



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA AGROPECUARIA DE
MANABÍ MANUEL FÉLIX LÓPEZ**

INGENIERÍA COMERCIAL

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERÍA COMERCIAL CON MENCIÓN ESPECIAL EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROINDUSTRIALES Y
AGROPECUARIAS**

TEMA:

**MODELO ADMINISTRATIVO DE LA COMERCIALIZACIÓN
DE YUCA (*Manihot esculenta crantz*) TROCEADA PARA LAS
MIPYMES**

AUTOR: LUIS CAYETANO PÁRRAGA BAZURTO

TUTOR: ING. LEONARDORAMÓN VERA MACÍAS

Calceta, Marzo 2012

DERECHOS DE AUTORÍA

Luis Cayetano Párraga Bzurto, declaro bajo juramento que el trabajo aquí escrito es de mi autoría, que no ha sido presentado para ningún grado o calificación profesional, y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración otorgo mis derechos de propiedad intelectual de este trabajo a la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí Manuel Félix López, según lo establecido por la ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento.

Luis Cayetano Párraga Bzurto

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Ing. Leonardo Ramón Vera Macías certifica haber tutelado la tesis titulada **“MODELO ADMINISTRATIVO DE LA COMERCIALIZACIÓN DE YUCA (*Manihot Esculenta crantz*) TROCEADA PARA LAS MIPYMES”** que ha sido desarrollada por Luis Cayetano Párraga Bazurto, previa a la obtención del Título de Ingeniero Comercial con mención especial en Administración de Empresas Agroindustriales y Agropecuarias, de acuerdo al **REGLAMENTO PARA LA ELABORACIÓN DE TESIS DE GRADO DE TERCER NIVEL** de la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí Manuel Félix López.

Ing. Leonardo Ramón Vera Macías
TUTOR

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

Los suscritos, miembros del tribunal correspondiente, declaran haber aprobado la tesis titulada “**MODELO ADMINISTRATIVO DE LA COMERCIALIZACIÓN DE YUCA (*Manihot esculenta crantz*) TROCEADA PARA LAS MIPYMES**” que ha sido propuesta, desarrollada y sustentada por Luis Cayetano Párraga Bazurto, previa la obtención del Título de Ingeniero Comercial con mención especial en Administración de Empresas Agroindustriales y Agropecuarias, de acuerdo al **REGLAMENTO PARA LA ELABORACIÓN DE TESIS DE GRADO DE TERCER NIVEL** de la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí Manuel Félix López.

Ing. Ely Fernando Sacón Vera
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Ángel Alberto Vélez Mero
SECRETARIO DEL TRIBUNAL

Lcda. Consuelo Soledispa de Nevares
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a mi Dios por haberme dado la fuerza y la fe para luchar y creer en mi mismo, para lograr este gran paso de vida y no dejarme caer en la ociosidad.

También forman parte primordial de este logro los seres que jamás dejaron de estar a mi lado y que me brindaron el apoyo más valioso que puede existir que es el amor y comprensión de mis padres, Luis Enrique Párraga y mi bella madre Teresa Bazurto.

A mis hermanas que forman parte de mi vida diaria y que me brindaron su ayuda sin ningún interés, Karen María y María Nicolet.

Al Ing. Leonardo Vera, por ser fuente de valiosos conocimientos y de consejos oportunos que permitieron el éxito de este trabajo de tesis.

Al Ing. Leonardo Félix López rector de esta emblemática Universidad “Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí Manuel Félix López” por haber abierto esta cuna del saber y permitirme formar parte de ella y con dedicación y esfuerzo lograr una anhelada meta.

A Mary Leída Vera, por ser motivadora del día a día y no dejar que desista de concluir este importante paso de mi vida y consigo a su familia que siempre estuvieron pendientes de mi avance diario.

DEDICATORIA

Este gran logro no pudo haber sido completamente concluido si no fuera por mi Dios el que me dio la vida y el que en cada paso de mi vida es mi luz y mi guía.

A mis mejores amigos mis padres, Luis Enrique Parraga y Teresa Bazurto por brindarme siempre sus consejos y sobre todo por darme su amor, fuerza y ganas, para no dejar de luchar ya que mis derrotas son sus derrotas y mis éxitos son los suyos.

A mi familia Parraga Bazurto, por brindarme amor y cariño en todo este tiempo y que nunca dejaron de creer en mi.

A la familia Vera Rivas, por ser parte primordial en brindarme el cariño y motivación en todo momento.

A mis primos, tíos, y amigos que sobre todas las cosas siempre estuvieron ahí dando ánimos para seguir avanzando en el desarrollo de esta tesis. Mis más sinceros agradecimientos.

Luis Cayetano Parraga Bazurto

CONTENIDO

DERECHOS DE AUTORÍA	ii
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
CONTENIDO.....	vii
CONTENIDO DE CUADROS Y FIGURAS.....	x
RESUMEN	xii
SUMMARY	xiii
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I.....	2
ANTECEDENTES.....	2
1.1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.2. JUSTIFICACIÓN.....	4
1.3. OBJETIVOS	6
1.3.1. OBJETIVO GENERAL.....	6
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	6
CAPITULO II.....	7
MARCO TEORICO.....	7
2.1. LA YUCA.....	7
2.1.1 ORIGEN.....	7
2.1.2. CARACTERÍSTICAS BOTÁNICAS.....	9
2.1.2.1. RAÍZ	9
2.1.2.2. TALLOS.....	10
2.1.2.3. HOJAS	11
2.1.2.4. INFLORESCENCIA.....	12

