región costa, ya que podemos ver que el plátano ha formado parte de la comida típica de la sierra incluso, siendo el acompañante de platos muy conocidos y tradicionales como la fritada, el hornado.

Entre las delicias de la gastronomía de la costa norte ecuatoriana que se elaboran con plátano, es decir en las provincias de Esmeraldas y Manabí podemos mencionar:

El bolón de verde hecho con mantequilla, queso o chicharrón, un plato similar se lo conoce como Bala en Esmeraldas. El Corviche hecho con verde rallado, cebolla blanca, achiote y maní tostado. La sopa de bolas de verde con carne y hueso de res. Sancochos, sopa de cangrejo, el Tapado esmeraldeño hecho con plátanos verdes en tajadas y chuletas de cerdo fuertemente condimentada, lleva ese nombre porque se cocina cubierto con cortezas de plátano. También se puede elaborar postres con el plátano, como el budín de plátano maduro hecho con queso, salsa blanca y azúcar, la Chucula

hecha a base de plátano maduro cocinado, leche, azúcar, queso, esencia de vainilla y canela.

Algunos de los mas deliciosos platos hechos con plátano de la costa sur de nuestro país, es decir las provincias de Guayas, los Ríos y El Oro, son: la Cazuela de mariscos hecha con verdes licuados, pescado, camarones, almejas, cangrejos y conchas. Los tamales de verde con pescado, las empanadas de verde, el pinol de verde hecho con plátanos finamente cortados, fritos y molidos con maíz, panela. El sango de verde, hecho con plátanos licuados y carne de cerdo. Entre los postres están la natilla hecha con harina de plátano, coladas de harina de plátano, maduros en almíbar.

Inicios de la actividad bananera:

La actividad bananera tuvo sus inicios en el Ecuador a finales de la década de los 40 convirtiéndose desde esa época en un importante eje de impulso de la economía de nuestro país.

Una característica propia de nuestro país desde que se desarrolló la actividad bananera, ha sido la participación, iniciativa y capital nacionales en la producción y comercialización.

“En la actualidad es posible afirmar que el 100% de la producción de banano y plátano en el Ecuador la realizan ecuatorianos y el 70% de la comercialización está a cargo de compañías nacionales.”²

La influencia relativa del banano y el plátano en el comercio exterior ecuatoriano es considerable ya que ha contribuido en los últimos años un promedio del 39% del total de de las exportaciones. En cuanto al PIB total, la producción de banano ha contribuido en su generación con el 2% y en relación al PIB agrícola representa el 16%.

La actividad bananera ha sido también la fuente de empleo tanto directo como indirecto de cerca de 383000 familias, tomando en cuenta que el número de integrantes por familia en promedio en nuestro país es de cinco personas, el total de personas

² www.sica.gov.ec

beneficiadas por la actividad bananera llega a 1'915.045 personas, que representa un 12% de la población ecuatoriana.

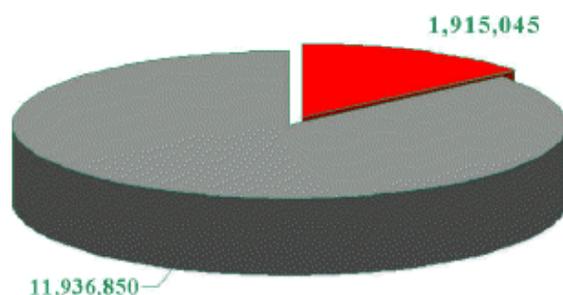
La producción bananera en nuestro país se caracteriza por ser diversificada y está en un 100% en manos de ecuatorianos. De acuerdo al tamaño de la finca, tanto el porcentaje de productores como de la superficie de cultivo que cada grupo abarca se concentran de la siguiente forma:

Superficie de las fincas:	Porcentaje de productores	Porcentaje de superficie total cultivada
De 1 a 30 hectáreas	80%	36%
De 31 a 100 hectáreas	17%	38%
Mas de 100 hectáreas	3%	26%

La tabla anterior nos demuestra que mas de un tercio de la superficie total de cultivos de banano y plátano, pertenece a pequeños productores, los mismos que han podido cumplir con los requerimientos de calidad y cantidad que demanda el mercado.

Las principales zonas de producción de banano se encuentran en las provincias de El Oro y Los Ríos con el 31%, seguidas por Guayas con el 30%, y en menor proporción se encuentran las provincias de Manabí, Esmeraldas y las zonas bajas que corresponden al las provincias de Cotopaxi y Cañar. Esto se debe a que la temperatura óptima para el cultivo del banano y el plátano es de alrededor de los 25 grados centígrados, lo que podemos encontrar en gran parte de nuestra región costa, ya que posee una cota inferior a los 600 metros de altitud sobre el nivel del mar. Además en esta región se dispone de buena luminosidad y humedad durante casi todo el año, condiciones necesarias ya que se trata de un cultivo de tipo tropical.

ECUADOR: POBLACION BENEFICIADA DE LA ACTIVIDAD BANANERA



Banano 16% --->1,915,045
Total ----> 11,936,850

Fuente: Programa Nacional de Banano
Elaboración: Proyecto SICA-BIRF/MAG-Ecuador (www.sica.gov.ec)

La oferta mundial del banano ha venido siendo liderado en los últimos 12 años por el Ecuador, país que participa con cerca del 30% de la oferta total. En segundo lugar está las Filipinas, quien controla el 90% del mercado japonés, 96% del mercado chino y el 100% del coreano. Colombia ocupa el tercer puesto, seguido por Costa Rica con una participación a nivel mundial menor al 13%. Mas abajo se encuentran otros países centroamericanos como Guatemala, Honduras y Panamá. Juntos estos países abarcan mas del 70% de la oferta mundial, por lo que el mercado de la fruta podría verse afectado en cualquier sentido por el comportamiento de la producción y exportación de dichas naciones.

La demanda mundial de plátano y banano ecuatoriano se ha concentrado durante los últimos años en cinco países o grupo de países, que son: Estados Unidos con el 28% del consumo, Unión Europea con el 34%, Japón con el 7%, Rusia con 5% y China con el 2%, Juntos llegan al 76% del consumo mundial en promedio, mientras que un 24% corresponde a la demanda de los países del Cono Sur, Medio Oriente y África.

La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, FAO ha tomado la información referente al consumo promedio de la fruta de los últimos 12 años, con lo que ha logrado establecer que el consumo promedio anual de banano es de

11 millones de toneladas o 584 millones de cajas aproximadamente, considerando 52 semanas al año, el consumo promedio semanal es de 11 millones de cajas.

Los precios en el mercado internacional podrían verse afectados si la oferta semanal de banano superan los 11 millones de cajas, de modo que el precio no solo lo fijan los grandes compradores de la fruta según los niveles de demanda, sino que es la oferta de otros países la que define el precio del banano ecuatoriano en los mercado mundiales.

Del mismo modo el precio que se paga al productor de la fruta se ve afectado por las variaciones que experimenta el precio que el exportador recibe en el mercado mundial, pero existen factores de origen interno que también influyen en el precio, como por ejemplo las variaciones en los niveles de oferta como consecuencia de sequías o plagas.

En nuestro país, aproximadamente el 60% de la producción bananera nacional no tiene contratos con ninguna de las compañías exportadoras, mientras que un 40% mantiene relaciones estables con las mismas, lo que produce desigualdad en cuanto a volúmenes y precios, pero en promedio, este precio a lo largo del año se mantiene por encima del precio mínimo de sustentación requerido por la ley. Para el último trimestre del año 2006, el precio de la caja de 55 libras ha fluctuado entre los \$5.20 hasta los \$5.80, pero el precio durante el mes de Febrero del 2007 cayó a un promedio de \$3.40 por la sobreoferta de los países centroamericanos.

Este precio mínimo de sustentación (PMS) es aquel que se ha convenido a través del acuerdo interministerial MICIP – MAG, número. 215 del 17 de Julio de 2006 que obligatoriamente deberán recibir los productores bananeros por parte de cualquier persona natural o jurídica que comercialice banano o plátano, se ha establecido en \$3.25 por caja de 55 libras, a fin de garantizar que el productor pueda cubrir sus costos durante las temporadas bajas, de modo que pueda seguir sustentando su actividad.

“En nuestro país se creó el 11 de Febrero de 1999, a través del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), de la que actualmente forman parte 28 compañías, las mismas que

exportan semanalmente a través de los puertos de Guayaquil y Puerto Bolívar el 98% de la oferta exportable hacia todos los mercados a donde llega la fruta ecuatoriana.”³

Las compañías que integran la AEBE son:

- BONITA Exportadora Bananera Noboa.
- Dole
- REYBANPACK Rey Banano del Pacífico C.A.
- KIMTECH S.A
- Del Monte
- PALMAR Corporación Palacios
- BANAFRESH Exportadora de banano
- Sanwa group
- JFC Ecuador
- Exbanecua
- Nelfrance export S.A
- Fruta Rica
- Chiquita
- Fyffes
- Goldenforce
- VioEcuador BAGNO
- DELINDECSA sociedad anónima
- GUDAFIN
- EXCELBAN S.A
- DUSAL
- KITTY BRUNET S.A
- Oro Banana S.A
- Servicios Técnicos Bananeros S.A SERTECBAN
- Quiroga
- BAN ONE
- Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo
- RECEPCAR SA
- Prima Donna Banana Exchange

³ Guía Banascopio 2006.

- Silverfruit S.A
- LIZZARD S.A.
- PRECLARCORP S.A
- GALBUSERA S.A

Si bien el banano es considerado como postre, lo cual haría que se piense que no es de consumo básico dentro de la dieta de la población, este puede ser sustituido en momentos en que los precios se eleven demasiado. En cambio, el plátano si es considerado un alimento básico en algunos países por ser el componente irremplazable en su gastronomía, y por sus destacables características nutricionales, razón por la que se ha mantenido por muchos años como la principal fruta de consumo de la población de esos países, pero eso no significa que el consumo sea ilimitado o que las preferencias de los consumidores cambien, tampoco significa que una baja en el precio tengo un efecto proporcional en el consumo.

1.1.1. BASE LEGAL.

El notario primero del cantón El Carmen, Ab. Francisco Espinel García, es quien autoriza la escritura pública de contrato de compra – venta a favor de la Sra. Velásquez Parra Marianela Noheny en dicha ciudad el 25 de Marzo de 2002 con registro número 370.

Ante el Sr. Notario comparecen por una parte los cónyuges Noe Velásquez Pérez e Hilda Parra García en calidad de vendedores, y por otra parte la Sra. Noemí Velásquez Parra en calidad de compradora.

ANTECEDENTES: los cónyuges Noe Velásquez Pérez e Hilda Parra García son propietarios de un lote de terreno de doscientas hectáreas ubicado en el kilómetro veinte y seis de la carretera Santo Domingo de los Colorados-Chone, de la parroquia y cantón El Carmen en Manabí circunscrito dentro de los siguientes linderos y dimensiones: NORTE: carretera Santo Domingo de los Colorados-Chone en una extensión de mil metros. SUR y ESTE: terrenos de propiedad del Sr. Manuel Utreras Gómez, en una

extensión de dos mil y mil metros respectivamente. OESTE: lote que se adjudica a Luis Parra García en una extensión de dos mil metros.

Sustentando todo cuanto antecede, cónyuges Noe Velásquez Pérez e Hilda Parra García, por sus propios derechos libres y voluntariamente desmembrando del lote de terreno de mayor extensión descrito anteriormente, dan en venta real y enajenación perpetua a favor de la Sra. Velásquez Parra Marianela Noheny un lote de terreno de veinte y cinco hectáreas, diez áreas de superficie circunscrito dentro de los siguientes linderos y dimensiones: NORTE: carretera Santo Domingo de los Colorados-Chone en una extensión de ciento veinte metros. SUR: propiedad del Sr. Guido Carranza en ciento veinte metros. ESTE: Con propiedad de los vendedores en dos mil cien metros. OESTE: con propiedad a desmembrarse a favor del Sr. Fausto Velásquez Parra.

1.1.2 OBJETIVOS DE LA FINCA.

- Incrementar el número de hectáreas dedicadas a la siembra del plátano, puesto que en la actualidad existen áreas subutilizadas, o no han sido adecuadamente empleadas, lo que ocasiona que la entidad deje de percibir ingresos, mientras que el personal que labora en la finca no pueda explotar al máximo sus capacidades, lo que impide que se pueda generar mas fuentes de trabajo.
- Brindar un mayor valor agregado al producto, mejorando sus procesos de producción para que su calidad sea superior con miras a ofrecer mas porcentaje de nuestro producto hacia los mercados internacionales, logrando que se nos pague un mejor precio por la fruta que producimos, tratando de que la mayor parte de nuestra producción cumpla con todos los requerimientos exigidos por las empresas exportadoras.
- Llegar a disponer de procesos operativos, administrativos y contables formalizados y ajustados a las necesidades específicas del negocio, de modo que podamos manejar todas las operaciones que se realizan de una manera mas técnica, disciplinada y ordenada, de este modo se estará apoyando a las actividades productivas de manera que éstas continúen desarrollándose en

forma normal, sin sorpresas o imprevistos que amenacen el cabal cumplimiento de las obligaciones de la entidad con la sociedad.

- Llegar a producir en los niveles suficientes y adoptando los procedimientos mas convenientes, que ayuden a reducir el desperdicio, así como costos y esfuerzos a fin de que permitan a la entidad reducir sus costos de producción con el fin de alcanzar una ventaja competitiva frente a otras entidades similares.
- Lograr producir plátano de excelente calidad a un menor costo y en los volúmenes requeridos, procurando en todo momento infringir el menor impacto posible al medio ambiente haciendo todos los esfuerzos y tomando las medidas pertinentes para ello, manteniendo en todo momento el respeto por la naturaleza y teniendo conciencia sobre el daño ecológico que se pueda causar.

1.2 UBICACIÓN.

La finca bananera Rancho Noe, se encuentra ubicada junto a la vía principal a Chone, en el kilómetro 26 de la misma en el tramo comprendido entre las ciudades de Santo Domingo de los Colorados en la provincia de Pichincha y la ciudad de El Carmen en la provincia de Manabí. Esta propiedad pertenece a la jurisdicción del cantón El Carmen.

La principal ventaja de esta finca, es la cercanía a una vía de primer orden en buen estado, lo que permite el ingreso de vehículos de carga de gran tamaño. De igual manera, se encuentra cercana a los centros de acopio de la fruta, así como de proveedores de insumos agrícolas.

La propiedad tiene una superficie de 25 hectáreas, de las cuales 10 se encuentran dedicadas al cultivo de plátano barraganete, las demás restantes lo ocupan cultivos en menor volumen de banano, piña y cacao. Parte de la superficie corresponde a pastizales para ganado vacuno, los mismos que son alimentados con los sobrantes de la producción de plátano, por lo que prácticamente nada se desperdicia.

Esta finca es un negocio familiar cuyas tierras anteriormente también fueron utilizadas para el cultivo de plátano, pero toda la producción era destinada al consumo local, esto implicaba un pago mas bajo para el productor por parte de comerciantes que llevaban el producto principalmente a la sierra o a mercados mayoristas en las grandes ciudades de la costa.

Es a partir de inicios del año 2003, que se decide tecnificar los procesos de producción y mejorar la calidad de la fruta y su presentación para que pueda calificar para ser exportado, de este modo se paga un precio mucho mas justo al productor, y se respeta el peso que debe tener cada caja, limitando así los abusos por parte de comerciantes que aprovechan la falta de regulaciones en la producción de plátano para consumo interno y la falta de organización de los productores, es por esta razón que a pesar de que existen asociaciones de productores de plátano y banano como la Aprobanec (Asociación de Productores de Banano del Ecuador), o la Asociación de Bananeros Orenses por citar ejemplos, la finca Rancho Noe, no se encuentra vinculada a ninguna de estas, debido principalmente a la falta de organización que han demostrado.

1.2.1. RESEÑA HISTÓRICA.

En 1962, los cónyuges Sr. Noé Velásquez Pérez y Sra. Hilda Parra García, oriundos de la ciudad de Quito, adquirieron un predio de 250 hectáreas en el cantón El Carmen, provincia de Manabí, el mismo que con inversión de tiempo y dinero lo convirtieron en la Hacienda Bella Aurora, misma en la que trabajaron durante décadas dedicados principalmente a la ganadería, el negocio maderero y la producción de plátano para comercializar estos productos en la sierra. En aquel tiempo la carretera que unía Manabí con la capital planteaba un reto para todo comerciante o transportista no solo por el tiempo que tomaba un viaje de un punto a otro, sino por lo riesgoso que resultaba circular con vehículos de carga por vías tan estrechas, sinuosas y en mal estado.

Años mas tarde se decidió repartir la hacienda en parcelas iguales para cada uno de los cinco hijos de la pareja, de manera que ellos continuaran el negocio familiar, de esta forma sus padres les dieron un lugar donde trabajar, poder vivir y les dotaron de un espacio para sus nietos.

Una de sus hijas; Noemí Velásquez, fue quien desde un principio trató de darle el mejor uso posible a las tierras que le cedieron sus padres, decidió invertir en ellas y generar trabajo continuando con la producción de plátano, de modo que la tradición perdure a través del tiempo. Es aquí donde nace la finca Rancho Noe, nombre en honor a su padre, un hombre que le enseñó con el ejemplo no solo a ella sino también a sus nietos la honradez y el trabajo duro.

La Finca Rancho Noe es parte de una hacienda mas grande, que también se dedicó durante décadas a la producción de plátano y banano, pero destinada en su totalidad al consumo interno. Es a partir del año 2003, en que los dueños de la finca Rancho Noe optaron por dedicar la superficie cultivada con plátano ubicada en su predio, a la producción de plátano Barraganete para exportación. Esta variedad se caracteriza por ser la de mayor tamaño en relación a otras de las principales que se cultiva en nuestro país como son la Fhia-21 y Dominico.

Durante los últimos cuatro años, la calidad de la fruta ha mejorado, y cada vez es mayor el porcentaje de la producción de esta finca que se destina a la exportación, lo que ha mejorado los ingresos que percibe por la venta de su producto, Esto ha hecho mas necesario el contar con mejores procedimientos no solo de producción sino también de apoyo para que el negocio se vuelva mas competitivo.



Entrada principal al predio.



Vista exterior de las plantaciones de plátano y banano que la finca posee.

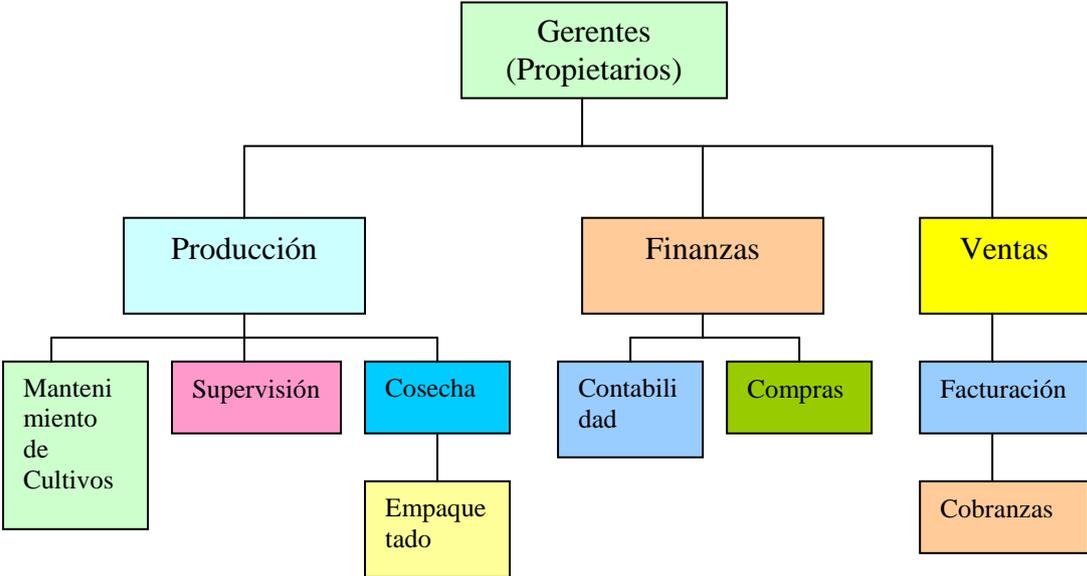




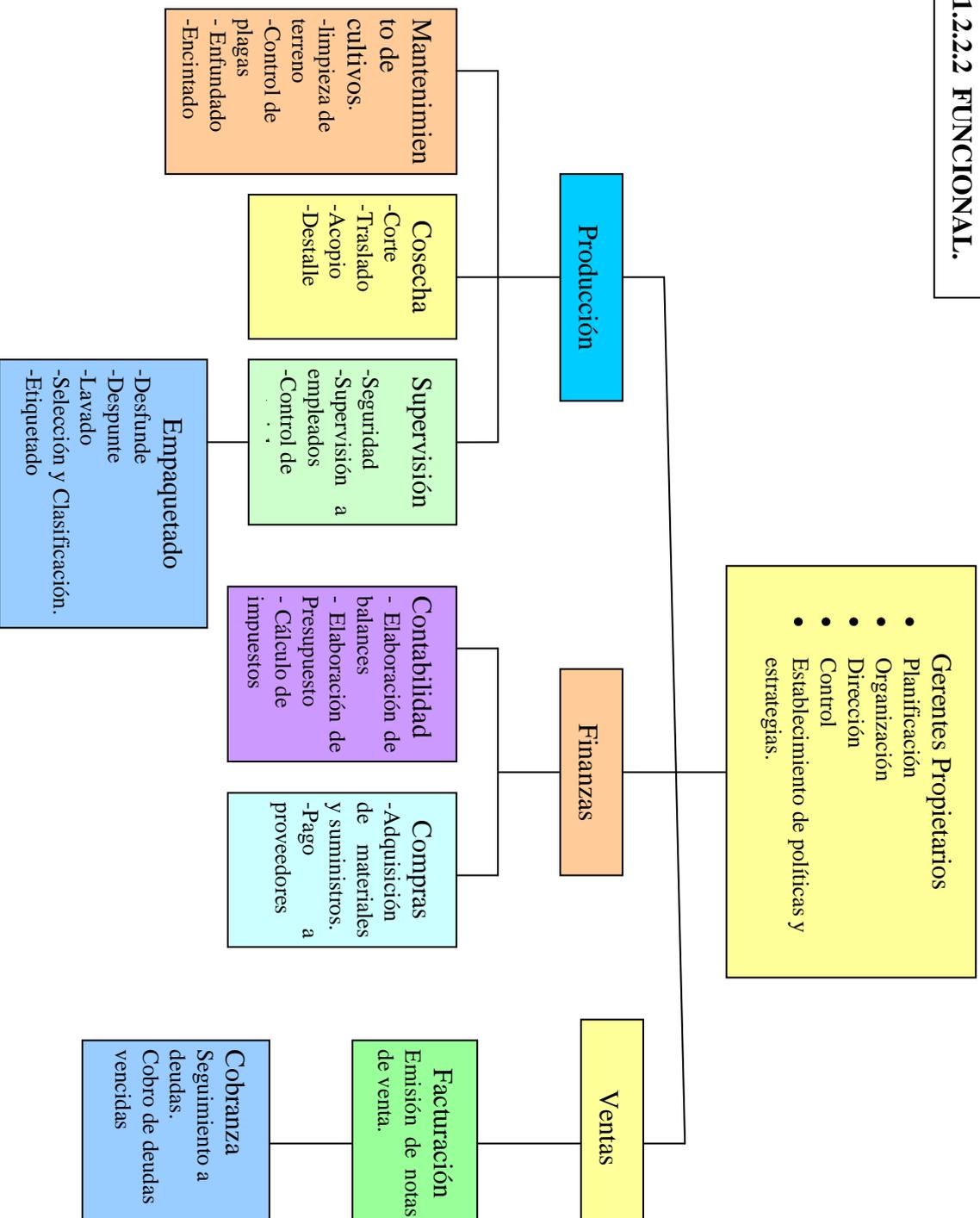
Vista desde el interior de un cultivo de plátano barraganete para exportación.