2.1.2.5. FLORES MASCULINAS Y FEMENINAS	12
2.1.2.6. FRUTOS.....	13
2.1.2.7. SEMILLA.....	13
2.1.3. TAXONOMÍA.....	14
2.1.4. MORFOLOGÍA.....	14
2.1.5. CARACTERIZACIÓN DE LAS ZONAS AGROECOLÓGICAS.....	14
2.1.6. PROCESOS AGROINDUSTRIAL	15
2.1.7. PRODUCTORES A NIVEL MUNDIAL.....	16
2.1.8. PRODUCCIÓN REGIONAL.....	16
2.1.9. MAGNITUD DE PRODUCCIÓN A NIVEL NACIONAL Y DE MANABÍ.....	16
2.1.10. DERIVADOS.....	17
2.2. LAS MIPYMES	19
2.2.1. IMPORTANCIA	19
2.2.2. LOS PRINCIPALES SIETE ERRORES.....	19
2.3. MODELOS ADMINISTRATIVO	21
2.3.1. AUTORES	21
2.3.1.1. TAYLOR.....	21
2.3.1.2. FAYOL	22
2.3.2. CONCEPTO DE MODELOS.....	22
2.3.2.1. CARACTERÍSTICAS.....	23
2.3.3. TIPOS DE MODELOS.....	23
2.3.3.2. EL MODELO DE CUSTODIA	24
2.3.3.3. EL MODELO DE APOYO.....	24
2.3.3.4. EL MODELO COLEGIAL.....	25
2.4. MODELOS ADMINISTRATIVOS BÁSICO PARA LAS MYPIMES.....	26
2.5. BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA	27
2.6. SOTFWARE MONICA.....	29
2.6.1. MÓDULOS QUE COMPONEN EL SOFTWARE MONICA	30
CAPITULO III.....	32
DESARROLLO METODOLOGICO.....	32
3.1. UBICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	32

3.2. ENFOQUE.....	32
3.3. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN.....	32
3.4. TIPO DE INVESTIGACIÓN	32
3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	33
CAPITULO IV.....	34
RESULTADOS.....	34
4.1. DIAGNOSTICO DE LOS FACTORES NEGATIVOS.....	34
4.1.1. EXPORTADORES.....	34
4.1.2. MICROEMPRESARIOS	35
4.2. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN	35
4.2.1. BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA	35
4.3. SISTEMA ADMINISTRATIVO.....	40
4.3.1. MODELO BASICO ADMINISTRATIVO PARA LAS MIPYMES	40
4.3.1.1. ETAPA 1.	40
4.3.1.2. ETAPA 2.	43
4.3.1.3. ETAPA III	47
4.3.1.4. ETAPA IV.....	48
4.3.2. MODELO CONTABLE.....	49
4.3.2.1. SOFTWARE CONTABLE MÓNICA	49
4.4. COSTO BENEFICIO DE LA COMERCIALIZACIÓN DE LA YUCA EN TROZOS.	50
4.5. ENCUESTA DIRIGIDA A MICROEMPRESARIOS PROCESADORES DE YUCA TROCEADA	52
4.6. ENCUESTA DIRIGIDA A EXPORTADORES DE YUCA FRESCA CONGELADA.....	59
CAPITULO V.....	69
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	69
5.1. CONCLUSIONES	73
5.2. RECOMENDACIONES	74
BIBLIOGRAFÍA.....	75
ANEXO.....	72

CONTENIDO DE CUADROS Y FIGURAS

Fig. 04.01. Modelo Básico Administrativo de las Mipymes.....	36
Fig. 04.02. Foda. De las microempresas procesadoras de yuca.....	38
TABLA 04.01. Obtención de una tonelada métrica de yuca troceada.....	45
TABLA 04.02. Costos de producción de 1.000 Kg (1t.M ³) de yuca en troceada.....	45
TABLA 04.03. Flujo de caja.....	46
TABLA 04.04. Tiempo que se dedica a la Comercialización de Yuca.....	47
Fig. 04.03. Tiempo que se dedica a la Comercialización de Yuca.....	47
TABLA 04.05. Cantón donde son sus Proveedores.....	48
Fig. 04.04. Cantón donde son sus Proveedores.....	48
TABLA 04.06. Cantidad y Tiempo en que realiza la Compra de su Materia Prima.....	49
Fig. 04.05. Cantidad y Tiempo en que realiza la Compra de su Materia Prima.....	49
TABLA 04.07. Exigencia de Calidad a Proveedores.....	50
Fig. 04.06. Exigencia de Calidad a Proveedores.....	50
TABLA 04.08. Forma de pago a Proveedores.....	51
Fig. 04.07: Forma de pago a Proveedores.....	51
TABLA 04.09. ¿Maneja algún Sistema Administrativo y Contable?.....	52
Fig. 04.08. ¿Maneja algún Sistema Administrativo y Contable?.....	52
TABLA 04.10. ¿Quisiera contar con un Sistema Administrativo y Contable exclusivo para su Micro Empresa?.....	53
Fig. 04.09. ¿Quisiera contar con un Sistema Administrativo y Contable exclusivo para su Micro Empresa?.....	53
TABLA 04.11. Tiempo que se dedica a la Exportación de Yuca Fresca Congelada.....	54
Fig. 04.10. Tiempo que se dedica a la Exportación de Yuca Fresca Congelada.....	54
TABLA: 04.12. País a los que Comercializa.....	55

Fig. 04.11. País a los que Comercializa.....	55
TABLA 04.13. Volumen y Frecuencia de los Envíos.....	56
Fig. 04.12. Volumen y Frecuencia de los Envíos.....	56
TABLA 04.14. Parámetros de Calidad que exigen los Clientes.....	57
Fig. 04.13. Parámetros de Calidad que exigen los Clientes.....	57
TABLA: 04.15. Variedades que Exporta.....	58
Fig. 04.14. Variedades que Exporta.....	58
TABLA 04.16. Principales Características del Producto.....	59
Fig. 04.05. Principales Características del Producto.....	59
TABLA 04.17. Mecanismo de pago de sus Clientes.....	60
Fig. 04.16. Mecanismo de pago de sus Clientes.....	60
TABLA 04.18. Abastecimiento del Producto.....	61
Fig. 04.17. Abastecimiento del Producto.....	61
TABLA 04.19. Dificultades con Abastecedores.....	62
Fig. 04.18. Dificultades con Abastecedores.....	62
TABLA 04.20. Mecanismo de Pago a Proveedores.....	63
Fig. 04.19. Mecanismo de Pago a Proveedores.....	63
TABLA 04.21. ¿Conoce usted las Variedades (M-Col 650, M-Col 651 y Valencia?).....	64
Fig. 04.20. ¿Conoce usted las Variedades (M-Col 650, M-Col 651 y Valencia?).....	64
TABLA 04.22. ¿Los Materiales tienen las Características que demandan los Clientes?.....	65
Fig. 04.21. ¿Los Materiales tienen las Características que demandan los Clientes?.....	65
TABLA. 04.23. Precio que ha pagado a Proveedores por Kilo.....	66
Fig. 04.22. Precio que ha pagado a Proveedores por Kilo.....	66
TABLA 04.24. Castigos por Parámetros no adecuados en el Producto.....	67
Fig. 04.23. Castigos por parámetros no adecuados en el Producto.....	67

RESUMEN

La presente investigación se la realizó entre los meses de octubre del 2011 a marzo 2012, en el cantón Bolívar y aplicado también en los cantones (Tosagua, Junín, Chone,) con la finalidad de diseñar un modelo administrativo para la comercialización de yuca troceada en las mipymes. Se tomó como referencia a Henry Fayol para proponer el Modelo Básico Administrativo para la comercialización de yuca troceada en las mipymes. El objetivo principal de esta investigación fue el de, determinar un sistema administrativo y contable para la comercialización de la yuca troceada y establecer el costo beneficio. Se logró diseñar el Modelo Básico para la Administración de las Mipymes. En cuanto a las encuestas realizadas a los microempresarios dieron como resultado que el 100 % de la muestra utilizada no cuentan con ningún tipo de sistema o modelo administrativo. Sin embargo la necesidad de un sistema contable administrativo también fue de un 100%. También se obtuvo como resultados de que la existencia de estas microempresas no superan los diez años por lo que se establece que son relativamente jóvenes en nuestra provincia comparadas con la existencia de las empresas exportadoras que superan los 20 años en esta actividad. Desde el punto de vista económico la comercialización de la yuca tanto para los microempresarios como para los exportadores es un negocio rentable y sostenible.

SUMMARY

This research was conducted between the months of October 2011 March 2012 in the districts of Northern Province Manabí (Tosagua, Junín, Chone, and Bolívar) in order to design an administrative model for the commercialization of yucca chopped in MSMES. The main objective of this research was to establish administrative and accounting system for chopped yucca commercialization and establish the beneficial cost. The achievement was the designing of the blueprint for the administration of the MSMES. The surveys conducted resulted in 100%. The example does not have any kind of system or administrative module. However, the need of an accounting administrative system was also 100%. This also shows that the existence of these exporting companies surpasses the ten years mark, province compared to the existence of exporting firms with over 20 years in this business. From the economic point the marketing of yucca for both entrepreneurs and exporters in profitable and sustainable.

INTRODUCCIÓN

La yuca es un cultivo tropical; por consiguiente, casi toda la investigación que se hace sobre este cultivo ocurre en los países en vías de desarrollo que ocupan la zona intertropical del planeta. Ahora bien, la inversión que se hace en investigación y, en general, la correspondiente al sector agropecuario es, en los países tropicales, menor que en los países desarrollados. Esto va en detrimento de especies como la yuca que no crecen en latitudes más al norte o al sur de dicha zona. Consecuencia directa de esta situación es la pérdida de competitividad de cultivos como la yuca en relación con otros cultivos de las zonas templadas

Además, el cultivo de esta raíz alimenticia se convertirá en fuente de ingreso y empleo para el productor y el procesador, en apoyo de la seguridad alimentaria, y en generador de divisas para los países productores de yuca en la región latinoamericana y del Caribe. (Ospina, B. Cevallos, H. 2002).

Las exportaciones ecuatorianas de yuca en trozos congelada muestran un comportamiento estable, especialmente a partir del año 2007.

En la provincia de Manabí y especialmente en los cantones productores de yuca, este cultivo ha generado grandes expectativas, debido al múltiple uso que se le da a esta raíz, como: yuca parafinada, para el comercio local, destinada a la producción de almidón y yuca en trozos para la exportación.

Sin embargo a pesar de tener tanto calidad como cantidad suficiente, y excelentes oportunidades de comercialización, especialmente de yuca en trozos por parte de las microempresas dedicadas a esta actividad, carecen de un sistema administrativo que les ayude hacer mas eficiente en la comercialización de sus productos derivados de la yuca.(Corpei 2009).

CAPITULO I

ANTECEDENTES

1.1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

La yuca (*Manihot esculenta crantz*) es un cultivo amplia mente extendido en el mundo, se presume que es originaria de Brasil y fue una planta de importancia crucial en la economía de las tribus de Sudamérica, al este de los Andes. Abarca alrededor de 90 países tropicales y subtropicales y se calcula que sus raíces alimentan alrededor de 500 millones de personas (FAO, 2008).

En la provincia de Manabí, la yuca constituye uno de los cultivos agrícolas más antiguo, lo cual se debe a su uso en la alimentación humana y animal, así como en la agroindustria local.

INIAP (2009) expone que en el año 2005 habían unas 25.129 ha, de cultivo con una producción total de 123.224 toneladas de yuca con una gran acogida por pequeños y medianos agricultores que se dedican a la agricultura tradicional, ya que ha sido uno de los cultivos más sencillos, de poco costo económico y que siempre tiene aceptación en el ámbito comercial.

Por eso en Manabí se ha dado un aumento, sembrándose hasta el 2010 cerca de 5.251 ha de cultivo de esta raíz. En el mercado extranjero la demanda va en aumento, esto ha permitido, el nacimiento de nuevas empresas comerciales dedicadas a la exportación de esta raíz con diferentes valor agregado.

Tradicionalmente los agricultores de esta provincia se dedican al cultivo de esta especie, para la obtención de almidón. Sin embargo, la demanda internacional de yuca congelada en trozos, le ha dado un giro muy importante a esta actividad, debido a la excelente calidad de esta raíz, lo que permite competir con otros potenciales países productores de yuca.

El Cantón Bolívar y varios cantones de la zona norte de Manabí, como Chone, Tosagua, y Junín son sectores netamente productores de esta raíz de alta productividad y calidad. Pero quienes se dedican a la comercialización no cuentan con un modelo administrativo plenamente elaborado para este tipo de producción, ya que no existen medios que garanticen el óptimo uso de canales de comercialización y así lograr la sustentabilidad y rentabilidad de esta actividad micro empresarial.