1.2.2 ORGANIGRAMAS.

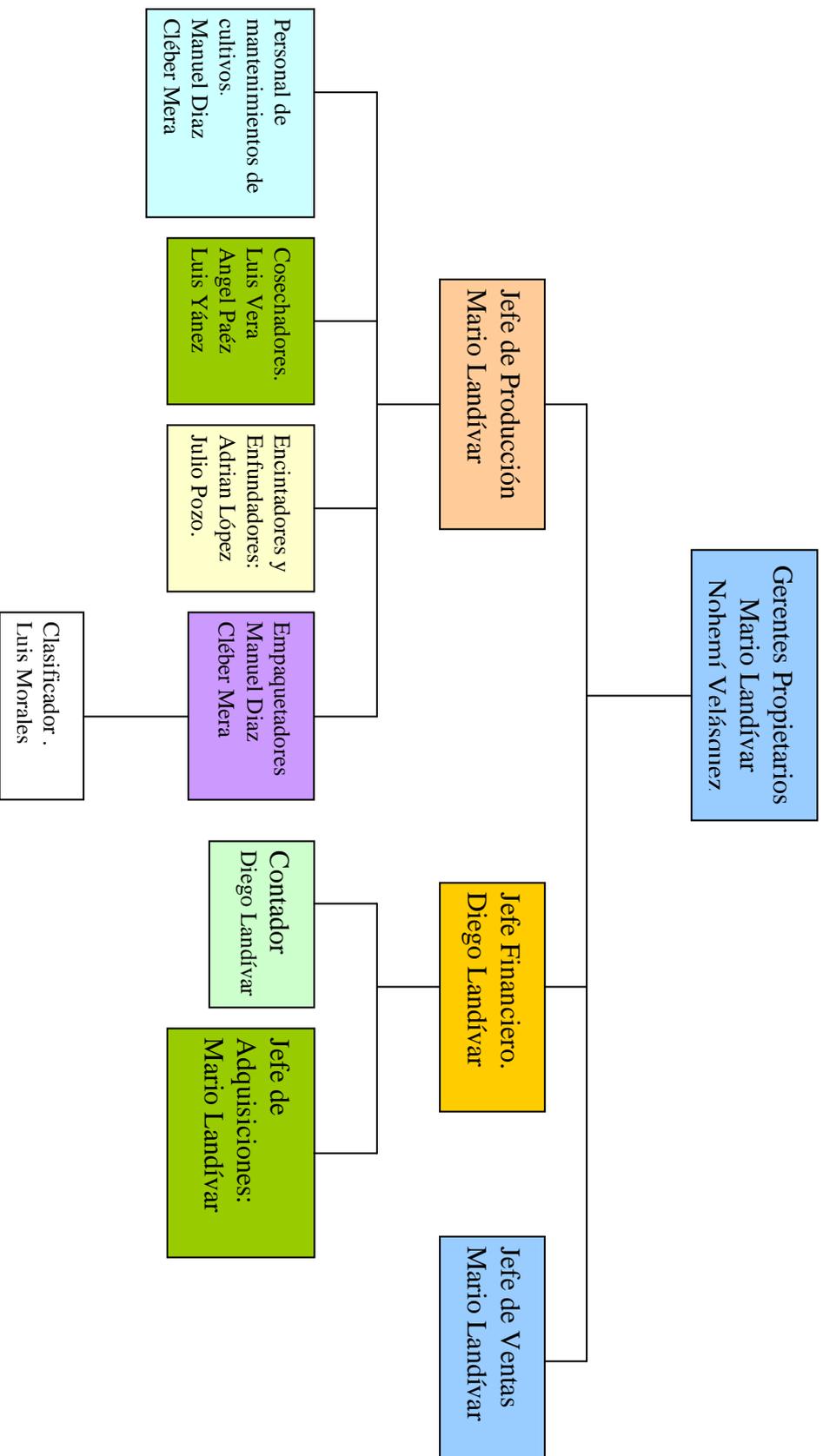
1.2.2.1 ESTRUCTURAL.



1.2.2 FUNCIONAL.



1.2.2.3 DE PERSONAL.



CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS SITUACIONAL.

2.1 ANÁLISIS EXTERNO.

2.1.1 INFLUENCIAS MACROECONÓMICAS.

2.1.1.1 FACTOR POLÍTICO.

En nuestro país, no ha sido posible hasta la fecha formular, proponer y desarrollar políticas integrales que le ayuden a mantener su competitividad, razón por la que el Estado no ha podido garantizar al sector la ayuda que requiere para seguir liderando las exportaciones.

“El sector bananero ha recurrido al Gobierno para que sea éste el que de solución a sus problemas, lamentablemente la experiencia nos ha demostrado que no ha podido aportar con verdaderas soluciones sobre todo en el tema de la comercialización interna de la fruta, es decir acerca del precio que el productor recibe por parte del exportador. En el pasado, el comité interministerial MICIP-MAG fijó el precio mínimo de la caja de banano, en un intento por regular la actividad, mas esta no fue realmente la salida a una situación en la que mas bien se imponen los efectos de la globalización, caracterizada por la desregulación y limitada intervención del Estado, ganando mayor fuerza en la actividad bananera e imponiéndose ante los decretos del Gobierno.”⁴

El Gobierno también ha intervenido a pedido de los propios productores, fungiendo como mediador en las continuas disputas con el sector exportador por las desigualdades

⁴ Guía Banascopeio 2006.

y abusos sobre el precio de la fruta, así como por la prontitud en los pagos. En el 2006, el gobierno decretó que los pagos que hacen los exportadores a los productores, se los realice a través del Banco Central del Ecuador, para lo cual el productor debía abrir una cuenta para que sea el exportador quien deposite los valores adeudados en dicha cuenta, con esto se ha tratado de transparentar las transacciones, a la vez que permite controlar que las empresas paguen la totalidad de lo adeudado a los productores y que estos pagos se los realice oportunamente. Esta ha sido una medida para frenar los continuos abusos de que eran objeto el sector productor. Lamentablemente esta medida, no ha sido acatada por la totalidad de empresas, por falta de regulaciones en la actividad bananera.

Además las elecciones del pasado 26 de Noviembre de 2006 que le dieron la victoria al Economista Rafael Correa, en base a sus propuestas de campaña nos sugieren que su gobierno se preocupará de darle mayor atención al sector productor, ya que Correa habló de una “Reconstrucción del sector agrícola en nuestro país”.

2.1.1.2 FACTOR ECONÓMICO.

El banano y el plátano constituyen el segundo rubro de exportación primario luego del petróleo, alcanzando según información emitida por el Banco Central del Ecuador, en el periodo de Enero a Diciembre de 2006 ventas en los mercados extranjeros por 1.212`312.000 dólares, y solo en el mes de Diciembre las exportaciones han alcanzado los \$119`332.000.

Durante este mismo periodo de tiempo, el 57.98% del total de exportaciones correspondientes a productos tradicionales lo constituyen el banano y el plátano, los que a su vez experimentaron un aumento de sus exportaciones del 13.11% con relación al 2005.

El hecho de haber adoptado un esquema de dolarización en el año 2000, perjudicó notablemente a las empresas dedicadas a la exportación de la fruta, de modo que ya no se hizo posible que estas empresas puedan ofrecer el producto a precios mas atractivos.

El sucre traía consigo una ventaja para los exportadores, al permitirles disponer de la cantidad de fruta requerida para satisfacer la demanda, comprando a los productores en una moneda mas débil y recibiendo al vender la fruta en los mercados internacionales un pago en monedas fuertes como el dólar, libras esterlinas, marcos, etc, lo que resultó en un incremento de sus utilidades.

La dolarización trajo consigo la elevación de los costos de producción, transporte, etc, lo que originó que el Ecuador pierda competitividad en ese sentido.

Para el sector productor, la dolarización también significó el incremento de sus costos de producción, lo que redujo sus ganancias, pero fue una medida justa ya que el pago que recibieron por parte de los exportadores, también se lo haría en una moneda fuerte y estable, esto mejoró el poder adquisitivo y redujo el riesgo de contraer deudas.

Actualmente una característica del sector, ha sido la sobreproducción, por la mayor superficie de áreas cultivadas, por lo que en ciertas épocas del año, sobre todo en invierno, existe sobreoferta del producto, lo que disminuye los precios, por lo que se deben dar otras alternativa para que aquellos que deciden dedicarse a otras actividades, de modo que tengan una fuente de ingresos que les permita vivir de forma digna en lugar de que pasen a ser desempleados.

2.1.1.3 FACTOR SOCIAL.

La actividad bananera en nuestro país constituye la primera fuente generadora de empleos directos e indirectos, ya que el 100% de la producción la realizan manos ecuatorianas, y el 70% de la comercialización está a cargo de compañías ecuatorianas. Cerca del 12% de la población, se beneficia de la actividad sobre todo en las provincias de la costa.

Irónicamente a pesar de ser una actividad tan representativa en nuestro país, la gran mayoría de personas que intervienen en ella, como son los pequeños y medianos productores no han sido capaces de organizarse y unirse adecuadamente entre ellos, lo

que ha limitado sus oportunidades de trabajar en conjunto a favor de sus propios intereses al no permitirles ampliar su horizonte de negocios.

En tanto que si bien no existe una adecuada organización entre los mismos productores de la fruta, es mas notorio el distanciamiento que existe entre productores y exportadores, estos últimos si se encuentran mucho mejor organizados de modo que siempre el sector mas perjudicado ante las variaciones del mercado resulta ser el productor de la fruta.

Esta es la razón por la que en nuestro país no se ha podido trabajar de una manera óptima en la que todas las partes se beneficien y protejan mutuamente, ya que los dos mas importantes eslabones de la actividad bananera se encuentran separados, pero el efecto negativo de una baja en los precios en el mercado mundial, pasa por todos los sectores, pero quien finalmente los absorbe, es el pequeño y mediano productor, quien recibe un precio mas bajo por parte de las comercializadoras y exportadoras, lo que les impide en muchos de los casos pagar un salario justo a sus trabajadores. Esta ha sido la causa de las constantes paralizaciones, cierres de vías y manifestaciones protagonizados por los productores y trabajadores de las fincas bananeras hacia el gobierno exigiendo un pago mas justo por su trabajo.

En nuestro país, se han venido manejando programas de salud, educación y capacitación orientados a las familias de los trabajadores bananeros, pero no en la totalidad de las zonas de la costa dedicadas a la actividad. Tales programas han estado a cargo de la Asociación de Exportadores Bananeros del Ecuador, y se ha buscado la participación tanto del gobierno como del sector productivo para constituir una fundación, pero aún no ha sido posible debido a las discrepancias antes mencionadas entre los dos sectores, lo que es lamentable, puesto que todos los sectores deben propender a buscar el mejoramiento de la calidad de vida e igualdad de oportunidades para sus trabajadores.

2.1.1.4 FACTOR TECNOLÓGICO.

“Ecuador a pesar de mantener el primer puesto en exportaciones de banano, actualmente no posee un alto porcentaje de tecnificación y capacitación.”⁵ La razón para ello es la

⁵ Revista El Agro, edición 109.

falta de apoyo por parte del Estado hacia la investigación que se realiza principalmente en las universidades. A diferencia de lo que ocurre en países desarrollados como los EEUU y los de Europa occidental, donde existen fuertes incentivos hacia la investigación, permitiéndoles cobrar muy altas cuotas y beneficiarse de subsidios. Además, otro motivo es el prestigio que ganan los centros de estudio que los realizan y la imagen de competitividad que logran.

En el Ecuador la situación es diferente, por una parte no se dispone de los incentivos necesarios que solventen y permitan continuar con investigaciones, además no se cuenta con subsidios por parte del Estado. Por esto la causa del retraso tecnológico, radica en la falta de apoyo a la investigación, lo que limita que dentro de nuestro país podamos trabajar en las soluciones que contribuyan a mejorar el sector bananero. Son pocos los centros de estudio que ponen mayor énfasis a las investigaciones nacionales, pero es el Estado quien no ha tomado conciencia sobre el beneficio que aportarían las investigaciones realizadas dentro de nuestro país, por lo que no le garantizan el apoyo requerido.

En su lugar, lo que se ha hecho es adoptar técnicas desarrolladas en el extranjero, copiar procedimientos que han dado buenos resultados en otros países, importar maquinarias e insumos.

La producción bananera es una actividad primaria que se la ha venido realizando durante años con relativamente poca sofisticación por parte de la gran mayoría de productores, por tratarse de pequeños y medianos, pero la tecnología empieza a marcar una ventaja competitiva en aquellos que tienen acceso a ella.

En el proceso de cultivo y precosecha, la más alta eficiencia se logra a través del control de plagas, lo que tradicionalmente se maneja con fungicidas, pero frecuentemente se reportan casos de resistencia a estos, y el control químico de las enfermedades eleva los costos de producción, pudiendo no ser accesible a los pequeños agricultores. No se puede eliminar por completo las plagas que afectan un cultivo, lo que se hace es tratar de minimizar su propagación mediante el deshoje de plantas afectadas y quemándolas.

La alternativa que se ha tomado en países de Centroamérica como también en el Ecuador, es mediante el “Mejoramiento de Cultivos”, sembrando nuevas especies resistentes a aquellas enfermedades mas comunes en nuestro país. Las variedades que mas recientemente se han introducido en nuestro país han sido desarrolladas por el CIRAD en Francia, el CRBP de Camerún y la FHIA de Honduras.

A continuación presento una tabla donde se detallan las enfermedades mas comunes en los cultivos de banano y plátano en nuestro país, así como su causa y el nombre comercial del insumo utilizado para su control:

Enfermedad	Causa	Consecuencias o efectos	Insumo utilizado para su control
Sigatoca Negra	Hongos que se propagan con el viento.	Reduce capacidad fotosintética de la planta ya que mata a las hojas. Pérdidas en la calidad del fruto.	Ranger, Syngenta, Ecofoliar
Mal de Panamá	Hongos	Debilita las hojas hasta que se secan y caen.	Corner, Rius, Turbo
Moko	Bacterias	No permite que los frutos se desarrollen y maduran prematuramente. El interior de la fruta se pone negro.	Biorat, Dipeles, Ecofoliar
Picudo	Larvas de insecto	Hace que las plantas se caigan al dañar el tallo.	Furadan, Counter, Garden Plants & Field
Nematodos	Gusanos microscópicos	Lesiona y debilita las raíces de las plantas.	Rugby o Counter

Existen tareas que tanto pequeños y grandes productores se ven forzados a realizarlas empleando mano de obra, debido a la imposibilidad de suplirlas completamente con máquinas, en su lugar se usan herramientas manuales. Tales tareas son: la siembra, poda, cosecha, clasificación, el etiquetado individual y el empaque.

En nuestro país, para las labores de mantenimiento de cultivos, se emplean desde pequeñas rociadoras manuales o a gasolina, hasta el empleo de avionetas para fumigar los cultivos.

Cuando el abastecimiento de agua es deficiente, generalmente entre los meses de Julio a Noviembre, se recurre al uso de poderosas bombas aspirantes – impelentes que pueden extraer el agua de pozos o ríos cercanos y rociarla por medio de un cañón a una distancia de 20, 40, 50, 150 hasta 200 metros.

Para las labores de traslado de la fruta desde su origen hasta los centros de manufactura, la maquinaria utilizada son pequeños tractores, así como cadenas o rodillos transportadores para cajas accionadas por motores eléctricos que optimizan el tiempo y reducen significativamente los costos de mano de obra, pero están fuera del alcance del pequeño productor, quien emplea a personas y animales para esta labor.

En los centros de manufactura, la ayuda que recibe el trabajador en su labor la obtiene de bandas transportadoras, montacargas, y demás vehículos que le permitan movilizar la fruta reduciendo el esfuerzo.

El disponer de gran cantidad de fruta hace necesario disponer de tecnología para mantener la fruta fresca y que conserve su humedad, a la vez que se ayuda a equilibrar la oferta y demanda, para ello se utiliza enormes cuartos fríos donde se controla la atmósfera en la que la fruta podrá permanecer almacenada por mucho más tiempo conservando su calidad. La cadena de frío igualmente implica el uso de la refrigeración tanto para el almacenaje, el transporte terrestre, así como para el transporte marítimo.

2.1.1.5 FACTOR LEGAL.

La actividad bananera en el Ecuador, se ve influenciada por decisiones de carácter legal que se toman no solo dentro del país, sino también en el exterior. Actualmente debido a que Estados Unidos es el principal país de destino de las exportaciones de banano y plátano, la respuesta favorable a la extensión de las preferencias arancelarias por seis meses más, hasta el 30 de Junio de 2007, es un acontecimiento trascendental para el

sector bananero, ya que la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas (Atpdea) suscrita con el Ecuador ha beneficiado nuestras exportaciones al permitir el ingreso de productos ecuatorianos con arancel cero.

Otro hecho que ha influido en la actividad bananera en nuestro país, es la decisión de la Unión Europea de cobrar un arancel de 176 euros por tonelada de banano procedente de Latinoamérica que ingresa a sus mercados a partir de Enero del 2006.

En nuestro país se ha buscado a través de las leyes garantizar el bienestar del productor de banano, por ejemplo mediante el Decreto 1692 expedido por el Presidente de la República, a partir del 29 de Julio del 2006, todos los exportadores de banano están obligados a realizar el pago a los productores a través del Banco Central, para ello los productores deberán abrir una cuenta para que puedan percibir los pagos.

Esta medida se tomó con el fin de evitar los abusos de los que habían sido objeto los productores por parte de los exportadores, quienes irrespetaban el precio oficial para la caja de banano, esto es \$3.25. Este valor es el que permite a los productores que su actividad sea sustentable, pero incluso se han llegado a dar casos en el pasado, en que los exportadores han llegado a pagar 60 centavos de dólar por cada caja.

Por otro lado el precio de la caja de banano sobre todo en la temporada seca en la costa ha llegado a costar 12 dólares.

Al realizarse los pagos a través del Banco Central es posible impedir este tipo de abusos, además también ayuda a controlar a los productores para que no tengan deudas morosas. Es por esto que se ha establecido un plazo máximo de ocho días para que los exportadores cancelen a los productores, días contados a partir del embarque de la fruta. La Ley de Régimen Tributario Interno en el artículo 54, numeral 1, establece que la venta de alimentos de origen agrícola, que no hayan sido objeto de elaboración, proceso o tratamiento como es el caso del plátano, tiene tarifa cero, es decir no pagan IVA. El numeral 8 en cambio establece que también tiene tarifa cero aquellos productos que se exporten, como el plátano barraganete.

El numeral 4 del mismo artículo establece que también tiene tarifa cero la venta de insumos agrícolas como: semillas certificadas, plantas y raíces vivas. También los fertilizantes, insecticidas, pesticidas, fungicidas, herbicidas, aceite agrícola utilizado contra la Sigatoka Negra que afecta los cultivos de plátano así como la materia prima e insumos, importados o adquiridos en el mercado interno, para producirlas.

El numeral 5 se refiere a la maquinaria cuya venta también tiene tarifa cero, como tractores de llantas de hasta 200 hp, arados, rastras, surcadores y vertedores; cosechadoras, sembradoras, cortadoras de pasto, bombas de fumigación portátiles, aspersores y rociadores para equipos de riego.

El artículo 55 en su numeral 18 establece que también se encuentran gravados con tarifa cero, es decir no pagan IVA, los servicios de aerofumigación.

El artículo 28 de la Ley de Régimen tributario Interno, establece que para determinar la renta de las actividades agrícolas de los sujetos pasivos no obligados a llevar contabilidad, se toma como base el avalúo predial del o de los fondos explotados por la persona natural, y se le aplica un coeficiente de utilidad presuntiva equivalente al 5% del avalúo.

El Ministerio de Finanzas puede rebajar el impuesto en caso de haber ocurrido fenómenos económicos o naturales que hayan reducido anormalmente las utilidades de los productores.

En el caso de sujetos pasivos obligados a llevar contabilidad, la determinación directa del Impuesto a la Renta se realiza en base a la contabilidad, y a la documentación que permita llegar a conclusiones mas o menos exactas, pero se realizará una determinación presuntiva cuando el sujeto pasivo no haya presentado su declaración o no mantenga contabilidad. En todo caso se consideran como elementos de juicio para determinar la renta presuntiva al capital invertido en la actividad económica, el volumen de las transacciones o de las ventas en un año, utilidades obtenidas por el propio sujeto pasivo en años inmediatos anteriores, gastos generales, volumen de importaciones y compras locales de mercaderías realizadas por el sujeto pasivo en el respectivo ejercicio económico.

El impuesto predial en cambio recae sobre el propietario de las tierras, no necesariamente sobre quien se dedica a la actividad bananera, ya que muchos de los pequeños y medianos productores de la fruta arriendan las superficies de cultivo.

2.2 ANÁLISIS INTERNO.

2.2.1 ÁREA DE PRODUCCIÓN Y EMBALAJE.

Para el proceso de producción del plátano es necesario preparar el suelo de cultivo, en el caso de que se desee crear una nueva platanera, para ello es necesaria la limpieza de la superficie que será destinada para este cultivo, desalojando árboles de gran tamaño y demás vegetación para luego quemarla ya que el cultivo requiere de una buena luminosidad.

La semilla del plátano se extrae de uno de los colines de la planta. (Un colín es la descendencia de la planta de plátano, y crecen varios alrededor de la misma) Cuando el colín alcanza una altura de un metro se la extrae de la tierra por completo, se corta su tallo y se la desinfecta antes de ser trasplantada, es entonces que ya se tiene lista la semilla para ser sembrada.

Las semillas de plátano se siembran a una distancia de tres metros una de la otra, y se tiene que esperar cerca de un año y medio para que la planta empiece a ser productiva.

Durante este tiempo se deben realizar tareas de mantenimiento del cultivo, tales como: limpieza del suelo para evitar la proliferación de maleza alrededor de la planta, el “deschante” que consiste en retirar las hojas secas del tallo de la planta de plátano, misma que no es árbol, sino una mata pero de gran tamaño. También es necesario fumigar tanto el suelo como la planta para minimizar la proliferación de enfermedades como hongos y plagas.

Luego, una vez que de la planta han empezado a brotar sus primeros frutos, es necesario realizar el enfundado y el encintado simultáneamente. Esto consiste en colocar una funda que contiene unos pequeños agujeros que solo permiten que el fruto reciba la ventilación necesaria pero que impide el acceso a insectos, hongos y parásitos que

pueden dañar la fruta. Junto con esta funda se coloca un “pañuelo” que es como se conoce a una pequeña cinta impregnada de un olor que desagrada y repele a los insectos.

Una vez hecho esto, se procede al “encintado” que consiste en atar una cinta de un color específico a cada planta o a cada racimo con el fin de poder identificar con precisión cual es la fecha de corte o cosecha a través de un calendario anual guiado por un código de colores para cada semana del año.

Cuando se ha colocado la cinta, quiere decir que se debe realizar el corte para cosechar el producto luego de haber transcurrido diez semanas. Dicho corte se lo realiza en el tallo de la planta a una altura de dos metros, con el fin de evitar que toda la planta caiga con fuerza al piso y se estropee el racimo de plátano. Para esta tarea se utiliza una herramienta llamada “podón” que facilita la labor. Posterior al corte ya se puede hacer el “destalle” de la planta que consiste en un corte hecho en el tallo a pocos centímetros del piso, para luego aplicar en el tallo ya cortado, plaguicidas como el Furadan ya sea en polvo o diluido en agua.

El producto cosechado es posteriormente trasladado con la ayuda de caballos hacia los galpones en donde se empieza por retirar las fundas que tenían la función de proteger de las plagas a cada racimo de plátano, luego con la ayuda de una tijera especial, se retira las puntas que aparecen en la parte inferior de cada uno de los plátanos, para después empezar a desmembrar el racimo en manos que son llevadas hasta grandes recipientes que contienen agua y un producto desmanchador diluido en donde son lavados cada uno de los frutos manualmente. En este punto una persona que pertenece a las compañías exportadoras o comercializadoras es quien realiza la clasificación y en función de ello, se etiqueta individualmente cada fruta y se empaqueta en las diferentes cajas de acuerdo a su calidad.

Por último el producto es prolijamente embalado en las cajas y es pesado para luego ser embarcado en los camiones que llevarán el producto hacia los centros de acopio más cercanos.

A partir del 2003, las actividades que se llevan a cabo en ésta área, se han acoplado en función de lo que imponen las empresas exportadoras como requisitos mínimos para que el producto sea calificado como exportable. Para efectos de que cumpla con las exigencias de calidad del producto se han tenido que implementar nuevos procesos lo que ha significado incurrir en costos adicionales en insumos, así como el requerimiento de mano de obra adicional y mas horas de trabajo, ya que el cultivo del plátano para exportación demanda de mayores cuidados.

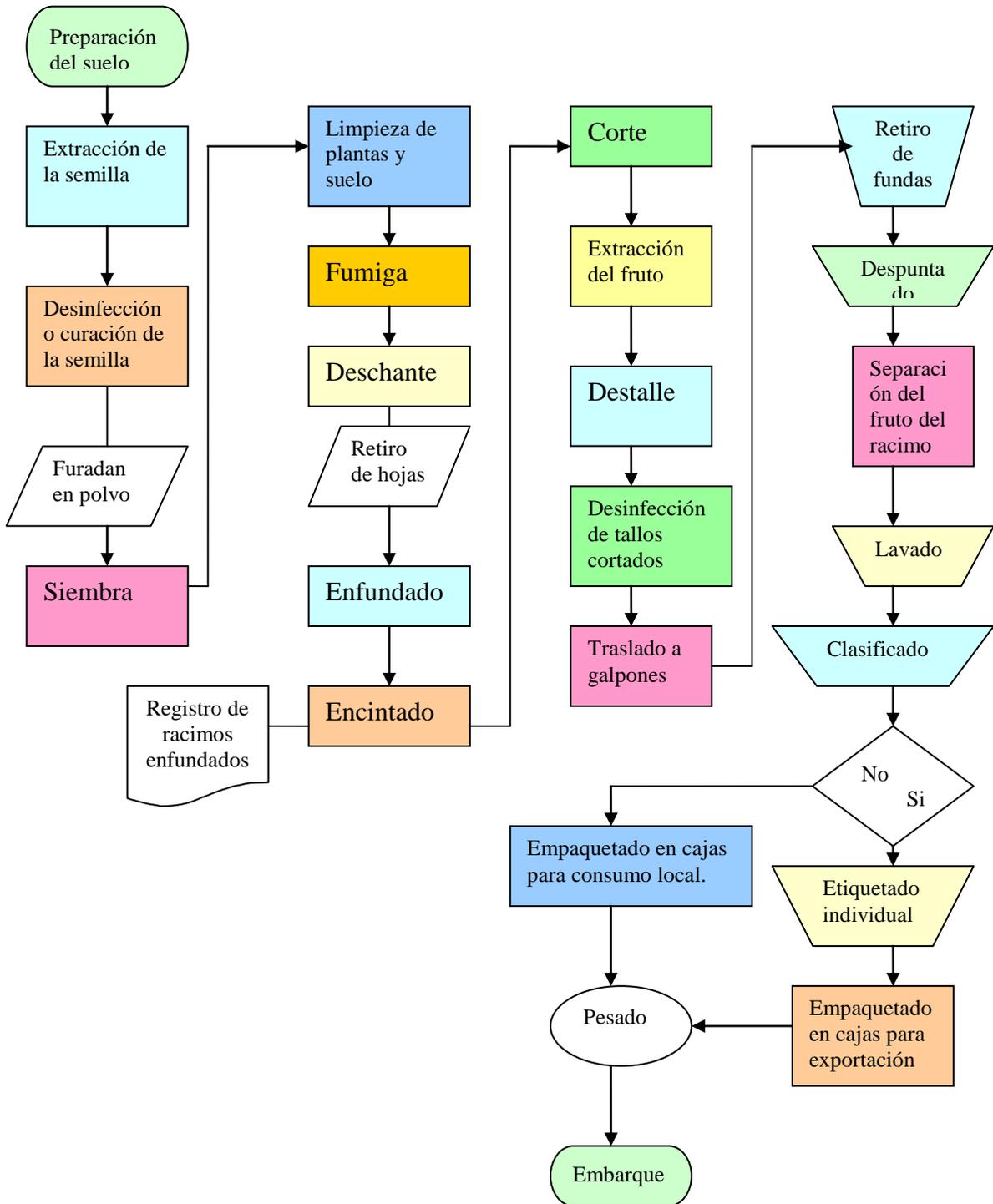
Las exigencias del cliente así como las características propias del producto han obligado a que siempre se trabaje en función de un calendario de actividades bastante exacto, en el que casi no se pueden tolerar atrasos, ya que la demora de una actividad, repercute en otras, lo que puede ser muy perjudicial para el negocio ya que el producto tiene que ser cultivado, lavado, empaquetado y transportado antes de que comience su periodo de maduración.

Para que el plátano salga a la venta y tenga los requisitos para ser de exportación este tiene que estar ya listo en sus embalajes justo a las diez semanas contadas desde el corte anterior, los retrasos en cualquier de las actividades expone al negocio a pérdidas parciales o totales, ya que el plátano cuyo periodo de maduración ha empezado tiene un valor mas bajo en el mercado, y las compañías exportadoras pueden simplemente rechazarlo.

La causa por la que en ocasiones no haya sido posible entregar el producto a tiempo se debe a factores externos, como demoras de los camiones de embarque, baja oferta, paralizaciones, cierres de vías irónicamente protagonizados por los mismos productores, etc.

Afortunadamente todo este esfuerzo adicional, si ha dado buenos resultados durante los últimos años, se ha notado mayor organización que antes, y lo importante es que en la actualidad, el cliente compra casi todo el producto, desde el plátano de primera calidad para exportar a EEUU y Europa, así como aquellos destinados a Colombia, el destinado al consumo local, el rechazo, y el jecho que es el plátano que ya ha empezado a madurarse, con lo que se ha reducido el desperdicio.

SIEMBRA	MANTENIMIENTO	COSECHA	EMBALAJE
----------------	----------------------	----------------	-----------------





(Arriba) Cosecha de un racimo de plátano barraganete mediante utilización de un podón



Galpones donde se realiza el despunte, lavado, embalaje y pesado de la fruta.



2.2.2 ÁREA DE RECURSOS HUMANOS.

Actualmente la finca cuenta con un gerente, además en la finca trabajan permanentemente dos personas encargadas del mantenimiento de los cultivos y supervisión del personal que labora en otras actividades. Son quienes tienen a su cargo la seguridad de las instalaciones, puesto que residen en el predio. Tienen un contrato verbal de trabajo con el propietario, y su trabajo es permanente. A su vez son quienes se encargan de reclutar a la gente para los días de la cosecha y el embalaje, puesto que conocen mejor a la gente del sector.

El pago de los salarios al personal se lo realiza cada semana a manera de jornales de cinco días de trabajo. El personal residente en la finca gana por su trabajo \$40 semanales.

Para las labores de enfundado y encintado de la fruta se contrata adicionalmente a dos personas quienes trabajan todas las semanas pero solamente durante un día o dos. Y se les paga de acuerdo al número de fundas que cada uno coloca. Por cada funda colocada reciben cinco centavos, este precio es el mismo que pagan en otras fincas.

Para las labores de cosecha, que se realiza cada quince días es necesario contratar a tres personas mas de manera temporal, ya que se requiere una persona para realizar el corte y dos para el traslado del plátano hacia los galpones. Son ellos mismos quienes realizan el destalle (corte de la mata de plátano a baja altura) al día siguiente de la cosecha.

Se requiere de dos personas quienes se encargan de previamente uno o dos días antes preparar el número de cajas necesario para las tareas de embalaje. El día del corte, tienen la función de retirar las fundas de los racimos, retirar las puntas de cada plátano o dedo, separar en manos para luego lavar la fruta. Luego de su trabajo una persona conocida como “el embalador”, enviada por el mismo centro de acopio, es quien realiza la labor de clasificación de la fruta para embalarlo en las respectivas cajas de acuerdo a su calidad.

El personal contratado para la cosecha y traslado, también debe realizar el embarque de las cajas ya listas a los vehículos que llevan el producto al centro de acopio.

Las personas que laboran en las actividades de cosecha y embarque no tienen un contrato escrito de trabajo, solamente se rigen a un acuerdo verbal con el propietario. Como se trata de trabajadores ocasionales, reciben su pago por día de trabajo.

Se ha vuelto difícil llevar un estricto control sobre las actividades de producción, que es en la que trabaja la mayoría de personal. A pesar de que ahora se cuenta con personal exclusivamente para el trabajo de mantenimiento de los cultivos, labor que debe hacerse constantemente, para lo cual se dispone de personal que reside en la finca y que además se encarga de la parte de la seguridad, son ellos quienes se encargan de la supervisión tanto del estado de los cultivos de manera periódica, así como de la realización de las demás actividades, pero es necesario mejorar las tareas de supervisión al personal que labora en la finca. Esta labor se ha vuelto difícil por la imposibilidad del dueño de permanecer todo el tiempo en su finca, lo que podría dar lugar al cometimiento de irregularidades o errores.

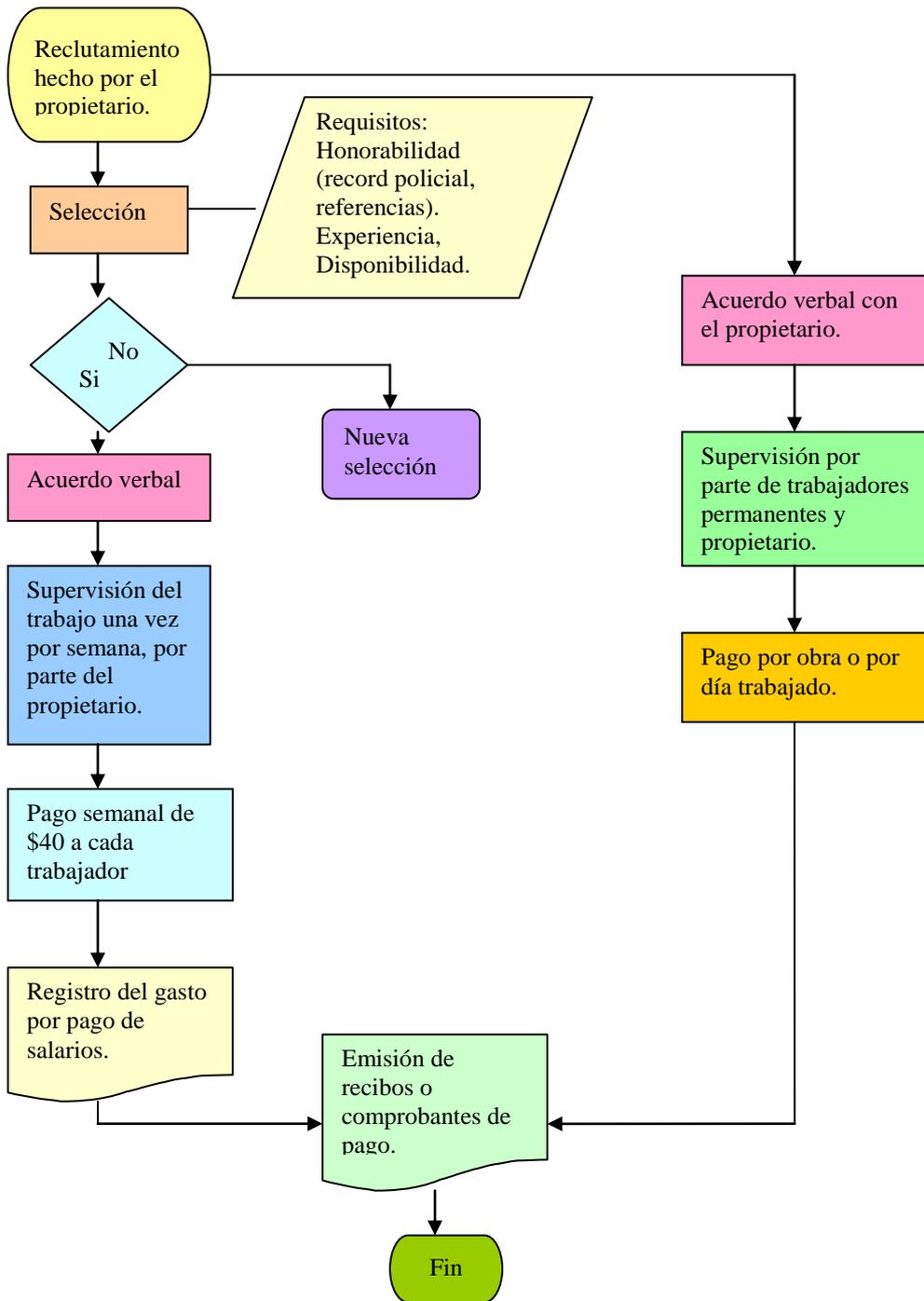
La finca no cuenta con medidas que ayuden a controlar el ingreso y salida de los trabajadores ni tampoco el cabal cumplimiento de sus funciones, por lo que se presume pueden darse perjuicios por parte de los trabajadores.

Del mismo modo no existe un eficiente control de los materiales utilizados en las actividades de producción, de modo que no siempre es posible determinar con exactitud la cantidad de insumos que han sido empleados, con lo que no se puede identificar si existieron o no sobrantes.

Una de las formas que se ha utilizado para controlar todas las actividades de producción ha sido a través de la información cruzada, esto es corroborar la información del personal, con la que se puede obtener de otras fuentes, como facturas, notas de venta, proveedores, clientes, pedidos de materiales, volumen de cajas vendidos, etc.

Trabajadores permanentes

Trabajadores Ocasionales



2.2.3 ÁREA DE VENTAS.

El primer paso para que nuestra producción pueda ser vendida en el extranjero es acercarse a uno de los centros de acopio de la fruta y manifestar el deseo de ser su proveedor, y de la cantidad de fruta que estamos en capacidad de proporcionarle. Si la respuesta es afirmativa, el centro de acopio delega a una persona quien realizará una inspección en la finca productora con el fin de verificar si cumple o no con los requisitos mínimos exigidos para calificar como proveedor de fruta para exportación. Quien realiza la inspección, constata el estado de la platanera, que se encuentre limpia, libre de enfermedades, malezas y otro tipo de plantas o árboles que obstruyan el paso de la luz solar, ya que el cultivo requiere de bastante luminosidad, la calidad de los frutos, así como la extensión del cultivo que indique un volumen de producción aceptable.

Una vez que ha cumplido con los requerimientos previamente, y ya se encuentre operando, luego de realizada la clasificación y el embalaje de la fruta en las diferentes cajas, se realiza en el momento del embarque, el conteo de cada uno de los tipos de cajas, así como del plátano que no va embalado en cajas y es vendido en racimos y por unidad. Esta diferenciación es importante porque el cliente paga diferentes precios de acuerdo al tipo de plátano.

Tanto el cliente, así como el propietario de la finca o uno de sus trabajadores permanentes registran detalladamente por escrito el número de cajas que corresponden a cada tipos, así como el número de racimos de plátano y el número de unidades de aquellos que se venden individualmente, y le asignan el precio vigente del día en que se realiza la transacción. Entonces se generan dos registros, uno queda en manos del cliente, y otro queda en manos del vendedor, y este es el documento con el cual puede realizar el cobro. Posteriormente el plátano es llevado hacia los centros de acopio de la fruta ubicados en la ciudad de El Carmen.

El cliente realiza el pago por la fruta que adquirió no inmediatamente en el momento que recibe el producto, sino luego de transcurrida una semana. Generalmente el propietario de la hacienda debe acercarse con el documento que avala la venta que realizó hacia el centro de acopio que compró sus cajas de banano para recibir su pago ya sea en efectivo o en cheque. De esta forma ambas partes mediante la información

cruzada controlan que las cantidades coincidan, y que no existen irregularidades al momento de pagar y cobrar respectivamente.

En el registro de la venta realizada no se estipula el pago de ninguna clase de impuesto. El único valor adicional que se le carga al productor, es en el caso que requiera el servicio de transporte de su producto desde su finca hacia los centros de acopio. Por las cajas y los adhesivos impresos con las marcas o logotipos de las exportadoras que el centro de acopio proporciona a la finca para embalar el producto no se cobra ningún valor adicional.



(Arriba) Entrega de las cajas de plátano calificado como exportable a los respectivos centros de acopio de la zona, para su posterior traslado hacia los puertos de Guayaquil y Puerto Bolívar.



(Arriba) Recepción de la fruta que no califica como exportable en los centros de acopio, y que será destinada a la elaboración de chifles y otros alimentos.

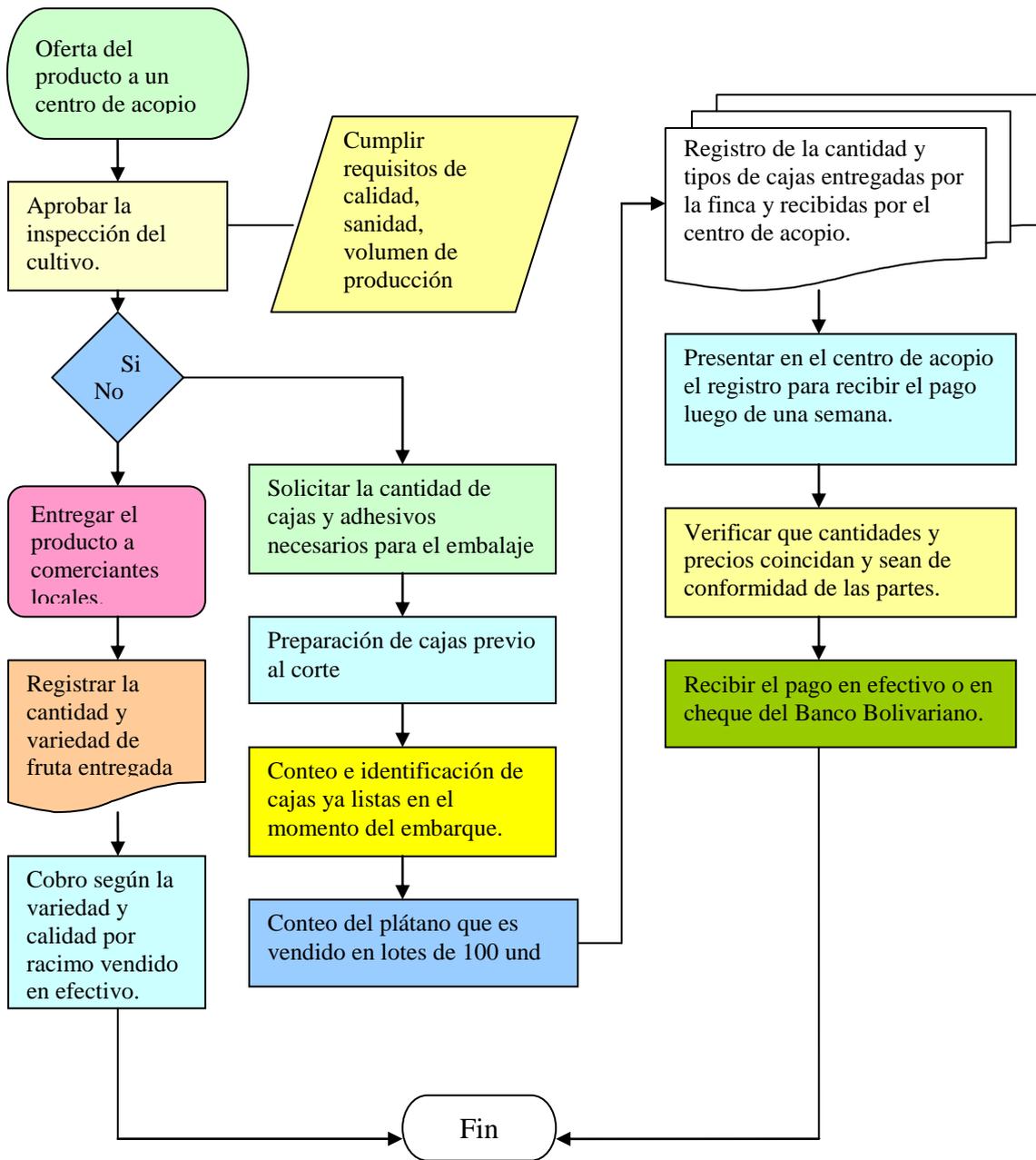


El cliente: Centro de Acopio Zambrano, quien compra la producción de las fincas de la zona y a la vez las provee de las cajas con sus respectivas marcas para embalar la fruta.