Con todos estos antecedentes surge la necesidad de plantear modelos administrativos eficaces y eficientes, que logren la sostenibilidad de esta actividad y su buena comercialización en las Mipymes.

Considerando el análisis se plantea la siguiente formulación del problema:

¿Cómo afecta la falta de un modelo administrativo, en la comercialización de yuca troceada en las mipymes de los cantones Bolívar, Chone, Junín, y Tosagua?

1.2. JUSTIFICACIÓN

En Ecuador las exportaciones de yuca congelada en trozos han aumentado en un 71%. En el 2009 exporto 2.224.000 millones de toneladas para España, EEUU y Reino Unido. Ecuador se ha convertido en un fuerte competidor en algunos puertos estadounidenses, como Boston y Nueva York, México también lo hace en el mercado de Dallas y sus alrededores.

Desde 1995 Costa Rica ha perdido margen en el mercado de los Estados Unidos de América, pues se ha aumentado la oferta de estos otros países competidores entre los que se encuentra nuestro país (Hernández, 1996). Esto, hace que el agricultor ecuatoriano motivado por la demanda de la raíz optara por dedicar más áreas al cultivo de yuca, siendo muy beneficioso para ellos, porque esto le permitirá obtener ingresos seguros para su limitada economía (MAGAP, 2009).

Según el último censo del INEC, Santo Domingo de los Tsachilas es el mayor productor de esta raíz sin dejar aparte a Manabí, las Islas Galápagos y la Amazonia como grandes productores (Wikipedia, 2011).

La agroindustria Rural de la yuca constituye una alternativa de desarrollo sostenido para contrarrestar problemas de seguridad alimentaria, nutrición, emigración rural. Posibilita a que se revalorice el talento rural de hombres y mujeres a través de la integración entre sector agrícola y los sectores transformadores de servicios, con procesos de generación de conocimientos y experiencias en las comunidades, que otorguen transformación social (INIAP, 2009).

En estos últimos años ha crecido considerablemente la extensión de yuca sembrada (5251ha.) esto es un dato muy positivo, ya que las grandes empresas han enfocado sus miradas a la yuca de nuestra provincia, por que cumple con los requerimientos que se necesitan para la exportación de la misma; sobre todo la

yuca congelada en trozos que es, la que tiene mayor demanda para la exportación. (SIGAGRO, 2008).

Enmarcados en este contexto en la seguridad, soberanía alimentaria y oportunidades de mercado de pequeños-as productores-as emprendedores de Manabí y frente a la gran demanda de yuca congelada en trozos en mercados internacionales, surge la necesidad de aplicar modelos administrativos de comercialización, como una propuesta sustentable de esta actividad agropecuaria.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

- Diseñar un modelo administrativo sustentable para las mipymes dedicadas a la comercialización de yuca troceada.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diagnosticar los factores negativos en la comercialización de la yuca
- Establecer estrategias de comercialización de la yuca en trozos
- Determinar un sistema administrativo y contable para la comercialización de la yuca en trozos
- Establecer el costo beneficio de la comercialización de la yuca en trozos.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. LA YUCA

2.1.1 ORIGEN

El nombre “yuca” procede del idioma de los indios caribes, de origen quiche, los cuales la llamaban también por el nombre de “yog”, cuyo significado es que “se amasa molida”. La yuca es un tubérculo perteneciente a la familia Euforbiácea y el género manihot (MAG-SDEA, 2008).

Superficie, producción, rendimientos estimaciones estadísticas del Ministerio de Agricultura y Ganadería indican que la superficie cosechada de esta raíz se ha mantenido en los últimos ocho años por encima de las 20000 ha, con rendimientos variables de acuerdo a la región, sobresaliendo la Costa, que representa el 37,0% del área sembrada en el país, mientras que las zonas bajas de las provincias de la Sierra registran el 31,2%, el Oriente 31,4% y Galápagos 0,4%. Referencias históricas y actuales señalan a la provincia de Manabí como la predominante en el cultivo de la yuca.

El Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) a través de la estación experimental Portoviejo ha investigado el cultivo de yuca, en pre y pos cosecha, con el fin de mejorar la tecnología del cultivo y aumentar la producción y productividad; además de dar alternativas para evitar la peresibilidad, estacionalidad y variabilidad de esta raíz, contribuyendo al bienestar de vida del agricultor/a.

La *Manihot esculenta* Crantz tiene, probablemente, dos áreas de origen, ambas en América: en la parte norte de América del Sur y en la amplia región comprendida entre México y América Central. La historia más remota registrada de la planta comienza hace unos 2.700 años a.C. en Venezuela, o hace unos 1.200 años a.C. en los "hornos" de casabe de Colombia (Silvestre y Arraudeau, 1993; Edoumba, 1996).

También se señala que las variedades dulces y amargas de la yuca conocieron historias separadas: las dulces, concentradas en la región que va desde la vertiente del Pacífico a México y al norte de la América Central; y las amargas, concentradas en una zona que va desde el Paraguay hasta el noreste del Brasil, que se amplió luego al otro lado de los Andes.

Las variedades amargas fueron cultivadas primero en el norte de América del Sur. Desde allí fueron extendidas a las islas del Caribe. Lo que concuerda con la posición de Sanoja (1982), quien señala que la yuca fue introducida en las Antillas hacia el año 190 a.C. por grupos de agricultores precedentes de la costa oriental de Venezuela y del Bajo Orinoco. Según él, la evidencia más temprana del uso de la variedad de yuca amarga se encuentra en el norte de Suramérica en la fase Malambo, en la costa Caribe de Colombia, hacia el año 1020 a.C.

Extendido su cultivo en América del Sur y Central, comenzó su largo periplo hacia el continente africano llevado por los navegantes y comerciantes portugueses y por disantos misioneros y viajeros. Los portugueses la introdujeron en el delta del río Níger, a través de Warri y Benín (Alagoa, 1970).

En la medida en que se propagaba, se la conocía más como mandioca o manioka, como se la llama en Samoa y en la Polinesia (Whistler, 1984).

La yuca fue, introducida en el África un poco tardíamente, si la comparamos con el maíz, que llegó a tierras africanas, específicamente al Congo, entre 1548 y 1580 (Bahuchet, 1989; Bahuchet, 1990). Estas fechas de introducción de la yuca concuerdan con las consideraciones de Lovera (1998), que señala que cuando los negros africanos fueron llevados al Caribe, durante los siglos XVII y XVIII, ya estaban familiarizados con el consumo.

Según algunos historiadores como De Candolle, afirman que la yuca o mandioca es de origen americano y señalan a Brasil como su posible sitio de origen. El noroeste de Suramérica es la región en que se origino la yuca mas rustica y de mas bajo contenido en almidones no venenosa hasta alturas de 1500msnm. Siendo la Amazonia la región de yucas venenosas hasta los 700 m. de altitud. Cieza de León señala que la yuca era cultivada a la llegada de los españoles comúnmente en la parte alta de Cali en Colombia y en la Isla Puna en Ecuador (Montaldo, 1986).

2.1.2. CARACTERÍSTICAS BOTÁNICAS

La yuca pertenece al orden Euphorbiales, a la familia Euphorbiaceae, al género Manihot, con alrededor de 180 especies, siendo de importancia económica la especie Manihot esculenta.

La yuca, mandioca, manioc, manoco, cassava o tapioca (Manihot Esculenta Crantz), perteneciente a la familia de las Euphorbiaceae, es un arbusto de 2 a 3 m de altura, con tallo arborescente, nudoso, hueco, de color verde, de inflorescencias paniculadas y con hojas anchas y palmeadas que tienen de 3 a 7 lóbulos. Las raíces, la parte comestible de la planta (en algunas regiones se consumen también las hojas), irradian desde el tallo hasta la parte interna del suelo. Su número por planta difiere de acuerdo con la variedad, de las muchas existentes, o de las condiciones agroecológicas del lugar de cultivo. Por lo general, el peso de las raíces es de 3 a 7 kg por planta (Schnee, L 1993).

2.1.2.1. RAÍZ

La parte subterránea está compuesta por el sistema radical, siendo más importantes las tuberosas que provienen del engrosamiento secundario de las raíces fibrosas, pudiendo encontrarse también raíces adventicias.

Las raíces se unen al tallo por medio del pedúnculo que puede estar ausente o alcanzar un tamaño de hasta más de 6 cm de largo.

La raíz tuberosa está formada de cáscara, pulpa y fibras centrales, la cáscara está constituida por una cascarilla (peri dermis) y por la corteza que consta de esclerénquima, parénquima cortical y floema.

La cascarilla puede tener colores crema, café claro u oscuro, blanco rosado, café rosado y representa 2,1 a 2,7% del peso de la raíz; la corteza puede ser rosado bajo o intenso, crema y blanco hueso, y, representa del 12,4 a 13,1% de la misma. La pulpa es la parte más importante y su color van de blanco a crema amarillo.

Su forma y tamaño es variada, en cuanto a la forma se han considerado la cónica, cónica cilíndrica, cilíndrica e irregulares, con tamaños variables tanto longitudinal como radial, lo que determina la calidad para venta en fresco en los mercados.

La posición de las raíces puede ser de tendencia vertical, horizontal e irregular; presentar, o no constricciones.

Las variedades que existen en el país son de bajo contenido de cianuro y son consideradas dentro del grupo de las dulces.

2.1.2.2. TALLOS

Los tallos y ramas se componen de una corteza constituida por una parte externa de súber y felógeno y una interna de felódermis y líber y; de un cilindro central que está formado por parte leñosa externa y médula interna.

Los tallos con madurez apropiada son cilíndricos de colores variables: verde, café claro u oscuro, amarillo, verde plateado y rojizo, con hábito de crecimiento erecto o en zigzag, de un diámetro promedio de 2,5 cm, con niveles de ramificación hasta 6, esto último en variedades de la Sierra y Amazonía ecuatoriana, con altura de primera ramificación de 0,2 hasta 2 m.

De los tallos o estacas se obtiene la "semilla" para con multiplicación asexual establecer los cultivos comerciales.

2.1.2.3. HOJAS

La parte aérea está formada por las hojas que son simples y están compuestas por la lámina foliar que es palmeada y lobulada, teniendo de 3 a 9 lóbulos. Normalmente los colores son verde, verde oscuro, verde claro, pudiéndose encontrar en la Amazonía ecuatoriana en la variedad Niño luma un color morado intenso de sus hojas.

De la colección nacional existente en la Estación Experimental Portoviejo del INIAP, las variedades evaluadas tienen un largo del lóbulo medio de 10 a 24 cm y un ancho de 2,5 a 7 cm, de formas, lanceoladas, elípticas, lineal y oblonga lanceolada.

El color de la nervadura del haz puede ser verde claro, verde oscuro, rojizo y morado; con sinuosidad del lóbulo o lisos, las hojas apicales pueden ser glabras y pubescentes, las adultas carecen de pubescencia, de color verde hasta el morado.

El pecíolo de la hoja varía de 15 a 35 cm de longitud, es delgado y de color verde claro, oscuro, rojizo, morado; los verdes pueden tener pigmentación rojiza cerca a la lámina foliar y cerca al tallo, o uno u otro de los dos últimos casos. Poseen dos estipulas pequeñas.

2.1.2.4. INFLORESCENCIA

No todas las variedades de yuca florecen, y entre las que lo hacen hay marcadas diferencias en cuanto al tiempo de floración, de flores que producen. En la Amazonía y en algunos valles de la Sierra, la mayoría de los cultivares florecen, en cambio en la Costa muy poco lo hacen.

La yuca como todas las plantas del género *Manihot* es monoica, ya que tiene las flores masculinas y femeninas en una misma planta.

La polinización es cruzada; planta heterocigoto. Esta polinización básicamente, se realiza por la acción de los insectos.

En una misma inflorescencia, las flores femeninas abren primero que las masculinas, una o dos semanas antes (protógina). También sucede que las flores masculinas y femeninas de la misma planta pero de distinta ramificación abren al mismo tiempo.

Se encuentra una variación de arreglos estructurales de la inflorescencia que tiene como unidades básicas el racimo y la panícula, estructuras que cambian originando diversas formas.