Requisitos previos

Conteo y despacho

Registro y cobro



2.3. INFLUENCIAS MICROAMBIENTALES.

2.3.1 CLIENTE.

Desde el momento en que la finca empezó a producir plátano para la exportación, esto es a partir del año 2003, ha tenido el mismo cliente que es el “Centro de Acopio Zambrano”, de la ciudad de El Carmen, con quien ha mantenido una buena relación durante todo este tiempo, y es quien le compra a la finca toda su producción de plátano barraganete de todos los tipos.

El cliente además es quien le proporciona al productor las cajas en las que deberá embalar el producto, así como las etiquetas para cada plátano con el logotipo de las diferentes marcas. Por esto no se carga ningún costo adicional al productor.

Adicionalmente existen cerca de veinte centros de acopio de similares características en esta ciudad, que son quienes receptan la fruta proveniente de las fincas y haciendas aledañas para poder completar la cantidad de carga requerida para enviarla hacia Guayaquil en tractocamiones.

La finca además mantiene otros clientes que son los que compran las otras variedades de plátano como el dominico y el FHIA 21, así como banano seda, maqueño y rojo que se producen en la finca, pero en menor volumen. Son clientes que acuden con sus propios vehículos y adquieren el producto en racimos y el pago no es a razón de un precio fijo, sino un estimado de acuerdo al tamaño de los racimos y la oferta. El pago lo realizan en efectivo y no se emite ningún documento de respaldo. Esta fruta es la que es destinada a comercializarla en los mercados de la Sierra.

2.3.2 PROVEEDOR.

La finca continuamente debe abastecerse de insumos agrícolas para la siembra y el mantenimiento de los cultivos, para ello recurre a los siguientes proveedores ubicados en la ciudad de El Carmen:

- Agripac. Sucursal El Carmen. Calle Victor Astudillo y Salustio Giler
- Representaciones Carani
- Almacén de Insumos Agro Ganadero
- Agro – Vet
- El Gran Caporal
- Agrotécnica Juan Carlos.

También requiere de materiales y herramientas necesarios en el proceso de cosecha, encintado y embalaje, para ello tiene que adquirirlos en ferreterías, comerciales, farmacias, debido a que los materiales a utilizarse son muy variados, así como en almacenes dedicados a la venta exclusiva de insumos para bananeras. Estos son:

- Agropecuaria La Hacienda
- Comercial El Cisne
- Ferretería Himar
- Farmacia La Campiña
- Créditos Román
- Ferretería Ortiz.

2.3.3 COMPETENCIA.

El Carmen se ha caracterizado por ser una zona agrícola en la que predominan los cultivos de plátano barraganete para exportación y para el consumo interno, se puede decir que lo que mas se cultiva es esta variedad de plátano, y es la única proveniente del sector que se exporta, las demás variedades que se cultivan abastecen a los mercados locales, por lo que existen muchas fincas similares a la nuestra que se dedican a la misma actividad y que poseen una capacidad similar de producción. También existen haciendas con extensiones que superan las 100 hectáreas que se dedican la totalidad de su superficie a este cultivo.

Todas estas haciendas y fincas proveen de la fruta a los centros de acopio ubicados en el sector, y otras destinan parte de su producción a industrias del sector que producen elaborados como harinas, empanadas, chifles.

Quienes representan una mayor amenaza para nosotros con las haciendas y fincas con mayores superficies de cultivo, puesto que estas pueden acceder al control químico de plagas y enfermedades que resulta muy oneroso para el pequeño productor. Igualmente pueden lograr una mayor eficiencia al estar en la capacidad de entregar mayores volúmenes de producción a la vez, lo que ahorra tiempo y esfuerzo al hacer embarques mas grandes en vehículos de mayor tamaño.

2.3.4 PRECIOS.

El precio del plátano se encuentra en función de varios factores como son: su tamaño, grosor, su presentación (libre de manchas e imperfecciones), su tiempo de maduración, su calidad y de los cuidados que ha recibido. Es por esta razón que cada plátano es seleccionado antes de ser embalado, y existen diferentes tipos de cajas de acuerdo a la clasificación que recibe cada plátano.

El plátano clasificado como de primera clase, se destina a la exportación hacia los Estados Unidos, la Unión Europea, y países del Cono Sur como Chile, Argentina, etc. Estas cajas tienen un peso de 55 libras y contiene los plátanos de mejor calidad. El precio es mas alto con un promedio de entre 5 y 6 dólares, llegando a alcanzar los 7 dólares o más por caja en temporadas de menor oferta.

Luego están los plátanos denominados de segunda clase, que tienen como destino a Colombia, se embalan en cajas de 75 libras, y su precio oscila entre los 4 a 5 dólares.

Los plátanos de tercera clase en cambio no se los embala en cajas, sino que son contados por unidad y se los vende en lotes de 100 unidades en un dólar. Esta fruta no se exporta, sino que es llevado a las fábricas donde se utilizan como materia prima en la elaboración de chifles, empanadas, patacones, harinas.

El “Jecho”, es como se conoce al plátano con un periodo de maduración mas avanzado, que ha empezado a amarillarse, por lo que su precio es inferior, llegando a un precio de aproximadamente \$3 por caja de 75 libras.

La finca también produce otras variedades de plátanos y de banano, pero a menor escala que son vendidos a comerciantes que abastecen los mercados de la sierra y de otras ciudades de la costa. Estas variedades se venden por racimo o cabeza y el precio no es fijo sino un estimado de acuerdo a la calidad, tamaño y oferta actual. Dependiendo la variedad, un racimo de plátano Dominico puede venderse en 2 dólares, mientras que un racimo de banano tipo Seda, que es el mas común en nuestros mercados puede venderse en 3 o 4 dólares. Un racimo de banano Maqueño o Maqueño rojo cuesta hasta 5 dólares.

Plátanos de primera clase de la variedad barraganete. Requieren proceso de cocción para ser consumidos.



Bananos, que pueden ser consumidos directamente o crudos.



A continuación presento una tabla donde se especifica las características de las diferentes cajas, variedades, destinos y precios registrados a fines del 2006.

CLASIFICACIÓN	VARIEDAD	DESTINO	PRESENTACIÓN	CLIENTE	PRECIO
Plátano de primera clase	Barraganete	EEUU, Europa, Cono Sur	Caja de 55 libras con etiqueta en cada fruto	Centro de Acopio Zambrano	\$5.80
Plátano de segunda clase	Barraganete	Colombia	Caja de 75 libras	Centro de Acopio Zambrano	\$4.50
Plátano de tercera clase	Barraganete	Fábricas en Guayaquil y El Carmen	Lotes de 100 plátanos sin caja.	Centro de Acopio Zambrano	\$1
Plátano "Jecho"	Barraganete	Ecuador y Colombia	Caja de 75 libras	Centro de Acopio Zambrano	\$3
Otras variedades de Plátano	Dominico	Mercados locales	Racimo o cabeza	Comerciantes costa y sierra	\$2
Banano	Seda	Mercados locales	Racimo o cabeza	Comerciantes costa y sierra	\$3.40
Banano	Maqueño	Mercados locales	Racimo o cabeza	Comerciantes costa y sierra	\$3

Otras variedades de acuerdo a su clasificación botánica las presento en la siguiente tabla:

Tipo	Clasificación Botánica	Variedades	Característica
Plátano	Musa Paradisiaca	Brier. Gruesa Palmera Jonson Negra	Son comestibles si se asan o cuecen previamente.
Banano	Musa Cavendishii	Enana y Gran enana de las Islas Canarias. Gros Michel, Lacatán, Poyo, Zelig, Brier, Gruesa, Balangón.	Se pueden comer directamente.

CAPÍTULO III.

3. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO.

3.1. MISIÓN.

Producir plátano de excelente calidad para la exportación y el consumo local, manteniendo siempre los debidos cuidados para entregar al cliente un producto en las mejores condiciones posibles, procurando en todo momento cubrir las expectativas del mismo tanto en calidad como en volúmenes de producción requeridos.

3.2 VISIÓN.

En los próximos cinco años, ser una entidad eficiente que optimice al máximo el uso de los recursos, reduciendo costos y desperdicios. Ser una fuente de empleo permanente, y llegar a destacarnos de entre las demás fincas similares.

3.3 OBJETIVOS.

- Incrementar el número de hectáreas dedicadas a la siembra del plátano, puesto que en la actualidad existen áreas subutilizadas, o no han sido adecuadamente empleadas, lo que ocasiona que la entidad deje de percibir ingresos, mientras que el personal que labora en la finca no pueda explotar al máximo sus capacidades, lo que impide que se pueda generar mas fuentes de trabajo.

- Brindar un mayor valor agregado al producto, mejorando sus procesos de producción para que su calidad sea superior con miras a ofrecer mas porcentaje de nuestro producto hacia los mercados internacionales, logrando que se nos pague un mejor precio por la fruta que producimos, tratando de que la mayor parte de nuestra producción cumpla con todos los requerimientos exigidos por las empresas exportadoras.
- Llegar a disponer de procesos operativos, administrativos y contables formalizados y ajustados a las necesidades específicas del negocio, de modo que podamos manejar todas las operaciones que se realizan de una manera mas técnica, disciplinada y ordenada, de este modo se estará apoyando a las actividades productivas de manera que éstas continúen desarrollándose en forma normal, sin sorpresas o imprevistos que amenacen el cabal cumplimiento de las obligaciones de la entidad con la sociedad.
- Llegar a producir en los niveles suficientes y adoptando los procedimientos mas convenientes, que ayuden a reducir el desperdicio, así como costos y esfuerzos a fin de que permitan a la entidad reducir sus costos de producción con el fin de alcanzar una ventaja competitiva frente a otras entidades similares.
- Lograr producir plátano de excelente calidad a un menor costo y en los volúmenes requeridos, procurando en todo momento infringir el menor impacto posible al medio ambiente haciendo todos los esfuerzos y tomando las medidas pertinentes para ello, manteniendo en todo momento el respeto por la naturaleza y teniendo conciencia sobre el daño ecológico que se pueda causar.

3.4 POLÍTICAS.

Producción:

- Enfocarse en la producción de plátano de la variedad barraganete para la exportación, aunque el volumen de producción de otras variedades se mantenga bajo.

- Los cultivos se extenderán solo hacia aquellas zonas en las que no implique un daño a la vegetación nativa de la zona, es decir no se atente contra el medio ambiente.
- El plazo máximo para realizar el detalle si no lo ha realizado inmediatamente después del corte será hasta el día siguiente del mismo para evitar que se acumulen tareas.
- Realizar la supervisión de las tareas de mantenimiento de cultivos, periódicamente por lo menos una vez por semana.
- Mantener los cultivos en buenas condiciones, limpios, libres de desperdicios que puedan dar pie a la proliferación de enfermedades.
- Almacenar todo insumo químico agrícola en lugares ventilados lejos de los sitios en que habitan los trabajadores.
- Regirse al calendario de encinte y enfunde durante todo el año, siguiendo el código de colores para cada semana del año.
- Solicitar las cajas para embalar la fruta al centro de acopio por lo menos con tres días de anticipación previo al corte para disponer del tiempo suficiente para armar y pegar los embalajes.
- Las tareas de pesaje de los diferentes tipos de cajas estarán a cargo del personal que labora permanentemente en la finca y no del cliente.
- Llevar un registro prolijo del número y tipo de cajas entregadas al cliente, así como del precio vigente al momento de entregar la fruta.

Recursos Humanos.

- Exigir documentación que avale la honorabilidad del personal que va a trabajar permanentemente en la finca, referencias y record policial actualizado.
- Ofrecer siempre un salario justo, no por debajo del pagado en otras fincas a cada uno de los trabajadores.
- Evitar el empleo de mano de obra de menores de 14 años para reducir el trabajo y explotación infantil.
- Dotar a los trabajadores de los implementos necesarios para proteger su salud ante la manipulación de insumos agrícolas peligrosos.

Ventas.

- Procurar vender la mayor cantidad posible de nuestra producción a los centros de acopio que la destinan a la exportación, procurando obtener el mejor precio por el producto que ofrecemos.
- Reducir progresivamente la proporción de fruta que no califica como exportable y que es vendida a comerciantes locales.
- Realizar el cobro de la producción entregada que no califica como exportable en efectivo, otorgando como plazo máximo para el pago una semana.
- No vender el rechazo de las otras variedades de plátano como el Dominicano, sino mas bien destinarlo como alimento para ganado.

3.5 ESTRATEGIAS.

Estrategia a nivel de negocios.

Ganar reconocimiento por parte de nuestros clientes, ya sean los centros de acopio, así como los comerciantes locales, al destacarnos de otras fincas del sector.

- Mantener los debidos cuidados en la producción y embalaje de la fruta, de modo de proveer a nuestros clientes de fruta de muy buena calidad, en un volumen aceptable.
- Realizar todas nuestras labores con disciplina, honradez, y puntualidad, para poder ofrecer nuestro producto de manera oportuna.
- Llevando un prolijo control de las cuentas por cobrar, ofrecer una semana de plazo para el pago también a los comerciantes que adquieren aquellas variedades que no se exportan.

Estrategias de liderazgo en costos

Lograr una ventaja competitiva frente a otras fincas similares mediante la implantación de una ventaja en costos, basada en la puesta en práctica de conocimientos de contabilidad y administración.

- Mantener un estrecho control sobre los costos generales.
- Realizar un control más prolijo de los materiales e insumos utilizados con el fin de establecer cuales son las cantidades requeridas, establecer la existencia de sobrantes.

- Utilizar a la contabilidad como herramienta para poder determinar de manera precisa cuanto es lo que realmente le cuesta a la finca producir la fruta.
- Llevar un registro detallado de cada transacción a fin de obtener información apegada a la realidad que permita tomar decisiones mas acertadas que permitan optimizar los recursos.
- Enfocarse en la calidad de las labores de precosecha, a fin de evitar a la finca incurrir en gastos futuros mas elevados por concepto de control químico de plagas.
- Incrementar el número de hectáreas sembradas a fin de producir en mayor volumen, de modo que nuestros costos de producción unitarios se reduzcan progresivamente.
- Destinar una mayor superficie de cultivo por cada trabajador, de modo que el gasto por concepto de salarios se mantenga constante, mientras que las capacidades de cada empleado son mejor aprovechadas.
- Adquirir insumos en mayores cantidades a la vez, realizando una inversión mas fuerte al principio, pero beneficiándonos de una reducción en los precios de los mismos al comprar al por mayor con descuento. Además, ya que no existe restricción en el espacio disponible para almacenarlos, el bodegaje de los materiales no implica costos elevados adicionales.
- Determinar a través de la contabilidad de costos, la cantidad exacta de materiales, insumos y horas hombre para producir cada caja plátano, a fin de despachar los materiales a los trabajadores de una manera mas óptima, evitando así la aparición de sobrantes o desperdicios que inflarían los costos.

Estrategias de enfoque

Orientarse a un grupo específico de clientes, de modo de obtener una ventaja competitiva aunque no la poseamos en todo el sector.

- Esto se logra procurando que la mayor parte posible de nuestra producción sea destinada a la exportación, de este modo nos estaremos enfocando en un solo grupo de clientes que son los centros de acopio de la fruta ubicados en la ciudad de El Carmen.

- Sembrar progresivamente las áreas subutilizadas con plátano de la variedad barraganete, de modo de aumentar el número de hectáreas sembradas con la misma variedad de plátano, es decir aquella que se exporta.

3.6 PRINCIPIOS Y VALORES.

Honestidad: realizando todas nuestras operaciones con transparencia y ética entre todos, tanto clientes externos como internos, dejando totalmente fuera de lugar la corrupción.

Austeridad: Mediante el uso eficiente de los recursos, optimizando esfuerzos y obviando cualquier actividad que no genere valor o beneficio para el cliente y la entidad.

Conciencia cívica: Trabajando siempre con la convicción de que nuestro esfuerzo beneficia a la economía del país, y que es un aporte en la generación de recursos para el sector.

Competitividad: tratando en todo momento de mejorarnos continuamente para sobresalir de entre los demás aprovechando nuestras aptitudes y capacidades.

Trabajo en equipo con disciplina: alcanzando nuestros objetivos mediante la suma de esfuerzos individuales, debidamente orientados disciplinadamente.

Compromiso con el cliente: Orientar todo nuestro esfuerzo a conseguir la satisfacción del cliente y a cubrir sus expectativas brindándole un producto de calidad.

Conciencia social: respetando en todo momento los derechos de los trabajadores, recompensando su esfuerzo de forma justa y tomando en cuenta sus ideas e iniciativas que ayuden a la organización.

Conciencia ambiental: buscando siempre alternativas que nos ayuden a conservar el medio ambiente, prevaleciendo ante el lucro el respeto a la ecología.

CAPÍTULO IV.

4. PROPUESTA DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y DE CONTABILIDAD PARA UNA FINCA PRODUCTORA DE PLÁTANO.

4.1 PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS.

El presente trabajo de investigación está encaminado a proporcionar a esta finca productora de plátano, de un sistema de información al servicio de la administración, que podrá ser puesto en práctica, de modo que facilite las funciones de control y toma de decisiones. Para cumplir con este objetivo, propongo la elaboración de los respectivos formularios para el control de las diversas actividades que se realizan en la finca. Así para los diversos elementos que conforman este negocio, a continuación sugiero se tome en cuenta lo siguiente:

4.1.1 MATERIALES.

4.1.1.1 Compra de insumos.

En primer lugar, mi sugerencia a fin de poder administrar de mejor forma los materiales que se utilizan para las diversas actividades dentro de esta finca, es proveerle de documentación que permita ejercer un control sobre aquellos insumos desde el momento en que se solicitan, para ello se muestra a continuación un modelo de orden de compra de materiales o nota de pedido:

En esta orden de compra, la persona que solicita los materiales, especifica en la parte cuadriculada, la cantidad y todas las demás características de los insumos que requiere, de modo que identifica claramente el material que necesita. En la parte que corresponde al número se pondrá el correspondiente a cada uno de los pedidos que se realice, junto a la fecha en la parte inferior, de modo de llevar una secuencia de pedidos.

En la parte que corresponde al proveedor se especificará el nombre del mismo junto con el código asignado a cada uno de ellos en la parte inferior, para tal efecto sería necesario elaborar un banco de proveedores en el cual conste el nombre de cada uno de ellos, su dirección, teléfono, y otras características como por ejemplo si le conceden o no crédito personal a la entidad. Existen espacios para el nombre y la firma del solicitante, así como para la firma del gerente, quien sería el único que autoriza las compras e indagará obviamente al momento de firmar el documento.

Es importante mencionar que se debe elaborar una orden de compra para cada proveedor, ya que con este documento se acercará a cada uno de los proveedores a solicitar materiales.

A continuación se presenta un banco de proveedores que esta finca podría utilizar:

4.1.1.2 Ingreso de materiales a bodega.

Una vez adquiridos los materiales necesarios, estos tienen que ser embodegados para su posterior uso, y aunque todo o una parte de ellos vayan a ser utilizados inmediatamente, para que exista un mejor control es necesario registrar el ingreso de todo el material, especificando el tipo de material, la cantidad y el precio al que fue adquirido, es por esta razón que sería conveniente que se utilicen Notas de Ingreso a bodega como esta:

No. <input style="width: 100%;" type="text"/>	Fecha: <input style="width: 100%;" type="text"/>	RANCHO NOE <i>El Carmen - Manabí</i>
NOTA DE INGRESO		
Proveedor: Código:	FACTURA #: <input style="width: 100%;" type="text"/> GUÍA DE REMISIÓN #: <input style="width: 100%;" type="text"/>	
_____ Recibí conforme		

No.	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total

En esta Nota de Ingreso se debe registrar junto con la fecha, el número correspondiente a la secuencia de cada ingreso de materiales, también es necesario escribir en los espacios señalados para el efecto, el nombre del proveedor en donde fueron adquiridos

los materiales y su código, por lo que se haría necesaria una nota de ingreso para cada proveedor. De igual manera se deberá registrar el número de factura correspondiente a la compra realizada.

Puede suceder que la compra se realice, pero la factura sea emitida por el proveedor posteriormente, esto sucede cuando se realizan compras mas grandes y por una gran cantidad de ítems, en cuyo caso habrá que esperar hasta que la factura llegue para llenar en la nota de ingreso el número correspondiente.

El encargado del bodegaje, deberá especificar la cantidad, el precio unitario y el precio final de los insumos adquiridos, y deberá firmar el documento, de modo que se avale que está recibiendo en bodega los materiales mencionados en la nota a entera satisfacción.

4.1.1.3 Manejo del inventario de bodega.

Para poder controlar de una forma mas eficiente y a la vez mantener información que será de mucha utilidad para administrar las existencias de modo de conocer en todo momento la disponibilidad de materiales, es conveniente que se elaboren tarjetas Kardex, para cada uno de los diferentes tipos de materiales, en las que deberán registrar inmediatamente los ingresos, egresos de materiales y las existencias resultantes luego de las operaciones, en estas tarjetas que serán manejadas en bodega, deberá constar en la descripción todos los movimientos de los materiales y las cantidades ingresados o despachados y sus respectivas fechas. No se enuncian precios unitarios ni valores totales en estos Kardex, puesto que esta información se maneja en el área contable.

Un formato para tarjeta Kardex es el siguiente:

modo que ya sea el gerente u otro empleado administrativo pueda verificar personalmente la asistencia del trabajador y que está cumpliendo con su jornada de trabajo completa. La siguiente es una lista o tarjeta de control de asistencia que sugiero se utilice para el control del personal:

CONTROL DE ASISTENCIA.					RANCHO NOE El Carmen - Manabí	
Nombre:						
Periodo: 1 al 31 Enero de 2007						
Día	Hora de Ingreso	Firma	Hora de Salida	Firma	Sector	Observaciones
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						
_____ Supervisor			_____ Visto bueno del Gerente			



Vía Sto. Domingo- Chone.



Oficina y bodega

Sector 1: Barraganete



Sector 2: Banano



Sector 3:
Galpón y zona
de embarque.



Sector 4: Cultivo central.



Sector 5: Cultivo mas antiguo.



Sector 8: Pastizal



Sector 6: Nuevo cultivo



Sector 7: Área subutilizada.



Con el fin de poder identificar el sitio de trabajo exacto, donde se encuentra cada trabajador, y para poder visualizar de mejor manera los resultados del mismo, se ha dividido a la finca en sectores y se los ha identificado a cada uno de ellos:

El mapa anterior permite apreciar con facilidad la ubicación de cada sector, y los vuelve perfectamente identificables a cada uno de ellos, pero también permite entender de mejor forma la información contenida en los formularios de control que se utilizarán para las labores de pre cosecha, a los que mas adelante me referiré y daré una detallada explicación de su funcionamiento y utilidad.

4.1.2.2 Pago de Jornales.

Adicionalmente, para contar con un mejor control de los desembolsos de dinero por concepto de pago de salarios, se debería utilizar un rol de pagos adaptado a las necesidades del negocio, considerando que los pagos se realizan semanalmente, en dicho documento constan junto con los nombres de los empleados, su cargo y de forma detallada se encuentra los egresos o descuentos que deben restarse. Finalmente el mismo trabajador deberá poner su firma en el rol de pagos para avalar que está conforme con los valores expresados. El siguiente es el rol de pagos que podría utilizarse en este tipo de negocio:

4.1.3.2 Materiales Indirectos:

Algunos materiales, debido a sus características físicas, resultan imposibles de almacenar en bodega, pero integran parte en el proceso de producción, tal es el caso de los energéticos.

Estos materiales podrían ser mejor manejados, si se dispone de un registro en el cual conste el gasto incurrido en los mismos durante un determinado periodo de tiempo. Un registro de mucha utilidad podría ser este:

Consumo de Energéticos.		
Año:	<input type="text"/>	
Meses	Valor Planilla Luz Eléctrica	Valor Combustibles
Enero		
Febrero		
Marzo		
Abril		
Mayo		
Junio		
Julio		
Agosto		
Septiembre		
Octubre		
Noviembre		
Diciembre		
TOTAL:		

4.1.3.3 Depreciación:

Para poder calcular la depreciación de los activos con mayor certeza, mi sugerencia sería la de utilizar una tabla en la que se vayan registrando los montos mensuales de depreciación de cada uno de los activos, de modo que al final del año se pueda efectuar un cálculo del total y establecer el nuevo y verdadero valor de los bienes que la finca posee.

4.1.4 LABORES DE PRECOSECHA.



De los debidos cuidados de los cultivos, depende la calidad del producto, y de la calidad su precio.

4.1.4.1 Control de siembra.

El problema de no conocer en que lugar y en que momento se ha realizado la siembra de nuevas plantas, sin poder determinar con exactitud a partir de que periodo un cultivo comienza a ser productivo, puede solucionarse mediante una tabla en la que se especifique en que sector de la finca se han realizado siembras, así como las hectáreas de cultivo, el número de nuevas plantas y a que variedad pertenecen.

Control de siembra							
FECHAS:	Sector 1	Sector 2	Sector 3	Sector 4	Sector 5	Sector 6	Sector 7
Inicio							
Finalización							
Extensión							
# de plantas							
Variedad							



4.1.4.2 Control de tareas de mantenimiento.

Mientras que un control de mantenimiento de cultivos, es lo que esta finca ha requerido no solo para controlar el trabajo de los empleados, sino también para mantener adecuadamente en buen estado la totalidad de los cultivos, evitando la proliferación de plagas y mayor incidencia de las mismas en determinadas zonas.

Las condiciones y las características de cada cultivo varían de acuerdo a cada sector, por esta razón solo en determinados sectores de la finca se reporta la existencia de enfermedades, mientras que en otros no..

En la siguiente tabla que propongo, el gerente puede marcar con un visto o con una X, que tareas ya se han realizado y cuales no en cada uno de los sectores de la finca, sirviendo como una útil herramienta que ayuda a visualizar mas fácilmente las tareas realizadas y las que están pendientes.

Ciertas tareas como la fumiga pueden resultar muy difíciles de constatar o identificar físicamente, por lo que es de importancia el uso de tablas como esta:

Control de mantenimiento de cultivos							
Periodo:	<input type="text"/>						
	Sector 1	Sector 2	Sector 3	Sector 4	Sector 5	Sector 6	Sector 7
Limpieza							
Fumiga							
Deschante							

4.1.4.3 Control de tareas de enfunde, encinte y control de cosecha.

Las labores de enfundado y encintado, se realizan simultáneamente, y tienen estrecha relación con las labores de cosecha, ya que se supone que el número de racimos enfundados, será el mismo que se cosecha luego de diez semanas, por lo que de no coincidir los valores se tendrá una clara muestra del cometimiento de irregularidades, entre las que están el robo de racimos o pedidos exagerados de materiales.

Con el propósito de detectar faltantes que den indicios del cometimiento de irregularidades tanto del personal, así como de terceras personas que hayan tenido acceso al predio sería muy beneficioso para la entidad que comience a utilizar la siguiente tabla que integra el calendario de enfunde y encinte que se rige por un código de colores para cada semana del año, junto con el registro en los espacios correspondientes del total de racimos enfundados versus los racimos cosechados diez semanas después.

Control de enfunde, encinte y cosecha.						
SEMANA	FECHAS		Color de cinta por semana	# fundas y cintas colocadas	# racimos cosechados	Diferencia
	DESDE	HASTA	COLOR	TOTAL	TOTAL	
1	Ene-01	Ene-08	Yellow	120		
2	Ene-09	Ene-15	Brown	150		
3	Ene-16	Ene-22	Grey	130		
4	Ene-23	Ene-29	Green			
5	Ene-30	Feb-05	Pink			
6	Feb-03	Feb-12	Red			
7	Feb-13	Feb-19	White			
8	Feb-20	Feb-26	Black			
9	Feb-27	Mar-05	Yellow			
10	Mar-06	Mar-12	Light Blue			
11	Mar-13	Mar-19	Yellow		120	0
12	Mar-20	Mar-26	Brown		150	0
13	Mar-27	Abr-02	Grey		125	5
14	Abr-03	Abr-09	Green			
15	Abr-10	Abr-16	Pink			
16	Abr-17	Abr-23	Red			
17	Abr-24	Abr-30	White			
18	May-01	May-07	Black			
19	May-08	May-14	Yellow			
20	May-15	May-21	Light Blue			
21	May-22	May-28	Yellow			
22	May-29	Jun-04	Brown			
23	Jun-05	Jun-11	Grey			
24	Jun-12	Jun-18	Green			
25	Jun-19	Jun-25	Pink			
26	Jun-26	Jul-02	Red			
27	Jul-03	Jul-09	White			
28	Jul-10	Jul-16	Black			
29	Jul-17	Jul-23	Yellow			
30	Jul-24	Jul-30	Light Blue			
31	Jul-31	Ago-06	Yellow			
32	Ago-07	Ago-13	Brown			
33	Ago-14	Ago-20	Grey			
34	Ago-21	Ago-27	Green			
35	Ago-28	Sep-03	Pink			
36	Sep-04	Sep-10	Red			
37	Sep-11	Sep-17	White			
38	Sep-18	Sep-24	Black			
39	Sep-25	Oct-01	Yellow			
40	Oct-02	Oct-08	Light Blue			
41	Oct-09	Oct-15	Yellow			
42	Oct-16	Oct-22	Brown			
43	Oct-23	Oct-29	Grey			
44	Oct-30	Nov-05	Green			
45	Nov-06	Nov-12	Pink			
46	Nov-13	Nov-19	Red			
47	Nov-20	Nov-26	White			
48	Nov-27	Dic-03	Black			

49	Dic-04	Dic-10			
50	Dic-11	Dic-17			
51	Dic-18	Dic-24			
52	Dic-25	Dic-31			

4.1.5 Controles para el producto terminado.

Una vez que se ha realizado el embalaje, en donde se ha pesado cada una de las cajas y se ha contado el plátano que se vende en lotes de 100, se vuelve necesario registrar prolijamente la clase y cantidad de plátano que estamos entregando, de modo de poseer un documento en donde también conste el precio actual vigente del día en que se realiza la transacción, dato importante ya que el precio es volátil. Es por esta razón que he diseñado una Nota de Venta que podría utilizarse al momento del embarque de la fruta, en el caso de que el vehículo pertenezca al centro de acopio, y en el momento de la entrega en las instalaciones del centro de acopio cuando el transporte se lo ha hecho en el vehículo de la finca.

Esta nota de venta tiene la característica de tener previamente impreso la clasificación, la variedad y presentación de la fruta, donde consta el peso por caja, lo cual ahorra tiempo, ya que se omite la tarea de escribir estas especificaciones. Mientras que los únicos datos que se deben llenar en el momento de la transacción son los correspondientes a la cantidad, el precio vigente y el total a pagar.

Nota de Venta				RANCHO NOE El Carmen - Manabí	
Señores: Dirección: Teléfono: Fecha:			No. <input type="text"/>		
CLASIFICACIÓN	VARIEDAD	PRESENTACIÓN	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
1era Clase	Barraganete	Caja de 55 lb			
2da Clase	Barraganete	Caja de 75 lb			
3era Clase	Barraganete	lotes de 100 und			
Jecho	Barraganete	Caja de 75 lb			
Otra variedad plátano		Racimo			
Banano	Seda	Racimo			
Banano	Maqueño	Racimo			
				TOTAL A PAGAR:	<input type="text"/>
_____			_____		
Firma cliente			Firma vendedor		

Comprobantes de Ingreso.

Para establecer el rendimiento de nuestro negocio de una forma precisa, hay que conocer con certeza a cuanto ascienden nuestros ingresos, que son una parte en la determinación de la utilidad. En vista de que en esta finca no se ha manejado información que le permita conocer los beneficios económicos o pérdidas derivadas de su actividad durante un periodo específico de trabajo, lo ideal sería que cuente con comprobantes de ingreso numerados, en donde se detalle el concepto por el cual ha recibido un pago a favor, el monto del mismo y la forma en que se cancela dicho valor. Además debe contar con una firma de responsabilidad. Puede utilizarse un comprobante de ingreso como este:

Comprobante de Ingreso		RANCHO NOE El Carmen - Manabí	
No.	<input type="text"/>		
Fecha:	<input type="text"/>		
Cliente:	<input type="text"/>		
Concepto	Valor	Forma de Pago:	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	Efectivo:	<input type="text"/>
		Cheque #:	<input type="text"/>
Nombre responsable:	<input type="text"/>		
	<hr/>		
	Firma		

Comprobantes de Pago.

Se ha vuelto una necesidad el contar con documentos que avalen que la finca ha realizado un pago a favor de los empleados por el trabajo de la semana por ejemplo, o a terceros por servicios prestados o compras realizadas, de modo que el siguiente comprobante de pago serviría para tal efecto, mismo que consta de dos partes, una quedará en manos del beneficiario del pago que se realiza, mientras que la otra parte en la que constaría la firma del beneficiario nos serviría para mantener documentación sobre los egresos que ha realizado la finca durante periodos de tiempo específicos.

4.2. PROCEDIMIENTOS DE CONTABILIDAD.

Para poder realizar la organización contable de esta finca se vuelve necesario poseer un conocimiento completo del funcionamiento del negocio, para ello, los capítulos anteriores nos han permitido obtener una concepción amplia de los elementos que integran a este tipo de entidades.

La propuesta de procedimientos de contabilidad entonces, no se trata de diseñar y sugerir la utilización de un sistema informático integral mediante el cual se maneje la contabilidad de la entidad, ya que en primera instancia no existen sistemas diseñados específicamente para este tipo de negocios, y además está fuera del campo de competencia de este estudio el ámbito de la computación e informática.

Lo que la presente propuesta busca es:

- Hacer uso de la computadora conociendo de antemano las bondades que ofrece al usuario, para que a través del empleo de programas utilitarios como el Excel, sea posible diseñar un sistema de información básico adaptado a las necesidades particulares de este negocio.
- Utilizar la computadora únicamente como una herramienta mas no como pieza fundamental de un sistema informático para automatizar tareas contables.
- Sugerir la utilización de documentación que permita mantener información de las operaciones que se realizan en la finca, documentos que son diseñados y elaborados con la ayuda de la computadora, y los mismos que permitirán llevar de una manera mas eficaz y eficiente las tareas de control y toma de decisiones por parte de la administración del negocio.



De esta manera, es posible proponer los procedimientos de contabilidad que respondan a las necesidades y exigencias, determinando los libros que deberán ser utilizados, y la clasificación de las respectivas cuentas principales y auxiliares que se establecerán, esto es lo que se conoce como el Plan de Cuentas o Catálogo de Cuentas.

El propósito de diseñar un Catálogo de Cuentas, obedece a la necesidad de identificar de forma mas sencilla las diferentes cuentas, y aquellas características de las mismas como la naturaleza de sus saldos, identificar cuando y por qué motivo se acreditan o debitan.

El siguiente catálogo de cuentas es un documento que permitirá además establecer las cuentas específicas para esta finca, es decir todas las que se vuelvan necesarias, pero procurando limitar su número al mínimo posible. De manera que cada cuenta represente una historia resumida de hechos, es decir de aquellas operaciones realizadas, permitiendo obtener resultados con facilidad.

Es importante mencionar que a cada una de las cuentas les ha sido asignado un código numérico, mismo que ayuda a asociarlas mucho mejor de acuerdo al grupo que pertenecen. Se ha adoptado el sistema numérico decimal, ya que tiene la ventaja de permitir además la creación de nuevas cuentas en el caso de volverse necesario, sin afectar la secuencia o el orden de las demás cuentas.

Para identificar las cuentas de manera general, se les ha asignado de la siguiente manera:

Con el número 1, a aquellas cuentas de Activo.

Número 2 para las cuentas de Pasivo.

Número 3 corresponde a las cuentas de Patrimonio.

Con el número 4, se identifican las cuentas de Costos como son Mano de Obra Directa, y Costos Indirectos de Producción.

El número 5 corresponde a Gastos.

El número 6 identifica las cuentas de Costo de Ventas.

Finalmente el 7 se asigna a las cuentas de Ingresos producto de las ventas.

4.2.1 CATÁLOGO DE CUENTAS.

Finca Rancho Noe. CATÁLOGO DE CUENTAS

CÓDIGO	CUENTA
1	ACTIVO
10	CORRIENTE
101	CAJA
101,01	Caja Chica
102	BANCOS
102,01	Banco del Pichincha
111	Cuentas por Cobrar
112	Documentos por Cobrar
113	Pagos Anticipados
121	GANADERÍA
121,01	Ganado Vacuno
122	INVENTARIO ARTÍCULOS TERMINADOS
122,01	Plátano
122,02	Banano
122,03	Cacao
122,04	Piña
123	INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO
123,01	Plantación de plátano
123,02	Plantación de banano
123,03	Plantación de cacao
123,04	Plantación de piña
124	INVENTARIO DE MATERIALES
124,01	Abonos y Fertilizantes
124,02	Plaguicidas
124,03	Cintas, fundas y pañuelos
125	Repuestos y Accesorios
126	Abono Foliar
13	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO
131,01	Terrenos
131,011	Depreciación Acumulada Terrenos
131,02	Casas y Galpones
131,021	Depreciación Acumulada Casas y Galpones
131,03	Corral y Alambrado
131,031	Depreciación Acumulada Corral y Alambrado
131,04	Tanques y Pozos

131,041	Depreciación Acumulada Tanques y Pozos
131,05	Maquinaria, instalaciones y equipos especiales
131,051	Depreciación Acumulada Maquin, inst y eq especiales
131,06	Vehículos
131,061	Depreciación Acumulada Vehículos
131,07	Muebles y Enseres
131,071	Depreciación Acumulada Muebles y Enseres
131,08	Herramientas Agrícolas
131,081	Amortización Acumulada Herramientas Agrícolas

14	OTROS ACTIVOS
141,01	IVA por Cobrar

2 PASIVO

20	CORRIENTE
201	Cuentas por Pagar
202	Documentos por Pagar
203	Gastos Acumulados por Pagar

21	PASIVO NO CORRIENTE
211	Documentos por Pagar
212	Documentos Hipotecarios o Prendarios

3 PATRIMONIO

301	CAPITAL
302	RESERVAS
302,01	Reserva Voluntaria

4 COSTOS

41	MANO DE OBRA DIRECTA
411	Jornales
412	Sobretiempos
413	Bonificaciones Adicionales
414	Aportes Patronales IESS

42	COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN
421	Combustibles
422	Energía Eléctrica
423	DEPRECIACIONES
423,1	Depreciación Terrenos
423,2	Depreciación Casas y Galpones
423,3	Depreciación Corral y Alambrado
423,4	Depreciación Tanques y Pozos
423,5	Depreciación Maquinaria, instalaciones y Eq. Especiales
423,6	Depreciación Vehículos
423,7	Depreciación Muebles y Enseres
423,8	Amortización Herramientas
5	GASTOS
5,1	Suministros de Oficina
5,2	Teléfono
5,3	Movilización
5,4	Impuesto Predial
5,5	Gasto Provisión Cuentas Incobrables
5,6	Otros Gastos
6	COSTO DE VENTAS
6,1	Costo Plátano
6,2	Costo Banano
6,3	Costo Ganado Vacuno
6,4	Costo Otros
7	INGRESOS
71	VENTAS
71,1	Plátano
71,2	Banano
71,3	Ganado Vacuno
71,4	Otros

4.2.2

Descripción y funcionamiento de las cuentas especiales utilizadas para la contabilidad de la finca Rancho Noe.

Debido a que algunas de las cuentas que se encuentran en el Catálogo presentado anteriormente solo se las utiliza en contabilidad agraria, algunos de los términos pueden no resultar familiares, por lo que se requiere de una explicación acerca de dichas cuentas, razón por la cual a continuación me permito describirlas:

CUENTAS DE ACTIVO CORRIENTE:

Código	Nombre	Descripción	SALDO
121	GANADERÍA	Representa los diferentes tipos de animales de crianza que la finca posee. Tiene la subcuenta Ganado Vacuno.	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Activo Corriente	
	Se Debita	Por adquisiciones, nacimientos.	
	Se Acredita	Venta, robo, muerte, pérdida.	

Código	Nombre	Descripción	SALDO
122	Inventario Artículos Terminados	Abarca los frutos que ya han sido cosechados en la finca, tales como: Banano, plátano, cacao y piña.	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Activo Corriente	
	Se Debita	Por cosechas y compras.	
	Se Acredita	Por el costo de ventas, pérdidas, robos.	

Código	Nombre	Descripción	SALDO
124	Inventario de Materiales	Se refiere a los insumos agrícolas y demás materiales directos, que se encuentran en bodega, tales como abonos, fertilizantes, pesticidas de toda clase, fundas, cintas, pañuelos.	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Activo Corriente	
	Se Debita	Por compras, total de existencias en Kardex	
	Se Acredita	Por utilización o consumo de materiales, devoluciones.	

Código	Nombre	Descripción	SALDO
123	Inventario de productos en Proceso	Todos los sembríos que la finca posee, y las inversiones realizadas en los mismos.	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Activo Corriente	
	Se Debita	Por inversiones en labores de precosecha.	
	Se Acredita	Por el valor de las cosechas, con cargo a las respectivas subcuentas de artículos terminados.	

Código	Nombre	Descripción	SALDO
125	Repuestos y Accesorios	Son piezas de reemplazo para maquinaria, equipos, e inmuebles..	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Activo Corriente	
	Se Debita	Por compras	
	Se Acredita	Por utilización o devoluciones al proveedor.	

Código	Nombre	Descripción	SALDO
126	Abono Foliar	Son los insumos que a diferencia de los fertilizantes y abonos para suelos, se aplican en las hojas y flores de la planta.	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Activo Corriente	
	Se Debita	Por compras	
	Se Acredita	Por consumo o utilización.	

CUENTAS DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO:

Código	Nombre	Descripción	SALDO
131,01	Terrenos	Abarca toda la superficie de la finca, el total del predio.	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Propiedad, Planta y Equipo	
	Se Debita	Por el valor de compra o por mejoras realizadas.	
	Se Acredita	Por venta parcial o total.	

Código	Nombre	Descripción	SALDO
131,011	Depreciación Acumulada Terrenos	Representa la pérdida de valor de los terrenos, producto de su uso intensivo con cultivos, e insumos que deterioran su estado, que se debe restar del valor en libros de los activos.	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Propiedad, Planta y Equipo	
	Se Debita	Por el valor del gasto por depreciación de cada activo, correspondientes a cada mes.	
	Se Acredita	Con cargo a la cuenta Resumen de Rentas y Gastos	

Código	Nombre	Descripción	SALDO
131,02	Casas y Galpones	Abarca las edificaciones o construcciones, como casas, oficinas, bodegas, galpones.	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Propiedad, Planta y Equipo	
	Se Debita	Por el valor de la construcción mas mejoras o nuevas construcciones.	
	Se Acredita	Por venta	

Código	Nombre	Descripción	SALDO
131,04	Tanques y Pozos	Valor de los tanques, cañerías y pozos instalados en la finca	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Propiedad, Planta y Equipo	
	Se Debita	Valor o precio de compra e instalación	
	Se Acredita	Venta, inutilización.	