2.1.2.5. FLORES MASCULINAS Y FEMENINAS

Las flores no tienen cáliz ni corola, sino una estructura indefinida denominada perianto, compuesta de cinco tejidos de color amarillo, rojizo o morado, los cuales en la flor femenina se encuentran separados hasta la base, lo que no sucede en la masculina.

La flor masculina es de aproximadamente la mitad del tamaño de la flor femenina, tiene el pedicelo recto y muy corto, mientras que el de la flor femenina es más fino y largo. La flor masculina presenta diez filamentos que sostienen las anteras.

La flor femenina tiene un ovario súpero, sobre el cual se encuentra un estilo muy pequeño que da origen a un estigma compuesto de tres lóbulos ondulados y carnosos. Las flores masculinas una vez que producen el polen por lo general se desprenden del racimo floral, mientras que las femeninas que han sido fecundadas permanecen en la planta para convertirse en frutos.

2.1.2.6. FRUTOS

Después de la polinización y la subsiguiente fertilización, el ovario se desarrolla para formar el fruto, tomando entre 3 y 5 meses para completar su maduración.

El fruto es una cápsula dehiscente y trilobular de forma ovoide o globular, de 1 a 1,5 cm de diámetro con seis aristas, se compone de una serie de tejidos bien diferenciados: epicarpio, mesocarpio y endocarpio.

2.1.2.7. SEMILLA

La semilla es el medio de reproducción sexual de la planta y de gran valor en el mejoramiento genético del cultivo. Es de forma ovoide-elipsoidal y mide aproximadamente 10 mm de largo, 6 mm de ancho y 4 mm de espesor. Es lisa, de color café con moteado gris (Wikipedia, 2011).

2.1.3. TAXONOMÍA

- División: Espermatophyta
- Sub división: Angiosperma
- Clase: Dicotiledónea
- Sub clase: Archichlamydeae
- Orden: Euphorbiales
- Familia: Euphorbiaceae
- Tribu: Manihoteae
- Género: Manihot
- Especie: Esculenta

A la yuca también se le conoce con otros nombres: Mandioca, Cassava, Manioa, Manioca, Tapioca, Suahilimhogo (León, 1987).

2.1.4. MORFOLOGÍA

La planta de yuca es un arbusto de tamaño variable de 1 a 5 m de altura; dependiendo del cultivar y las condiciones ecológicas. Los cultivares se agrupan según su tamaño en: bajos (hasta 1,50 m); intermedios (1,5 - 2,5 m); y altos (más de 2,50 m).

2.1.5. CARACTERIZACIÓN DE LAS ZONAS AGROECOLÓGICAS

En Manabí se produce yuca en casi todas sus zonas; sin embargo el clima es factor determinante en el uso de las tierras, variedades y sistemas de siembra. El régimen pluviométrico provincial promedio de varios años, disminuye desde el oriente(cantón

Pichincha, 1700 mm/año) hacia el occidente (cantón Montecristi 408 mm/año*) concentrado en un 96%aproximadamente en los seis primeros meses de cada año.

En la provincia, la mayor actividad yuquera tanto agrícola, industrial y de consumo, se realiza en el triángulo central comprendido entre las localidades del cantón Chone (norte), cantón Santa Ana (este) y el cantón Portoviejo (oeste). La provincia tiene una precipitación total promedia de 971.6 mm (enero-junio), temperatura promedio comprendido en el rango de 25 a 26.5 o C. y evapotranspiración de 693.6 mm (enero-junio). Los valores de estos parámetros decrecen ostensiblemente en los seis meses restantes de cada año.

Especial consideración merece el área próxima al vértice correspondiente a Portoviejo, donde el régimen hídrico proporcionado por las lluvias (494 mm/6 meses) representa el 80% de los requerimientos de evapotranspiración.

En términos generales, la temperatura para el desarrollo de la yuca se encuentra entre 25 y 27°C, con una media máxima de 30°C y una mínima de 17°C. Sus rendimientos dependen también de la luminosidad. La yuca es una planta típica de foto período corto entre 10-12 horas luz.

2.1.6. PROCESOS AGROINDUSTRIAL

Raíces peladas y congeladas. Normalmente se usan raíces que no son aptas para parafinado, los mismos que se depositan en "tinetas" (recipientes plástico) conteniendo agua con lo que se evita al deterioro y posteriormente cortados a15-20 cm de largo de acuerdo a la demanda, luego se descascaran o pelan y se les saca los haces xilógenos y fibra, una vez limpia son depositadas en recipientes con agua clorado y posteriormente son enviadas a las fábricas de embalaje existente en la ciudad, donde son envasadas en fundas plásticas de 5 libras cada una y luego

embalada en cajas de cartón de 50 libras para su posterior exportación a los Ángeles, EEUU y Australia. (Wikipedia, 2009).

2.1.7. PRODUCTORES A NIVEL MUNDIAL

El mayor productor de yuca en el mundo, Nigeria, siguió una tendencia de crecimiento favorable, reflejado en un incremento acumulado de casi 17% durante los cuatro años referidos que supera el crecimiento de la producción mundial (10,9%), durante el mismo periodo. Malawi, por su parte, registró el mayor crecimiento del período: 68,8%.

Más de la mitad del total de la producción mundial acumulada durante el período, se concentró en cinco países: Nigeria, Brasil, Indonesia, Tailandia, y República Democrática del Congo, que representaron aproximadamente el 57% de la producción mundial de yuca. CORPEI, 2009. (Ver anexo 1).

2.1.8. PRODUCCIÓN REGIONAL

En cuanto a la producción por regiones, si bien la yuca es un cultivo originario de América Latina y el Caribe, esta región aporta solo el 18% de la producción mundial. La dinámica de la producción mundial de yuca para el período 2002–2005 señala un crecimiento moderado y un descenso en alguna región. En efecto, la producción mundial creció un 10.9% (acumulado). (Ver anexo 2)

2.1.9. MAGNITUD DE PRODUCCIÓN A NIVEL NACIONAL Y DE MANABÍ

En el Ecuador se cultiva yuca en la zona costera, amazónica, y región insular. Hay que destacar que uno de las parte de mayor producción de yuca se las da en Santo

Domingo de los Tachillas debido a la gran calidad de clima que tiene dicha zona territorial. Pero sin dejar de destacar que en varias zonas de Manabí se cultiva en grandes áreas de esta raíz gracias al gran nivel comercial que ha tomado en los últimos años este vegetal y eso ha sido como un punto de motivación para los agricultores de esta raíz en Manabí y en nuestro país.

Superficie, producción, Rendimientos Estimaciones estadísticas del Ministerio de Agricultura y Ganadería indican que la superficie cosechada de esta raíz se ha mantenido en los últimos ocho años por encima de las 20000 ha, con rendimientos variables de acuerdo a la región, sobresaliendo la Costa, la cual representa el 37,0% del área sembrada en el país, mientras que las zonas bajas de las provincias de la Sierra registran el 31,2%, el Oriente 31,4% y Galápagos 0,4%. Referencias históricas y actuales señalan ala provincia de Manabí como la predominante en el cultivo de la yuca.

El Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) a través de la estación experimental Portoviejo ha investigado el cultivo de yuca, en pre y pos cosecha, con el fin de mejorar la tecnología del cultivo y aumentar la producción y productividad; además de dar alternativas para evitar la peresibilidad, estacionalidad y variabilidad de esta raíz, contribuyendo al bienestar de vida del agricultor/a.

2.1.10. DERIVADOS

De la planta de la yuca se consume generalmente la raíz fresca o, convertida en casabe, harina, etc., una vez desintoxicada. No obstante, algunas poblaciones, tanto africanas, como las de Angola y americanas, tales como las poblaciones negras y mestizas del valle del Amazonas (Histoires de Cuisines, 1996), consumen también las hojas. Las hojas se usan como alimento o por sus propiedades medicinales.

Las raíces se consumen frescas, cocinadas sobre brasas, sancochadas o fritas en aceite; sola, como pan, o acompañada con salsas o combinada con otros alimentos. Convertida en harina es muy popular en el Brasil, uno de los mayores productores de yuca del mundo. Allí los productos de la yuca intervienen como ingrediente de base para la elaboración de dos tipos importantes de comidas simbólicas de relación social: la farofa (masa de harina de mandioca, manteca y tocino) y el piráo (harina de mandioca, hervida en agua o en caldo, servida como pan) (Da Matta, 1988).

La harina de la yuca es utilizada, a su vez, como ingrediente en muchas preparaciones culinarias americanas y africanas. Así, es usada para elaborar panes, sopas, alimentos dietéticos para enfermos, bebés y ancianos, salsas, postres, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, etc.

El pelado o descortezado de la raíz fresca de la yuca se hace de manera manual, utilizando un latón de bordes filosos, o con paletas de metal llamadas "machetes", o utilizando peladoras marucas. El lavado se realiza en depósitos de agua para eliminar impurezas.

El rallado o molido se ejecuta empleando pequeños molinos manuales llamados "cigüeñas" o con molinos a motor.

En África Central las raíces frescas de la yuca son peladas y colocadas en sacos o envueltas en hojas de palmera para ser dejadas por un período de tres a cinco días, sumergidas en agua corriente de río. Ese proceso cubre hasta ocho días en el Sake o el noreste de Gabón. Luego las raíces son retiradas del agua, para ser machacadas o comprimidas en una "nianga" para terminar de extraerles los jugos tóxicos (De Garine, Bahuchet, 1990; Edoumba, 1996).

2.2. LAS MIPYMES

2.2.1. IMPORTANCIA

En los últimos decenios la globalización ha alterado drásticamente las condiciones de competencia en el plano empresarial en todo el mundo, tanto a nivel internacional como nacional. El nuevo entorno internacional ofrece muchas oportunidades para el acceso a nuevas tecnologías, aptitudes profesionales, mercados de capital y de productos, economías de escala y menores costos de las transacciones y de la I+D. La reducción de las barreras comerciales como consecuencia de la liberalización y la apertura comerciales afecta de manera positiva a las mipymes, ya que facilita su expansión a mercados internacionales y su integración en redes de producción y cadenas de suministro internacionales y aumenta sus posibilidades de crecimiento.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes), representan un alto porcentaje de las empresas en el país, las cuales, hacen un excelente aporte al Producto Interno Bruto, toda vez que generan un considerable porcentaje del subempleo en el país, sin embargo, se ven limitadas debido a la falta de conocimientos empresariales, una buena administración del negocio, los bajos salarios y bajo poder adquisitivo de la población en general (INIAP, 2008).

2.2.2. LOS PRINCIPALES SIETE ERRORES

Alejandro López Peralta, socio Director de la firma ILG99 CORPORATION, marca en UNIVERSO PYME define los principales 7 errores de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas:

1. Ausencia de un sistema de administración formal. Las mipymes sufren del síndrome del "agartrote". No hay bases firmes de su administración ni mucho menos se establecen esas bases del negocio y de la

administración por escrito. Esto limita de manera muy importante el crecimiento del negocio.

2. No se prevé ni se trabaja para el crecimiento. Como resultado de una ausencia de planeación, derivado de una falta de plan de negocio, las mipymes se mueve como las circunstancias marcan y no como el empresario desea. Es recomendable la presencia de un plan de negocios y de marcar misión, visión y estrategias en el corto, mediano y largo plazo.
3. No se incorpora la tecnología al negocio. Con bastante frecuencia, las mipymes subestiman por desconocimiento las enormes potencialidades que ofrece la tecnología para la búsqueda de una mayor eficiencia y competitividad. En realidad, la tecnología hoy día no es costosa y sí puede representar un gran apoyo a las empresas.
4. No se conocen los costos reales de los productos. Esto habla de la posibilidad de que, en no pocos casos, la empresa esté vendiendo a precios en lo que no gana, sino pierde. Un desconocimiento de los costos operativos agrava este parámetro.
5. No se escuchan las necesidades del mercado. Las empresas no acostumbran escuchar al mercado ni detectar con eficiencia las nuevas necesidades, y con ello se limitan las capacidades de crecimiento.
6. Determinación de políticas fiscales. La Pyme no planea su trayecto fiscal y no saca provecho de las pequeñas ventajas que una planeación fiscal pueden representarles.
7. No se ejerce el liderazgo. Por lo regular el empresario no se prepara para potencializar sus capacidades de liderazgo y se convierte en un ente pasivo ante las circunstancias del mercado (INIAP, 2009).