Código	Nombre	Descripción	SALDO
131,03	Corral y alambrado	Alambre de púas, estacas colocadas y cercas de corral.	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Propiedad, Planta y Equipo	
	Se Debita	Por el valor de las cercas colocadas permanentemente, pero no por arreglos o mantenimiento.	
	Se Acredita	Al inutilizarlos o al retirarlos.	

Código	Nombre	Descripción	SALDO
131,05	Maquinaria, Instalaciones y Equipos Especiales.	Se refiere a la maquinaria y equipos instalados como son: generadores, bombas aspirante - impelentes, motores, maquinaria para madera.	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Propiedad, Planta y Equipo	
	Se Debita	Por el valor de la adquisición	
	Se Acredita	Por depreciación, robo, pérdida, venta.	

Código	Nombre	Descripción	SALDO
131,06	Vehículos	Abarca los diferentes tipos de vehículos como camionetas, camiones, tractores, remolques o carretones.	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Propiedad, Planta y Equipo	
	Se Debita	Por el valor de la adquisición	
	Se Acredita	Por depreciación, pérdida, robo, venta.	

Código	Nombre	Descripción	SALDO
131,05	Herramientas agrícolas	Abarca todos los implementos agrícolas como podón, tijeras, fumigadora, arado. Se amortizan.	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Propiedad, Planta y Equipo	
	Se Debita	Por el valor de la adquisición	
	Se Acredita	Por depreciación, robo, pérdida, venta.	

CUENTAS DE PATRIMONIO:

Código	Nombre	Descripción	SALDO
302,01	Reserva Voluntaria	Valor que voluntariamente la entidad ha establecido se mantenga como reserva. Tomada de las utilidades.	Acreedor
	Clasificación	Cuenta de Patrimonio	
	Se Debita	Por el valor que se utilice	
	Se Acredita	Por el monto que la entidad ha establecido.	

CUENTAS DE COSTO:

Código	Nombre	Descripción	SALDO
412	Sobretiempos	Se refiere a los pagos adicionales que se hacen a los trabajadores por realizar labores extras o por trabajar durante fines de semana o feriados.	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Costo	
	Se Debita	Por el valor del servicio adicional prestado.	
	Se Acredita	Al cierre del ejercicio con la cuenta Pérdidas y Ganancias.	

Código	Nombre	Descripción	SALDO
411	Jornales	Valores que son cancelados a los trabajadores semanalmente, por el trabajo que han realizado.	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Costo	
	Se Debita	Por el valor que consta en la nómina.	
	Se Acredita	Al cierre del ejercicio con la cuenta Pérdidas y Ganancias.	

Código	Nombre	Descripción	SALDO
43	Costos Indirectos de Producción	Se refiere a los materiales que no han intervenido directamente en el proceso de producción, pero forman parte del mismo, tiene subcuentas para combustibles y energía eléctrica, las reparaciones y depreciaciones.	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Costo	
	Se Debita	Por los materiales utilizados	
	Se Acredita	Al cierre del ejercicio con la cuenta Pérdidas y Ganancias.	

COSTO DE VENTAS

Código	Nombre	Descripción	SALDO
6	Costo de Ventas	Es lo que nos costó el producto que vendemos. En este caso todas las variedades de plátano y banano y el ganado vacuno.	Deudor
	Clasificación	Cuenta de Costo	
	Se Debita	Por el valor invertido en los productos que vendemos..	
	Se Acredita	Al cierre del ejercicio con la cuenta Pérdidas y Ganancias.	

CUENTAS DE INGRESO

Código	Nombre	Descripción	SALDO
71	Ventas	Son los valores que recibimos al vender nuestro producto. En este caso todas las variedades de plátano y banano y el ganado vacuno.	Acreedor
	Clasificación	Cuenta de Ingreso	
	Se Debita	En el caso de conceder descuentos.	
	Se Acredita	Por los valores que recibimos por concepto de las ventas de la fruta de todas las variedades y el ganado vacuno.	

CAPÍTULO V.

5. EJERCICIO PRÁCTICO.

5.1 DATOS:

1. La entidad presenta la siguiente información al 1ro de Enero de 2007:

Caja: \$450

Bancos: \$1900

Cuentas por Cobrar: \$220

Ganado Vacuno: \$2800

Inventario de Productos en Proceso:

- Plátano: \$4000
- Banano: \$1000

Insumos agrícolas y materiales:

- Abonos y fertilizantes: \$60
- Plaguicidas: \$40
- Cintas, fundas y pañuelos: \$30
- Abono Foliar: \$40

Terrenos: \$75000

Casas y Galpones: \$32000

Corral y alambrado: \$700

Tanques y pozos: \$300

Maquinaria, instalaciones y Equipos Especiales: \$400

Vehículos: \$10000

Muebles y enseres: \$600

Herramientas Agrícolas: \$55

Cuentas por Pagar: \$60

Documentos por Pagar: \$120

Capital: ?

Transacciones:

2. Enero 2:

Compra de 26 kilos de abono inorgánico a \$12. Se cancela en efectivo. Factura 4567 de El Gran Caporal.

3. Enero 3:

Se utilizan 13 kilos de abono inorgánico en la plantación de plátano.

4. Enero 3:

Se venden 55 cajas de plátano de 1era clase a \$5,40, treinta cajas de 2da clase en \$4.25 y 29 cajas de plátano jecho en \$3.50. El Centro de Acopio nos cancelará luego de una semana. Nota de venta 001

5. Enero 3:

Se paga a los cosechadores por el día de trabajo, \$10 a cada uno. Laboraron dos personas.

6. Enero 3:

Se adquieren dos tanques plásticos de 200 litros de capacidad a un precio de \$25 + IVA cada uno en Comercial El Cisne. Factura 122. Se cancela con cheque.

7. Enero 4:

Uno de los tanques plásticos se instala en uno de los galpones para realizar las tareas de lavado de los dedos de plátano.

8. Enero 5:

Se compra tres quintales de abono foliar a un precio de \$12 cada uno a Agro Ganadero, se cancela en efectivo.

9. Enero 5:

Se cancela los jornales de los dos trabajadores que realizaron el mantenimiento de los cultivos de banano en efectivo. \$40 a cada uno.

10. Enero 6:

Dos quintales de abono foliar son destinados para las plantaciones de banano y plátano durante el mes de Enero.

11. Enero 7:

Se contrata al Sr. Angel Pasquel para que instale una tubería para llevar el agua desde un pozo hasta los galpones. Por la instalación y los materiales cobra \$350. Se le cancela la mitad en cheque, y por la diferencia nos concede un mes de plazo.

12. Enero 7:

Compramos una fumigadora manual a Representaciones Carani por un valor de \$70. Cancelamos con cheque el 50% y se nos concede crédito personal a 30 días por la diferencia.

13. Enero 8:

El gerente recibe \$40 dólares para sus gastos de movilización por un viaje fuera de la provincia. Se le entrega el dinero de caja.

14. Enero 9:

El Centro de Acopio Zambrano nos cancelan en efectivo por la venta realizada hace una semana. Nota de venta 001.

15. Enero 9:

Compramos 6 galones de herbicida marca Ranger a Agripac por \$14 cada uno. Se cancela con cheque #2227 del Banco Pichincha.

16. Enero 10:

Se paga con cheque a los dos trabajadores \$70 a cada uno para que realicen la limpieza de una superficie de media hectárea de terreno para destinarlos al cultivo del plátano durante el fin de semana.

17. Enero 11:

Se efectúa la cosecha de plátano, de lo cual se venden 30 cajas de 1era clase a \$5.20, veinte cajas de 2da clase a \$3.90 y 17 cajas de plátano jecho a \$3 cada una al centro de Acopio Zambrano quienes nos cancelarán luego de transcurrido una semana. Se emite la Nota de Venta 002.

18. Enero 11:

A los cosechadores se les paga \$10 a cada uno por el día trabajado. Laboraron dos personas.

19. Enero 12:

Se compra 500 fundas, cintas y pañuelos para plátano a 5 centavos por funda y pañuelo, y 1 centavos por cada cinta Se cancela con cheque #111 a Agrotécnica Juan Carlos. Factura 1256.

20. Enero 12:

Se cancela los jornales de los dos trabajadores que realizaron el mantenimiento de los cultivos de banano en efectivo. \$40 a cada uno.

21. Enero 13:

Se compra en la ferretería Ortiz, varios materiales eléctricos para reparaciones en las bombas de agua, por un valor de \$32.45. Se cancela con cheque.

22. Enero 14:

Se utilizan 4 galones de herbicida Ranger en el mantenimiento de los cultivos de banano.

23. Enero 14

Se utilizan en las tareas de enfundado y encintado de plantas de plátano la cantidad de 250 fundas con sus respectivos pañuelos y cintas.

24. Enero 15:

Se cancela en efectivo al término del día 5 centavos al Sr. Paez, por cada funda colocada, cinta y pañuelo colocados.

25. Enero 16:

Se adquieren en ferretería Ortiz seis planchas de zinc por un valor de \$6 + IVA cada una. Se cancela con cheque.

26. Enero 17:

Se vende la cosecha de banano, 40 racimos a \$3 cada uno al señor Juan Ponce. Cancela en efectivo.

27. Enero 18:

Se adquieren 10kg de Furadán en grano a Agro Vet, a un precio de \$2.80 cada kilogramo. Se cancela con cheque.

28. Enero 18:

Por la venta al Centro de Acopio Zambrano del 11 de Enero Nota de Venta 002, nos cancelan en cheque del Banco Bolivariano # 7890.

29. Enero 18:

Se cambia el cheque #7890 del Banco Bolivariano y el dinero es depositado en la cuenta del Banco Pichincha.

30. Enero 19:

Se cancela los jornales de los dos trabajadores que realizaron el mantenimiento de los cultivos de banano en efectivo. \$40 a cada uno.

31. Enero 20:

Se utilizan 6 kilos de Furadán en grano en labores de mantenimiento de los cultivos de plátano.

32. Enero 21:

Se compra un rollo de 500 mts de alambre de púas, y dos libras de grampas por un valor de \$30, para colocar una cerca nueva. Factura 1234 de Ferretería Ortiz.

33. Enero 22:

Se cancela en efectivo en la Estación de Servicio Shell, \$35 por compra de combustibles.

34. Enero 22:

Se venden 70 cajas de plátano al Centro de Acopio Zambrano, 40 cajas de 1era clase a un precio de \$4.80, además, 30 cajas de segunda clase a \$3, y \$43 en plátano de tercera clase sin caja. El pago lo realizará el centro de Acopio Zambrano después de una semana. Emitimos la Nota de Venta 003

35. Enero 22:

Se cancela por el día trabajado a los tres cosechadores \$10 a cada uno en efectivo.

36. Enero 23:

Se realiza el enfundado y encintado de 100 plantas, al término del día se canceló 5 centavos al Sr. Paez, por cada funda colocada.

37. Enero 28:

Se adquieren suministros de oficina por un total de \$14. Se cancela en efectivo.

38. Enero 29:

Se cobra en efectivo por la venta de las 70 cajas de plátano al centro de Acopio Zambrano. Nota de Venta # 003.

39. Enero 30:

Se cancela en efectivo la planilla de luz por \$32, y la de teléfono por \$25 correspondiente al consumo de Diciembre pasado.

40. Enero 31:

Se cancela en el Municipio de la ciudad del Carmen el impuesto predial, por un valor de \$68.

AJUSTES:

- La provisión para Cuentas Incobrables es del 1%.
- Las depreciaciones se las realiza por el método lineal:

ACTIVOS	Depreciación anual	Vida útil	Valor residual
Terrenos:	5%	20 años	
Casas y galpones	5%	20 años	
Corral y alambrado	10%	10 años	
Tanques y Pozos	5%	20 años	
Maquinaria, Instalaciones y Eq. Especiales	10%	10 años	\$100
Vehículos	20%	5 años	\$4000
Muebles y Enseres	10%	10 años	\$100

5.1 BALANCE GENERAL (Al inicio del periodo)

Finca Rancho Noe Balance General. Al 1ro de Enero de 2007			
ACTIVO		PASIVO	
CORRIENTE		CORRIENTE	
Caja	450	Cuentas x Pagar	60
Bancos	1900	Documentos x Pagar	120
Cuentas por Cobrar	220	TOTAL PASIVOS	180
Ganado Vacuno	2800		
Inv Prod en Proceso:		PATRIMONIO	
Plátano	4000	CAPITAL	117415
Banano	1000	TOTAL	117415
		PATRIMONIO	
Materiales:		TOTAL	117415
Abonos y fertilizantes	60	PATRIMONIO	
Plaguicidas	40	CAPITAL	117415
Fundas, cintas y pañuelos	30	TOTAL	117415
Abono foliar	40	PATRIMONIO	
		CAPITAL	117415
PROPIEDAD, PLANTA EQUIPO		TOTAL	117415
Terrenos	75000	PATRIMONIO	
Casas y galpones	32000	CAPITAL	117415
Corral y alambrado	700	TOTAL	117415
Tanques y pozos	300	PATRIMONIO	
Maquinaria, instal y eq.	400	CAPITAL	117415
Vehículos	10000	TOTAL	117415
Muebles y enseres	600	PATRIMONIO	
Herramientas agrícolas	55	CAPITAL	117415
(-) Depreciación Acumulada	-12000	TOTAL	117415
TOTAL ACTIVOS	117595	TOTAL PASIVO + PATRIM	117595
<hr/>		<hr/>	
Gerente		Contador	

Finca Rancho Noe
Libro Diario General
Del 1ro al 31 de Enero de 2007

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
Enero 1	1 Caja		450	
	Bancos		1900	
	Cuentas por cobrar		220	
	Ganado Vacuno		2800	
	Inv Prod en Proceso:		5000	
	Plátano	4000		
	Banano	1000		
	Inventario de Materiales:		170	
	Abonos y fertilizantes	60		
	Plaguicidas	40		
	Fundas, cintas y pañuelos	30		
	Abono Foliar	40		
	Terrenos		75000	
	Casas y Galpones		32000	
	Corral y Alambrado		700	
	Tanques y Pozos		300	
	Maquinaria, instal y Eq.		400	
	Vehículos		10000	
	Muebles y enseres		600	
	Herramientas agrícolas		55	
	Cuentas por Pagar			60
	Documentos por Pagar			120
	Depreciación Acumulada			12000
	CAPITAL			117415
	v/r por Estado de Situación inicial			
2	2 Compras Materiales		12	
	Abonos y fertilizantes	12		
	Caja			12
	v/r compra de 26 kg de abono. Fac 4567			
2	3 Inventario Materiales		12	
	Abonos y fertilizantes	12		
	Compra de Materiales			12
	Abonos y fertilizantes	12		
	v/r ingreso a bodega Nota Ingreso 01.			
	PASAN		129619	129619

Finca Rancho Noe
Libro Diario General
Del 1ro al 31 de Enero de 2007

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
3	4 VIENEN Inv. Prod en Proceso		129619	129619
	Inventario de Materiales		6	6
	Abonos y fertilizantes	6		
	v/r uso de 13kg de abono. Nota Entrega 01			
3	5 Cuentas por Cobrar		547	
	VENTAS			547
	Plátano	547		
	v/r venta de plátano. Nota de Vta 001			
3	6 MANO DE OBRA DIRECTA		20	
	Gasto Jornales	20		
	Caja			20
	v/r pago a cosechadores			
3	7 Compra Materiales		50	
	Repuestos y Accesorios	50		
	IVA x Cobrar		6	
	Bancos			56
	v/r compra de 2 tanques plásticos			
3	8 Inventario de Materiales		50	
	Repuestos y accesorios	50		
	Compra de Materiales			50
	Repuestos y accesorios	50		
	v/r ingreso a bodega Nota de Ingreso 02			
4	9 Tanques y Pozos		28	
	Inventario de Materiales			28
	Repuestos y Accesorios	28		
	v/r instalar un tanque en galpón			
	Nota de Entrega de Bodega 02			
	PASAN		130326	130329

Finca Rancho Noe
Libro Diario General
Del 1ro al 31 de Enero de 2007

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
5	10 Compra de Materiales Abono Foliar Caja v/r compra de abono foliar: 3 quintales	VIENEN 36	130326 36	130326 36
5	11 Inventario de Materiales Abono Foliar Compra de Materiales Abono Foliar v/r ingreso de 3q de abono foliar Nota Ingreso # 03	 36 36	36	36
5	12 COSTO MANO DE OBRA DIRECTA Jornales Caja v/r pago semanal a trab permanentes	 80	80	80
6	13 Inventario de Productos en Proceso Inventario de Materiales Abono Foliar v/r uso de 2 quintales de abono. Nota de Entrega #03.	 24	24	24
7	14 Tanques y pozos Bancos Cuentas por Pagar v/r instalación de tubería agua de pozo	 175 175	350	175 175
7	15 Herramientas Agrícolas Bancos Cuentas por Pagar v/r compra de fumigadora manual.	 35 35	70	35 35
	PASAN		130922	130922

Finca Rancho Noe
Libro Diario General
Del 1ro al 31 de Enero de 2007

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
12	23 VIENEN		132122	132122
	Compra de Materiales Cintas, fundas y pañuelos Bancos v/r compra de 500 fundas. Fact. 1256	30	30	30
12	24		30	
	Inventario de Materiales Cintas, fundas y pañuelos Compra de Materiales Cintas, fundas y pañuelos v/r ingreso a bodega Nota # 05	30 30		30
12	25		80	
	COSTO MANO DE OBRA DIRECTA Jornales Caja v/r pago semanal a trab permanentes	80		80
13	26		32,45	
	Compra de Materiales Repuestos y accesorios IVA x Cobrar Bancos v/r compra material eléctrico. Ferr.Ortiz	32,45	3,89	36,34
13	27		32,45	
	Inventario de Materiales Repuestos y accesorios Compra de Materiales Repuestos y accesorios v/r ingreso a bodega de material eléctrico Nota de Ingreso 06	32,45 32,45		32,45
14	28		56	
	Inv. Productos en Proceso Inventario de Materiales Plaguicidas v/r uso de 4gl de Ranger. Inv Proc Banano Nota de Entrega # 04	56		56
	PASAN		132386,79	132386,79

Finca Rancho Noe
Libro Diario General
Del 1ro al 31 de Enero de 2007

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
14	29 VIENEN Inv. Productos en Proceso		132386,8	132386,8
	Inventario de Materiales Cintas, fundas y pañuelos v/r uso de 250 fundas y cintas Nota de Entrega # 05	15	15	15
15	30 COSTO MANO DE OBRA DIRECTA Jornales	12,5	12,5	
	Caja v/r pago a enfundador, 250 fundas			12,5
16	31 Compra de Materiales Repuestos y accesorios IVA x Cobrar	36	36 4,32	
	Bancos v/r compra de seis planchas de zinc.			40,32
16	32 Inventario de materiales Repuestos y accesorios	36	36	
	Compra de Materiales Repuestos y accesorios v/r ingreso a bodega 6 planchas de zinc. Nota de Ingreso 07	36		36
17	33 Caja VENTAS Banano	120	120	120
	v/r venta de 40 racimos de banano.			
18	34 Compra de Materiales Plaguicidas	28	28	
	Bancos v/r compra de 10kg de Furadán grano			28
	PASAN		132638,62	132638,62

Finca Rancho Noe
Libro Diario General
Del 1ro al 31 de Enero de 2007

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
18	35 VIENEN Inventario de Materiales Plaguicidas		132638,6	132638,6
	Compra de Materiales Plaguicidas	28 28	28	28
	v/r ingreso a bodega 10kg Furadán Nota de Ingreso # 08			
18	36 Caja		285	
	Cuentas por Cobrar			285
	v/r nos cancelan la Nota de Vta 002			
18	37 Bancos		285	
	Caja			285
	v/r depósito en Banco Pichincha			
19	38 COSTO MANO DE OBRA DIRECTA Jornales		80	
	Caja	80		80
	v/r pago semanal a trab permanentes			
20	39 Inventario de Productos en Proceso		16,8	
	Inventario de Materiales Plaguicidas	16,8		16,8
	v/r por uso de 6kg de Furadán en grano Nota de Entrega # 06			
21	40 Compras de Materiales Repuestos y Accesorios		30	
	Bancos	30		30
	v/r compra de alambre de púas y grapas.			
	PASAN		133363,4	133363,4

Finca Rancho Noe
Libro Diario General
Del 1ro al 31 de Enero de 2007

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
21	41 VIENEN		133363,4	133363,4
	Inventario de materiales		30	
	Repuestos y Accesorios	30		
	Compras de Materiales			30
	Repuestos y Accesorios	30		
	v/r ingreso a bodega, alambre y grapas. Nota de Ingreso # 09			
21	42			
	Corral y alambrado		30	
	Inventario de materiales			30
	Repuestos y Accesorios	30		
	v/r colocar nueva cerca Nota de Entrega #07			
22	43			
	Costos Indirectos de producción		31,25	
	Combustibles	31,25		
	IVA x Cobrar		3,75	
	Caja			35
	v/r compra de combustibles Est Shell			
22	44			
	Cuentas por Cobrar		325	
	VENTAS			325
	Plátano	325		
	v/r venta de plátano. Nota de Vta 003			
22	45			
	COSTO MANO DE OBRA DIRECTA		30	
	Jornales	30		
	Caja			30
	v/r pago a cosechadores			
23	46			
	COSTO MANO DE OBRA DIRECTA		5	
	Jornales	5		
	Caja			5
	v/r por pago a enfundador			
	PASAN		133818,4	133818,4

Finca Rancho Noe
Libro Diario General
Del 1ro al 31 de Enero de 2007

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
23	47 VIENEN Inv. Productos en Proceso		133818,4	133818,4
	Inventario de Materiales Cintas, fundas y pañuelos v/r uso de 100 fundas. Nota de Entrega # 08	6	6	6
28	48 GASTOS Suministros de Oficina IVA x Cobrar Caja v/r compra de suministros de Oficina	14	14 1,68	15,68
29	49 Caja Cuentas por Cobrar v/r nos cancelan la Nota de Vta 003		325	325
30	50 Costos Indirectos de Producción Energía eléctrica Caja v/r pago de planilla de luz.	32	32	32
30	51 Gastos Teléfono IVA x Cobrar Caja v/r pago de planilla de teléfono	25	25 3	28
31	52 GASTOS Impuesto Predial Caja v/r pago de impuesto predial	68	68	68
	SUMAN		134293,08	134293,08
31	AJUSTES A Gasto Provisión Ctas Incobrables Provisión Ctas Incobrables v/r por provisión del 1%		0,18	0,18
	PASAN		134293,26	134293,26

Finca Rancho Noe
Libro Diario General
Del 1ro al 31 de Enero de 2007

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
31	B Gasto Depreciación Terrenos Deprec. Acum. Terrenos v/r depreciación mes de Enero	VIENEN	134293,3	134293,3
			312,5	312,5
31	C Gasto Depreciación Casas y Galpones Deprec. Acum. Casa y glps v/r depreciación casa y galpones Enero		133,33	133,33
31	D Gasto Depreciación Corral y Alamb Deprec. Acum. Corral y Al v/r depreciación alambrado mes de Enero		5,91	5,91
31	E Gasto Depreciación Tanques y pozos Deprec. Acum. Tanques y p v/r depreciación de tanques y pozos del mes		2,5	2,5
31	F Gasto Depreciación Maquinaria Eq Deprec. Acum. Maq y Eq v/r depreciación maquinaria en Enero		2,5	2,5
31	G Gasto Depreciación Vehículos Deprec. Acum. Vehículos v/r depreciación tractor y camioneta Enero		100	100
31	H Gasto Depreciación Muebles y Ens Deprec. Acum. Mueb y Ens v/r depreciación del mes de Enero		4,17	4,17
31	I Gasto Amortización Herramientas Amort. Acum Herramientas v/r amortización del valor de herramientas		3,06	3,06
	PASAN		134857,27	134857,27

Finca Rancho Noe
Libro Diario General
Del 1ro al 31 de Enero de 2007

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
	VIENEN		134857,3	134857,3
	CIERRE			
31	J			
	Inventario de Productos en Proceso		1094,72	
	Mano de Obra Directa			467,5
	Costo Indirectos de Prod			63,25
	Gasto Deprec Terrenos			312,5
	Gasto Deprec Casa y Galp			133,33
	Gasto Deprec Corral y Alam			5,91
	Gasto Deprec Tanques y P			2,5
	Gasto Deprec Maq Equipos			2,5
	Gasto Deprec Vehículos			100
	Gasto Deprec Muebles Ens			4,17
	Gasto Amort Herramientas			3,06
	v/r cierre de las ctas de MOD, CIF y Deprec			
31	K			
	Resumen de Rentas y Gastos		147,18	
	GASTOS			147
	Gasto Provisión Ctas Incob			0,18
	v/r cierre de las Ctas de Gastos			
31	L			
	Inventario de Artículos Terminados		6218,52	
	Inventario de Artículos en Proceso			6218,52
	v/r transferir Inv. en Proceso a Art Terminados			
31	M			
	Costo de Ventas		887,4	
	Inventario de Artículos Terminados			887,4
	v/r cargar a Costo Vtas el Inv. Art terminados			
31	N			
	Resumen de Rentas y Gastos		887,4	
	Costo de Ventas			887,4
	v/r cierre de la Cta Costo de ventas			
	PASAN		144092,52	144092,52

Finca Rancho Noe
Libro Diario General
Del 1ro al 31 de Enero de 2007

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
31	VIENEN O Ventas		144239,7	144239,7
	Resumen de Rentas y Gastos v/r cierre de Ctas de Ingreso		1277	1277
31	P Resumen de Rentas y Gastos Utilidad Neta del Ejercicio v/r cerrar Cta Resumen de Rentas y Gastos		242,42	242,42
	SUMAN		<u>145759,12</u>	<u>145759,12</u>

Gerente

Contador

5.4 LIBRO MAYOR GENERAL

Finca Rancho Noe
Libro Mayor General
Al 31 de Enero de 2007

Caja

FOLIO: 1

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Balance de Situación Inicial	1	450		450
2	Compra de 26 kg de abono. F 4567	2		12	438
3	Pago a cosechadores	6		20	418
5	Compra de abono foliar 3 quintales	10		36	382
5	Pago semanal a trab permanentes	12		80	302
8	Gastos movilización del gerente	16		40	262
9	Nos cancelan Nota de Vta 001	17	547		809
11	Pago a cosechadores	22		20	789
12	Pago semanal a trab permanentes	25		80	709
15	Pago a enfundador, 250 fundas	30		12,5	696,5
17	Venta de 40 racimos de banano.	33	120		816,5
18	Nos cancelan la Nota de Vta 002	36	285		1101,5
18	Depósito en Banco Pichincha	37		285	816,5
19	Pago semanal a trab permanentes	38		80	736,5
22	Compra de combustibles Est Shell	43		35	701,5
22	Pago a cosechadores	45		30	671,5
23	Por pago a enfundador	46		5	666,5
28	Compra de suministros de Oficina	48		15,68	650,82
29	Nos cancelan la Nota de Vta 003	49	325		975,82
30	v/r pago de planilla de luz.	50		32	943,82
30	Pago de planilla de teléfono	51		28	915,82
31	Pago de impuesto predial	52		68	847,82
			1727	879,18	

Bancos**FOLIO: 2**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Balance de Situación Inicial	1	1900		1900
3	Pago a cosechadores	6		56	1844
7	Instalación de tubería agua de pozo	14		175	1669
7	Compra de fumigadora manual.	15		35	1634
9	Compra de herbicida Ranger, 6 gl.	18		84	1550
10	Pago trabajos fin de semana	20		140	1410
12	Compra de 500 fundas. Fact. 1256	23		30	1380
13	Compra material eléctrico. Ferr.Ortiz	26		36,34	1343,66
16	Compra de seis planchas de zinc.	31		40,32	1303,34
18	Compra de 10kg de Furadán grano	34		28	1275,34
18	Depósito en Banco Pichincha	37	285		1560,34
21	Compra de alambre de púas y grapas.	40		30	1530,34
			2185	654,66	

Cuentas por Cobrar**FOLIO: 3**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Balance de Situación Inicial	1	220		220
3	Venta de plátano. Nota de Vta 001	5	547		767
9	Nos cancelan Nota de Vta 001	17		547	220
11	Venta de plátano. Nota de Vta 002	21	285		505
18	Nos cancelan la Nota de Vta 002	36		285	220
22	Venta de plátano. Nota de Vta 003	44	325		545
29	Nos cancelan la Nota de Vta 003	49		325	220
			1377	1157	

IVA x Cobrar**FOLIO: 4**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
3	Compra de 2 tanques plásticos	7	6		6
13	Compra material eléctrico. Ferr.Ortiz	26	3,89		9,89
16	Compra de seis planchas de zinc.	31	4,32		14,21
23	Compra de combustibles Est Shell	43	3,75		17,96
28	Compra de suministros de Oficina	48	1,68		19,64
30	Pago de planilla de teléfono	51	3		22,64
			22,64		

Ganado Vacuno

FOLIO: 5

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Balance de Situación Inicial	1	2800		2800
			2800		

Inventario de Productos en Proceso

FOLIO: 6

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Balance de Situación Inicial	1	5000		5000
3	Uso de 13kg de abono. Nota Entrega 01	4	6		5006
6	Uso de 2 quintales de abono foliar N.E #03	13	24		5030
14	Uso de 4gl de Ranger. Inv Proc Banano.	28	56		5086
14	Uso de 250 fundas y cintas. NE #05	29	15		5101
20	Uso de 6kg de Furadán en grano. NE #06	39	16,8		5117,8
23	Uso de 100 fundas. Nota de Entrega # 08	47	6		2123,8
31	Cierre de las ctas de MOD, CIF y Deprec	J	1094,72		6218,52
31	Transferir Inv. en Proceso a Art Terminados	L		6218,52	0
			6218,52	6218,52	

Compras de Materiales

FOLIO: 7

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
2	Compra de 26 kg de abono. Fac 4567	2	12		12
2	Ingreso a bodega Nota Ingreso 01.	3		12	0
3	Compra de 2 tanques plásticos	7	50		50
3	Ingreso a bodega Nota de Ingreso 02	8		50	0
5	Compra de abono foliar 3 quintales	10	36		36
5	Ingreso de 3q abono foliar. N. Ingreso 03	11		36	0
9	Compra de herbicida Ranger, 6 gl.	18	84		84
9	Ingreso a bodega Nota # 04	19		84	0
12	Compra de 500 fundas. Fact. 1256	23	30		30
12	Ingreso a bodega Nota # 05	24		30	0
13	Compra material eléctrico. Ferr.Ortiz	26	32,45		32,45
13	Ingreso a bodega de material eléctrico	27		32,45	0
16	Compra de seis planchas de zinc.	31	36		36
16	Ingreso a bodega 6 planchas de zinc.NI #07	32		36	0
18	Compra de 10kg de Furadán grano	34	28		28
18	Ingreso a bodega 10kg Furadán. NI #08	35		28	0
21	Compra de alambre de púas y grapas.	40	30		30
21	Ingreso a bodega, alambre y grapas.NI #09	41		30	0
			338,45	338,45	

Inventario de Productos Terminados

FOLIO: 8

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
31	Transferir Inv. en Proceso a Art Terminados	L	6218,52		6218,52
	Cargar a Costo Vtas el Inv. Art terminados	M		887,4	5331,12
			6218,52	887,4	

Inventario de Materiales

FOLIO: 9

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Estado de Situación inicial	1	170		170
2	Ingreso a bodega Nota Ingreso 01.	3	12		182
3	Uso de 13kg de abono. Nota Entrega 01	4		6	176
3	Ingreso a bodega Nota de Ingreso 02	8	50		226
4	Instalar un tanque en galpón N. Entrega 02	9		28	198
5	Ingreso de 3q abono foliar Nota Ingreso 03	11	36		234
6	Uso de 2 quintales de abono foliar	13		24	210
9	Ingreso a bodega Nota # 04	19	84		294
12	v/r ingreso a bodega Nota # 05	24	30		324
13	Ingreso a bodega material eléctrico. NI #06	27	32,45		356,45
14	Uso 4gl de Ranger. Inv Proc Banano NE 04	28		56	300,45
14	Uso de 250 fundas y cintas NE #05	29		15	285,45
16	Ingreso a bodega 6 planchas de zinc.NI #07	32	36		321,45
18	Ingreso a bodega 10kg Furadán NI #08	35	28		349,45
20	Uso de 6kg de Furadán en grano NE #06	39		16,8	332,65
21	Ingreso a bodega, alambre y grapas.NI #09	41	30		362,65
21	Colocar nueva cerca Nota de Entrega #07	42		30	332,65
23	Uso de 100 fundas. Nota de Entrega # 08	47		6	326,65
			508,45	181,8	

Terrenos**FOLIO: 10**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Estado de Situación inicial	1	75000		75000
			75000		

Casas y Galpones**FOLIO: 11**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Estado de Situación inicial	1	32000		32000
			32000		

Corral y Alambrados**FOLIO: 12**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Estado de Situación inicial	1	700		700
21	Colocar nueva cerca Nota de Entrega #07	42	30		730
			730		

Tanques y Pozos**FOLIO: 13**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Estado de Situación inicial	1	300		300
4	Instalar un tanque en galpón N. Entrega 02	9	28		328
7	Instalación de tubería agua de pozo	14	350		678
			678		

Maquinaria y Equipos**FOLIO: 14**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Estado de Situación inicial	1	400		400
			400		

Vehículos**FOLIO: 15**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Estado de Situación inicial	1	10000		10000
			10000		

Muebles y Enseres**FOLIO: 16**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Estado de Situación inicial	1	600		600
			600		

Herramientas Agrícolas**FOLIO: 17**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Estado de Situación inicial	1	55		55
7	Compra de fumigadora manual.	15	70		125
			125		

Cuentas por Pagar**FOLIO: 18**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Estado de Situación inicial	1		60	-60
		14		175	-235
		15		35	270
				270	

Documentos por Pagar**FOLIO: 19**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Estado de Situación inicial	1		120	-120
				120	

Capital**FOLIO: 20**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Estado de Situación inicial	1		117415	117415
				117415	

Mano de Obra**FOLIO: 21**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
3	Pago a cosechadores	6	20		20
5	Pago semanal a trab permanentes	12	80		100
10	Pago trabajos fin de semana	20	140		240
11	Pago a cosechadores	22	20		260
12	Pago semanal a trab permanentes	25	80		340
15	Pago a enfundador, 250 fundas	30	12,5		352,5
19	Pago semanal a trab permanentes	38	80		432,5
22	Pago a cosechadores	45	30		462,5
23	Por pago a enfundador	46	5		467,5
			467,5		

Costos Indirectos de Producción**FOLIO: 22**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
22	Compra de combustibles Est Shell	43	31,25		31,25
30	Pago de planilla de luz.	50	32		63,25
			63,25		

Gastos**FOLIO: 23**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
8	Gastos movilización del gerente	16	40		40
28	Compra de suministros de Oficina	48	14		54
30	Pago de planilla de teléfono	51	25		79
31	Pago de impuesto predial	52	68		147
31	Por cierre de las Ctas de Gastos	K		147	0
			147	147	

Costo de Ventas**FOLIO: 24**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
31	Cargar a Costo Vtas el Inv. Art terminados	M	887,4		887,4
31	Cierre de la Cta Costo de ventas	N		887,4	0
			887,4	887,4	

Ventas**FOLIO: 25**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
3	Venta de plátano. Nota de Vta 001	5		547	-547
11	Venta de plátano. Nota de Vta 002	21		285	-832
17	Venta de 40 racimos de banano.	33		120	-952
22	Venta de plátano. Nota de Vta 003	44		325	-1277
31	Cierre de Ctas de Ingreso	O	1277		0
			1277	1277	

Gasto Provisión Ctas Incobrables**FOLIO: 26**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
31	Por provisión del 1%	A	0,18		0,18
31	Cierre de las Ctas de Gastos	K		0,18	0
			0,18	0,18	

Provisión Ctas Incobrables**FOLIO: 27**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
31	Por provisión del 1%	A		0,18	0,18
				0,18	

Gasto Deprec. Terreno**FOLIO: 28**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
31	Depreciación mes de Enero	B	312,5		312,5
31	Cierre de las ctas de MOD, CIF y Deprec	J		312,5	0
			312,5	312,5	

Deprec Acum Terreno**FOLIO: 29**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Balance de Situación Inicial	1		7559,53	-7559,53
31	Deprec Acum mes de Enero	B		312,5	-7872,03
				7872,03	

Gasto Deprec Casas y Galpones**FOLIO: 30**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
31	Depreciación casas y galpones Enero	C	133,33		133,33
31	Cierre de las ctas de MOD, CIF y Deprec	J		133,33	0
			133,33	133,33	

Deprec Acum Casas y Galpones**FOLIO: 31**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Balance de Situación Inicial	1		3225,4	-3225,4
31	Deprec Acum casas y galpones Enero	C		133,33	-3358,73
				3358,73	

Gasto Deprec Corral y Alambrados**FOLIO: 32**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
31	Depreciación alambrado mes de Enero	D	5,91		5,91
31	Cierre de las ctas de MOD, CIF y Deprec	J		5,91	0
			5,91	5,91	

Deprec Acum Corral y Alambrados**FOLIO: 33**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Balance de Situación Inicial	1		70,56	-70,56
31	Depreciación alambrado mes de Enero	D		5,91	-76,47
				76,47	

Gasto Deprec Tanques y Pozos**FOLIO: 34**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
31	Depreciación de tanques y pozos del mes	E	2,5		2,5
31	Cierre de las ctas de MOD, CIF y Deprec	J		2,5	0
			2,5	2,5	

Deprec Acum Tanques y Pozos**FOLIO: 35**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Balance de Situación Inicial	1		30,24	-30,24
31	Depreciación de tanques y pozos del mes	E		2,5	-32,74
				32,74	

Gasto Deprec Maquinaria y Eq**FOLIO: 36**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
31	Depreciación maquinaria en Enero	F	2,5		2,5
31	Cierre de las ctas de MOD, CIF y Deprec	J		2,5	0
			2,5	2,5	

Deprec Acum Maquinaria y Eq**FOLIO: 37**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Balance de Situación Inicial	1		40,32	-40,32
31	Depreciación maquinaria en Enero	F		2,5	-42,82
				42,82	

Gasto Deprec Vehículos**FOLIO: 38**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
31	v/r depreciación tractor y camioneta Enero	G	100		100
31	Cierre de las ctas de MOD, CIF y Deprec	J		100	0
			100	100	

Deprec Acum Vehículos**FOLIO: 39**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Balance de Situación Inicial	1		1007,94	-1007,94
31	v/r depreciación tractor y camioneta Enero	G		100	-1107,94
				1107,94	

Gasto Deprec Muebles y Enseres**FOLIO: 40**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
31	Depreciación del mes de Enero	H	4,17		4,17
31	Cierre de las ctas de MOD, CIF y Deprec	J		4,17	0
			4,17	4,17	

Deprec Acum Muebles y Enseres**FOLIO: 41**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
1	Balance de Situación Inicial	1		60,48	-60,48
31	Depreciación del mes de Enero	H		4,17	-64,65
				64,65	

Gasto Amortización Herramientas**FOLIO: 42**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
31	Amortización del valor de herramientas	I	3,06		3,06
31	Cierre de las ctas de MOD, CIF y Deprec	J		3,06	0
			3,06	3,06	

Amortización Acumul Herramientas**FOLIO: 43**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
31	Amortización del valor de herramientas	I		3,06	-3,06
				30,6	

Resumen de Rentas y Gastos**FOLIO: 44**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
31	Cierre de las Ctas de Gastos	K	147,18		147,18
31	Cierre de la Cta Costo de ventas	N	887,4		1034,58
31	Cierre de Ctas de Ingreso	O		1277	-242,42
			1034,58	1277	

Utilidad del Ejercicio**FOLIO: 45**

Fecha	Detalle	Asiento	Debe	Haber	Saldo
Enero					
31	Cerrar Cta Resumen de Rentas y Gastos	P		242,42	-242,42
				242,42	

5.5

Finca Rancho Noe
Balance de Comprobación
Al 31 de Enero del 2007

No	Cuentas	SUMAS		SALDOS	
		Debe	Haber	Deudor	Acreedor
1	Caja	1727	879,18	847,82	
2	Bancos	2185	654,66	1530,34	
3	Cuentas por Cobrar	1377	1157	220	
4	IVA x Cobrar	22,64		22,64	
5	Ganado Vacuno	2800		2800	
6	Inv Prod en Proceso:	5123,8		5123,8	
7	Inventario Materiales	508,45	181,8	326,65	
8	Terrenos	75000		75000	
9	Casas y galpones	32000		32000	
10	Corral y alambrado	730		730	
11	Tanques y pozos	678		678	
12	Maquinaria, instal y eq.	400		400	
13	Vehículos	10000		10000	
14	Muebles y enseres	600		600	
15	Herramientas agrícolas	125		125	
16	Cuentas por Pagar		270		270
17	Documentos por Pagar		120		120
18	Depreciación Acumulada		12000		12000
19	CAPITAL		117415		117415
20	Compras de Materiales				
21	MANO DE OBRA Costos Indirectos de	467,5		467,5	
22	Producción	63,25		63,25	
23	GASTOS	147		147	
24	COSTO DE VENTAS				
25	VENTAS		1277		1277
		133954,64	133954,64	131082	131082

Gerente

Contador

5.6

Finca Rancho Noe
Estado de Costos de Producción
Del 1ro al 31 de Enero de 2007

Inventario Inicial de Materiales	170
(+) Compras de Materiales	338,45
<u>(-) Inventario Final de Materiales</u>	<u>-326,65</u>
MATERIALES UTILIZADOS	181,8
(+) Mano de Obra Directa	467,5
<u>(+) Costos Indirectos de Producción</u>	<u>63,25</u>
PRODUCCIÓN EN PROCESO	712,55
(+) Inventario Inicial de Productos en Proceso	5000
<u>(-) Inventario Final de Productos en Proceso</u>	<u>0</u>
COSTO DE PRODUCCIÓN	5712,55
(/) NÚMERO DE RACIMOS COSECHADOS	6720 unidades
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN	<u>0,85</u>

Gerente

Contador

5.7

Finca Rancho Noe
Estado de Resultados
Del 1ro al 31 de Enero de 2007

VENTAS		<u>1277</u>
Número de racimos vendidos	1044	
(x) Precio Promedio	1,22	
(-) COSTO DE VENTAS		<u>-887,4</u>
Número de racimos vendidos	1044	
Costo Unitario de Producción	0,85	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		<u>389,6</u>
(-) GASTOS		-147
(-) Gasto Provisión Cuentas Incobrables		<u>-0,18</u>
UTILIDAD NETA		<u><u>242,42</u></u>

Gerente

Contador

5.8

Finca Rancho Noe
Balance General.
Al 31 de Enero de 2007

ACTIVO		PASIVO
CORRIENTE		CORRIENTE
	11078,4	390
Caja	847,82	Cuentas x Pagar
Bancos	1530,34	270
Cuentas x Cobrar	220	Documentos x Pagar
Provisión Ctas Incobrables	<u>-0,18</u> 219,82	<u>120</u>
IVA x Cobrar	22,64	TOTAL PASIVOS
Ganado Vacuno	2800	390
Inv Prod Terminados:	5331,12	
Inventario de Materiales	<u>326,65</u>	
PROPIEDAD, PLANTA EQUIPO	106975	PATRIMONIO
Terrenos	75000	CAPITAL
Deprec. Acum. Terreno	<u>-7872</u> 67127,9687	117415
Casas y galpones	32000	Utilidad Neta del Ejercicio
Deprec. Acum. Casas y Glp	<u>-3358,7</u> 28641,27	<u>242,42</u>
Corral y Alambrado	730	TOTAL PATRIMONIO
Deprec. Acum. Corral y Alamb	<u>-82.046</u> 647,954	117657,42
Tanques y pozos	678	
Deprec. Acum. Tanq y Pozos	<u>-32,738</u> 645,261875	
Maquinaria y Equipo.	400	
Deprec. Acum. Maq y Eq	<u>-42,818</u> 357,1825	
Vehículos	10000	
Deprec. Acum. Vehículos	<u>-1107,9</u> 8892,06249	
Muebles y Enseres	600	
Deprec. Acum. Muebl y Ens	<u>-64,646</u> 535,35375	
Herramientas Agrícolas	125	
Amortizac. Acum. Herramient	<u>-3,06</u> 121,94	
TOTAL ACTIVOS	<u>118047,42</u>	TOTAL PASIVO + PATRIM
		<u>118047,42</u>

Gerente

Contador

5.9 FLUJO DE CAJA.

Finca Rancho Noe
Flujo de Caja
Al 31 de Enero de 2007

I. FLUJO DE CAJA EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN

(-) Pagos a Proveedores	-266,66
(-) Mano de Obra Directa	-467,5
(-) Costos Indirectos de Fabricación	-67
(-) Gastos	-151,68
<u>(+) Ventas de Plátano y Banano</u>	<u>1277</u>
Neto en Actividades de Operación	324,16

II. (+) FLUJO DE CAJA EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

(-) Tanques y Pozos	-231
(-) Herramientas Agrícolas	-35
(-) Corral y Alambrado	-30
<u>(+) Venta de Activos Fijos</u>	<u>0</u>
Neto en Actividades de Inversión	-296

III. (+) FLUJO DE CAJA EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO

(+) Préstamos Bancarios	0
(+) Aportes de Accionistas	0
(-) Pago de Préstamos Bancarios	0
<u>(-) Pago de Dividendos</u>	<u>0</u>
Neto en Actividades de Financiamiento	0

MOVIMIENTO NETO DE EFECTIVO DURANTE EL PERIODO

	<u>28,16</u>
(+) Saldo Inicial de Caja	2350
SALDO FINAL DE CAJA	2378,16

CAPÍTULO VI.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

6.1 CONCLUSIONES:

1. La contabilidad desempeña un papel trascendental en todos los negocios independientemente de la actividad a la que se dediquen, ya que permite generar la información necesaria que la administración requiere para realizar sus tareas de control y toma de decisiones, dentro de las organizaciones.
2. La contabilidad al recopilar información histórica, permite a las organizaciones conocer con certeza su situación financiera, lo que ayuda a formarse un mejor criterio acerca de las condiciones en las que ha venido operando, como se ha desempeñado y que resultados ha alcanzado, pero esta información generada por la contabilidad también permite visualizar de mejor manera a futuro definiendo las medidas a tomar y el curso de acción a seguir.
3. La contabilidad, a través de la información que genera, y a través de los estados financieros en los cuales ésta es procesada, ofrece a la administración una visión clara de la estructura del negocio, de sus puntos fuertes y débiles, de las condiciones en las que se encuentra.
4. En la actualidad podemos darnos cuenta que el llevar contabilidad no es simplemente una obligación establecida por la ley para aquellos negocios que por su tamaño o actividad se encuentren sujetos a la misma, sino que la contabilidad se convierte en una necesidad de las organizaciones independientemente de su tamaño o actividad, ya que en todas se manejan recursos económicos, y todas buscarán manejarlos de mejor manera y tomar decisiones que las beneficien a corto y a largo plazo.
5. Mediante la utilización de la contabilidad, es posible conocer cuanto le cuesta a las organizaciones elaborar sus productos para venderlos, lo que le permite a su vez, identificar que actividades o procesos pueden ser mejorados si es posible o

eliminados si no aportan beneficios al cliente o a la entidad, con lo que será posible alcanzar una ventaja en costos frente a la competencia.

6. La contabilidad al permitirnos conocer cuanto hemos invertido, así como costos, gastos, e ingresos que percibimos por nuestra actividad, es una útil herramienta para poder determinar la rentabilidad de nuestro negocio.
7. La forma en que la finca Rancho Noe puede alcanzar una ventaja competitiva, es a través del diseño de procedimientos administrativos debidamente complementados con procedimientos contables que se ajusten a sus necesidades, mismos que otras fincas de similares características no se han dado el trabajo de desarrollar ya que no están obligadas a llevar contabilidad.
8. Las empresas agrícolas indudablemente se benefician del apoyo que les brinda el contar con procedimientos administrativos y contables debidamente formalizados adaptados a las características propias de su actividad, ya que de esta manera pueden manejar sus operaciones con orden, disciplina y transparencia, contando en todo momento con información que sustente las actividades realizadas por sus miembros, información de interés para su administración como para la sociedad.
9. Utilizando a la contabilidad como herramienta que permita ofrecer sistemas de información a las organizaciones, es posible determinar si la administración ha realizado o no una adecuada gestión.

6.2 RECOMENDACIONES:

1. Todo tipo de negocio independientemente de la actividad que realicen deberían apoyar sus operaciones en la contabilidad, ya que les permitiría disponer de información muy útil al momento de controlar las labores que realizan y quien las ejecuta y además sustenta la toma de decisiones mas acertadas.

2. Es importante que la Finca Rancho Noe, así como otros pequeños negocios empiecen a llevar contabilidad que les permita en un principio conocer su situación financiera, que les sirva como referencia o punto de partida para tomar decisiones y operar encaminados a obtener resultados concretos.
3. Las empresas agrícolas al igual que cualquier otro necesita conocer cual es su patrimonio, que en verdad posee y puede disponer en su beneficio, por esta razón debería recurrir a la contabilidad para establecer con precisión cual es su inversión.
4. Los pequeños agricultores deberían empezar a manejar sus negocios con la ayuda de la contabilidad, ya que es una herramienta de gran utilidad que les permitirá en el corto plazo organizar sus actividades y realizarlas de una forma mas metódica, en lugar de pensar en la contabilidad como una obligación que pueden eludir.
5. Resultaría de mucha importancia que los negocios dedicados a la agricultura conozcan cuanto les cuesta producir lo que venden para que puedan visualizar claramente si el valor que reciben por su producción es justo. Igualmente les servirá para establecer precios mínimos de sustentación que les permite cubrir los costos incurridos en su actividad.
6. Los productores bananeros especialmente los pequeños deberían llevar contabilidad de modo que puedan establecer si su negocio cumple con sus expectativas en cuanto a rendimiento, ya que por la actual situación a nivel mundial de sobreproducción de la fruta, les permitiría tomar decisiones a tiempo como por ejemplo destinar parte de la superficie de su superficie a otros cultivos.
7. Yo recomendaría que los pequeños productores bananeros empiecen a manejar sus operaciones apoyados en procedimientos administrativos y contables pero diseñados en función de sus necesidades propias para el sector, a pesar de que las operaciones se realicen en el campo y aparentemente resulte poco práctico mantener documentación. Ya que los costos y esfuerzos que podrían derivar de

estos procedimientos resultan mucho mas bajos en relación a los beneficios que brindan a la hora de mantener un control y salvaguardar activos.

8. Los negocios dedicados a la agricultura tienen que contar con sistemas de información que les permitan mantener registros de sus actividades de modo que sean de utilidad para quienes deciden al interior de las mismas como para transparentar sus operaciones con la sociedad.
9. Las empresas agrícolas deberían apoyarse en la contabilidad para poder determinar cuantitativamente los resultados alcanzados por la administración, de esta manera estarán verificando si se ha realizado una adecuada gestión, lo que les permitirá tomar a tiempo acciones encaminadas a corregir posibles falencias.

GLOSARIO:

Acopio: Reunir en cantidad alguna cosa.

Almidones: Polisacáridos de los órganos verdes de las plantas.

Aptitudes: Recursos y capacidades que sirven como una fuente de ventaja competitiva de una organización sobre sus rivales.

ATPDA: Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas, suscrita entre los EEUU y los países andinos. Contempla preferencias arancelarias para los productos que ingresan al mercado norteamericano.

Arado: Instrumento de trabajo agrícola para labrar el suelo con una o varias hojas curvas. Se emplea manualmente o con la ayuda de animales o tractores.

Arancel: Tarifa oficial o tasa que determina los derechos que se han de pagar.

Banano: Fruta perteneciente a la familia de las musáceas, es decir es monocotiledónea, herbácea con flores irregulares y solitarias con frutos en forma de racimo, propia de los países tropicales. Variedad de plátano, cuya clasificación botánica es *Musa Cavendishii*, cuya principal característica es que se pueden comer directamente.

Banco de proveedores: Lista que detalla los nombres y datos referentes a aquellas personas naturales o jurídicas que abastecen a una entidad de bienes y servicios.

Barraganete: Nombre de variedad de plátano cultivada principalmente en Centro y Sudamérica, caracterizada por tener dedos de gran tamaño en relación a otras variedades y racimos que contiene menor cantidad de dedos.

Bodegaje: Lo referente al almacenamiento y custodia y manejo de bienes dentro de una organización.

Bomba aspirante – impelente: Maquinaria accionada mediante electricidad o combustible que sirve para extraer agua y expulsarla a presión simultáneamente. Tiene usos domésticos, industriales y agrícolas.

Cabeza: Sinónimo de racimo de bananos o plátanos. Es la forma en que crece la fruta en la planta, cada cabeza puede contener varias manos, y las mismas a su vez varios dedos.

Calcio: Elemento químico cuyo símbolo es Ca, contenido en el plátano que es un importante nutriente para el tejido óseo y muscular en personas y animales.

Caloría: Unidad de medida de la cantidad de calor.

Capacidad fotosintética: Capacidad que tiene las plantas verdes de procesar sustancias ricas en energía aprovechando la energía de la luz solar.

Centro de acopio bananero: Lugar donde se receipta y se reúne gran cantidad de banano y plátanos procedente de las fincas aledañas para ser embarcados en vehículos de mayor tamaño para transportar la fruta a los puertos.

Chifles: Rebanadas finas de plátano verde fritas en aceite.

CIRAD: “Cooperation Internationale en Recherche Agronomique Developpement”.

Cocción: Someter un alimento a la acción del fuego para hacerlo comestible o adquiera ciertas propiedades.

Código de colores: Conjunto de colores que permite representar datos para su manejo, dispuestos según un plan riguroso y sistemático.

Colines: Semilla del plátano. Se ubica en la raíz de la planta.

Cota: Número expresado en planos topográficos referente a la altitud de un punto.

Corte: Incisión a una altura de 2 metros en el tallo de la planta de plátano para poder extraer el racimo sin que se estropee en la caída.

Corner: Fungicida utilizado para el control de los hongos en plantaciones de banano y plátano.

Counter: Plaguicida utilizado principalmente en la erradicación del picudo y nematodos.

CRBP: “Centre de Recherches Regionales sur Bananiers et Platains” de Camerún.

Crédito personal: Facilidad de pago que otorgan las empresas, generalmente en un plazo de treinta días desde la fecha de compra.

Cultivo: toda clase de especie vegetal cultivada en un campo, generalmente con fines económicos

Cultivo anual: cultivo, que tiene un ciclo de vida no mayor de un año

Cultivo perenne: cultivo, que tiene un ciclo de vida de dos o más años.

Cultivo productivo: Sembrío del cual ya es posible realizar la cosecha

Dedo: Cada uno de los plátanos o bananos que componen una mano y un racimo.

Depreciación: Pérdida continua del valor inicial de los activos por efecto de su uso y obsolescencia durante el tiempo. Recuperación del costo de adquisición de un activo fijo tangible, a través de su vida útil de uso o de servicio, y considerando un valor de desecho.

Deschante: Retirar la corteza seca del tallo de la mata de banano conforme crece.

Descuento: Valores a restar por diferentes conceptos.

Desembolso: Erogación de fondos para cubrir una necesidad de la misma.

Desfunde: Proceso de retirar las fundas protectoras de cada uno de los racimos previo a separar el racimo en manos.

Deshojado: Retirar hojas secas de la mata de banano una vez que esta alcanza la madurez.

Desmanchador: Insumo utilizado diluido en agua para lavar el plátano para la exportación.

Despuntado: Proceso de retirar las puntas negras en cada uno de los plátanos de primera y segunda clase para la exportación.

Destalle: Corte de la mata de banano posterior al corte inicial para extraer la fruta.

Dominico: Variedad de plátano de menor tamaño que se destina a los mercados locales.

Eco-hum: Nombre comercial para producto fertilizante líquido que se aplica en el suelo diluido en agua mediante rociador.

Ecofoliar: Insumo utilizado en el control de la Sigatoca Negra y bacterias que afectan los cultivos de plátano.

Eficiencia: Llegar a cumplir con los objetivos con un uso óptimo de los recursos.

Eficacia: Grado con que se cumplen los objetivos.

Embalaje: Recipiente, contenedor, protección para un bien. Proceso de ubicar un producto dentro de un recipiente que lo contiene y protege durante su transporte o almacenamiento.

Embalador: Persona enviada por el centro de acopio a cada finca para que realice la clasificación del plátano para exportación.

Embarque: Cargar las cajas, racimos o plátanos en los vehículos ya sean camiones o barcos.

Empaquetado: Ubicar los plátanos en cajas en forma prolija y ordenada.

Encintado: Proceso de identificar las matas de banano mediante cintas de diferentes colores para su posterior corte de acuerdo a una fecha específica.

Enfundado: Colocar en cada cabeza de banano una funda plástica que contiene un plaguicida.

Entidad: Lo que tiene que ser, es decir, aquello que existe. Delimitación e identificación del ente económico que tiene personalidad jurídica distinta; por ello los estados financieros deben incluir los bienes, valores, derechos, obligaciones, compromiso, capital y resultados de un ente económico independiente.

Estrategia de negocios: Conjunto integrado y coordinado de compromisos y acciones diseñado para ofrecer valor a los clientes y obtener una ventaja mediante el aprovechamiento de las aptitudes en mercados de productos específicos e individuales.

Estrategia de liderazgo en costos: Consiste en que una organización proponga ser el productor de menor costo en su sector industrial.

Estrategias de enfoque: conjunto integrado de acciones diseñado para fabricar productos que cubran las necesidades de un segmento competitivo en particular.

Energéticos: Término con que se refiere a aquellos elementos que guardan relación con la energía.

FAO: La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

FHIA 21: Variedad de plátano desarrollado por la Fundación Hondureña de Investigación Agrícola. Tiene dimensiones similares a la variedad Dominico.

Finca: Predio o extensión de tierra con superficie inferior a las 100 hectáreas.

Fósforo: Elemento químico no metal que se encuentra en todas las materias vivas. Su símbolo es "P".

Fungicida: Insumo utilizado para eliminar hongos.

Furadán: Insumo químico utilizado como plaguicida que se aplica en la planta mediante dos formas: en polvo o diluido en agua.

Guía de remisión: Documento que avala el transporte hacia su sitio de destino de un determinado material.

Hacienda: Predio cuya extensión supera las 100 hectáreas.

Hectárea: Unidad de medida de superficie que corresponde a 10000 metros, cuyos lados iguales miden 100 metros cada uno.

Hidrólisis: Proceso por el cual los almidones se convierten en azúcar.

Hierro: Elemento de símbolo Fe.

Humedad: Cantidad de agua o vapor acuoso contenido en algo.

Ingreso: Incremento bruto de activos o disminución de pasivos experimentado por una entidad, con efecto en su utilidad neta durante un periodo contable, como resultado de las operaciones que constituyen sus actividades primarias o normales.

Insumo: Cada uno de los factores que intervienen en la producción de bienes y servicios. Conjunto de todos ellos.

Jecho: Adjetivo con que se refiere a aquellos frutos con un estado de maduración más avanzado.

Kardex: Tarjetas utilizadas para el manejo de inventarios, que permiten conocer de manera cierta y permanente el movimiento de cada artículo, precio y la cantidad de bienes existentes en la entidad.

Lindero: Límite de un predio.

Luminosidad: Calidad y cantidad de luz que recibe un cultivo.

MAG: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Mano: Porción de un racimo que contiene en promedio 6 o 7 dedos.

Maqueño: Nombre de una variedad de banano cuya característica es el mayor grosor de los dedos en relación a otras variedades.

Método de depreciación: Procedimiento que se sigue con el fin de establecer el valor que periódicamente pierden los activos por su continuo uso a través del tiempo.

MICIP: Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.

Misión: Enunciado que refleja el objetivo fundamental de una empresa que la guiará.

Montó: Suma de dinero de varias partidas.

Nematodos: Gusanos solamente visibles a través del microscopio.

Nota de Ingreso: Documento que sirve para dejar constancia de la entrada de materiales a la empresa.

Nota de entrega: Documento que avala el despacho de material desde bodega.

Nota de pedido: Documento en el cual se manifiesta por escrito la petición de material.

Pañuelo: Pequeña cinta plástica impregnada de un olor que desagrada y repele a los insectos. Se coloca uno a cada racimo de plátano.

Pastizal: Superficie destinada a la crianza de pastos para alimentar ganado.

Patacones: Producto elaborado a base de plátano cortado, aplastado y frito

Pedido de requisición de materiales: Documento para solicitar por escrito el despacho de materiales desde bodega.

PIB: Siglas que se refieren al Producto Interno Bruto. Se define como el valor final de los bienes y servicios nuevos producidos durante un periodo de tiempo determinado.

Picudo: Insecto cuyas larvas destruyen los tallos en las plantas de banano y plátano.

Plaguicida: Insumo utilizado en el control de plagas como enfermedades e insectos.

Plátano: Fruta alargada de corteza lisa. Su clasificación botánica es Musa Paradisiaca y su principal característica es que son comestibles solo si se asan o cuecen. Nombre de la planta herbácea de gran tamaño propia de las zonas tropicales.

Prolijo: Esmerado o cuidadoso.

Podón: Herramienta con una cuchilla sujeta a un mango largo utilizada para el corte del tallo del banano.

Potasio: Elemento químico de símbolo K, perteneciente a los metales.

Precio mínimo de sustentación: Precio mínimo establecido por ley para la caja de banano que permite al productor sustentar su actividad cuando el precio cae.

Precosecha: Lapso de tiempo entre la siembra y el corte o cosecha, comprende las tareas de mantenimiento de cultivos. Aquellas labores como la siembra y el mantenimiento de cultivos, que anteceden a la cosecha.

Predio: Superficie de tierra o posesión inmueble.

Producto primario: Bien que no ha sido objeto de procesos de transformación.

Racimo: Porción de frutos que penden de un tallo.

Ranger: Producto mata-maleza hecho a base de glifosato, que se aplica diluido en agua en el suelo próximo a la mata de plátano.

Rastra: Instrumento utilizado para recoger hierba.

Rechazo: Término con el que se refiere al plátano desprendido de los racimos.

Riuz: Insumo para el control de plagas y enfermedades en cultivos de banano y plátano.

Rol de Pagos: Escrito en el que se manifiesta detalladamente los ingresos y egresos en el salario de los trabajadores y el valor que finalmente recibirán.

Rugby: Insumo agrícola para el control de nematodos.

Secuencia: Continuidad ordenada no interrumpida que guarda relación.

Sector: Cada una de las zonas en que se divide físicamente algo.

Seda: Nombre de la variedad de banano más comúnmente cultivada en nuestro país.

Sistema de información: Conjunto de elementos interdependientes que tiene como finalidad el generar información.

Sigatoca Negra: Enfermedad de la planta de banano producida por un hongo que se propaga con el viento. Ataca a las hojas formando manchas hasta que se pone negra y muere.

Sodio: Elemento químico cuyo símbolo es Na. Metal que se encuentra muy difundido en la naturaleza en forma de Cloruro de Sodio o sal común.

Sygenta: Insumo químico utilizado en el control de la Sigatoca Negra.

Transacción: Trato, convenio, negocio, intercambio.

Traslado: Tarea de transportar los racimos de plátano desde la planta hacia los galpones para ser embalados en cajas.

Úrea: Producto fertilizante de uso generalizado que se aplica en el suelo en estado sólido.

Valor residual: Llamado también valor de salvamento, es aquel que tienen los activos luego de que ha terminado su vida útil.

Vitamina A: Liposoluble derivada del Caroteno (pro vitamina A), esencial para el crecimiento, formación del colágeno, hidratación y mantenimiento de la piel, visión, huesos, uñas y pelo. Antioxidante.

Vitamina B2: Riboflavina, proporciona energía al interior de la célula, produce glóbulos rojos, mantiene la salud de la piel, cabello y uñas.

Vitamina C: Ayuda en el desarrollo de dientes y encías, cicatrización de heridas, sistema inmunológico, el cuerpo la elimina diariamente a través de la orina, no se puede almacenar.

Ventaja competitiva: Tener una ventaja única sobre los competidores. Generar de modo eficiente y continuado, algo valorable por el cliente.

Volátil: Inconstante, que fluctúa con frecuencia, es decir que no se mantiene estable a través del tiempo.

BIBLIOGRAFÍA:

- *Revista El Agro, Edición 109*
- *Revista El Agro, Edición 117*
- *Guía Banascopio 2006*
- LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO (Ley No. 56)
- El Gran libro de la Cocina Ecuatoriana, Círculo de Lectores.
- Heizer & Render, Dirección de la Producción. Decisiones Estratégicas, Editorial Prentice Hall.
- Diario El Comercio, Domingo 30 de julio de 2006.
- Diario El Comercio, Sábado 25 de Noviembre de 2006.
- Justin G. Longenecker. Carlos W. Moore. J. William Peety, Administración de Pequeñas Empresas. Un Enfoque Emprendedor, Editorial Thompson Learning 11va Edición.
- Hitt. Ireland. Hoskisson, Administración estratégica. Competitividad y conceptos de globalización, Internacional Thomson Editores, Tercera Edición.
- Suquilanda Valdivieso Ligia, Contabilidad Agraria y de Sociedades, Impreso Universidad Técnica Particular de Loja, Septiembre de 1997.
- Ramírez Padilla David Noel, Contabilidad Administrativa, Editorial Mc. Graw Hill, Sexta Edición.

PÁGINAS DE INTERNET:

- www.mgar.net/platano.htm
- www.inibap.org
- www.sica.gov.ec/cadenas/banano/docs/descripcion.htm
- www.banascopio.com.ec
- www.corpei.org/FrameCenter.asp?Ln=SP&Opcion=3_3_5
- www.micip.gov.ec
- www.comunidadandina.org
- www.bce.fin.ec/frame.php
- www.bilaterals.org
- www.aebe.com.ec
- www.fao.org