2.3. MODELOS ADMINISTRATIVO

2.3.1. AUTORES

2.3.1.1. TAYLOR

La época de la evolución del pensamiento administrativo se le ha designado como la etapa científica, principalmente porque a finales del Siglo XIX e inicios del Siglo XX, varios autores se mostraron interesados en investigar desde el punto de vista "científico" la problemática que presentaban las empresas industriales, principalmente por la producción a gran escala y en forma estandarizada.

El estudio de estas operaciones las realizó mediante la observación de los métodos utilizados por los obreros; de sus observaciones surgieron hipótesis para desarrollar mejores procedimientos y formas para trabajar. Experimentó sus hipótesis apoyado por los empleados fuera del horario normal de trabajo; los métodos que comprobó mejoraban la producción; fueron puestos en práctica en el trabajo cotidiano, previa capacitación de los operarios.

Frederick Taylor llegó a la conclusión que todo esto era aplicable a cualquier organización humana. Entre sus conclusiones se encuentran:

- * No existía ningún sistema efectivo de trabajo.
- * No había incentivos económicos para que los obreros mejoraran su trabajo.
- * Las decisiones eran tomadas militar y empíricamente más que por conocimiento científico.
- * Los trabajadores eran incorporados a su labor sin tomar en cuenta sus habilidades y aptitudes.
- * Por lo tanto, Frederick Taylor desarrolló métodos para organizar el trabajo, considerando los materiales, el equipo y las habilidades de cada individuo. Éstos se

han llamado tiempos y movimientos, hoy conocidos como operaciones del proceso o sistema.

2.3.1.2. FAYOL

Henri Fayol (1841-1925), de origen francés, es para algunos, el autor más distinguido de la teoría administrativa. Señaló que la teoría administrativa se puede aplicar a toda organización humana (universalidad). Se le considera el padre del proceso administrativo, y creador e impulsador de la división de las áreas funcionales para las empresas.

Fayol identificó cinco reglas o deberes de la administración:

- * Planeación: diseñar un plan de acción para el mañana.
- * Organización: brindar y movilizar recursos para la puesta en marcha del plan.
- * Dirección: dirigir, seleccionar y evaluar a los empleados con el propósito de lograr el mejor trabajo para alcanzar lo planificado.
- * Coordinación: integración de los esfuerzos y aseguramiento de que se comparta la información y se resuelvan los problemas.
- * Control: garantizar que las cosas ocurran de acuerdo con lo planificado y ejecución de las acciones correctivas necesarias de las desviaciones encontradas.

2.3.2. CONCEPTO DE MODELOS

Básicamente hablamos de modelos que las empresas van copiando, adaptándolos y generalizándolos a las necesidades de las mismas, ya que estos no suelen ser rígidos. Estos se representan a través de técnicas, procesos, modelos y sistemas administrativos.

2.3.2.1. CARACTERISTICAS

- Son aplicados para producir un cambio.
- Para su aplicación requiere del uso de distintas herramientas.
- Son modelos que pueden aplicarse a más de un tipo de empresa.
- Son modelos que cambian la forma de desempeño del recurso humano de la empresa, a través de las herramientas aplicadas.

2.3.3. TIPOS DE MODELOS

2.3.3.1. MODELO AUTOCRATICO:

Fue el modelo prevaleciente en la Revolución Industrial. Este modelo depende del poder. Quienes ocupan el mando deben poseer poder suficiente para ordenar, lo que significa que el empleado que no cumpla ordenes será sancionado.

En un entorno autocrático la orientación apunta a la autoridad oficial formal y la dirección cree saber que es lo mejor y esta convencida que la obligación de los empleados es cumplir órdenes, es decir que estos deben ser dirigidos, persuadidos y empujados a alcanzar cierto nivel de desempeño y limitados a obedecer órdenes.

Esta visión deriva en un estricto control de empleados, el modelo autocrático resulto deleznable debido a brutales y agotadoras tareas físicas y condiciones de insalubridad, indigencia y peligro, en estas condiciones autocráticas los empleados se dirigen a su vez a la obediencia al jefe y no al respeto por este.

El modelo constituye un medio muy útil para el efectivo cumplimiento del trabajo del método aceptable para la determinación del comportamiento de los administradores.

La fuerza combinada de los conocimientos sobre la necesidad de los empleados y de los cambios que ocurren, los valores sociales, dio al reconocimiento que existen mejores maneras de administrar los sistemas organizacionales.

2.3.3.2. EL MODELO DE CUSTODIA

Este depende de los recursos económicos, si una organización carece de recursos suficientes para el ofrecimiento de pensiones y el pago de otras prestaciones le será imposible adoptar este modelo.

Entonces el enfoque de custodia da como resultado la dependencia de los empleados respecto a la organización. En lugar de depender de su jefe los empleados dependen de las organizaciones.

Los empleados que laboran en entornos de custodia adquieren una preocupación psicológica por sus retribuciones y prestaciones económicas. Como resultado del trato que reciben, tienden a mostrarse satisfechos y por lo tanto mantenerse leales a sus empresas. Su mayor ventaja es que discrimina seguridad y satisfacción a los trabajadores.

2.3.3.3. EL MODELO DE APOYO

Tuvo sus orígenes en el principio de las relaciones de apoyo. Se llegó a la conclusión de que una organización es un sistema social cuyo elemento más importante es ser trabajador. Los estudios indicaron la importancia de poseer conocimientos de dinámica de grupos y aplicar la supervisión de apoyo.

2.3.3.4. EL MODELO COLEGIAL

El término colegial alude a un grupo de personas con propósito común, tienden a ser más útil en condiciones de trabajo de lo programado, medios intelectuales, y circunstancias que permiten un amplio margen de maniobra de las labores.

Este depende de la generación por parte de la dirección de una sensación de compañerismo con los empleados, el resultado es que estos se sienten útiles y necesarios. Les resultaba fácil aceptar y respetar el papel de estos en la organización. En vez de ser vistos como jefes, se consideraban a los administradores como colaboradores.

Con esto se persigue crear un estricto de mutualidad en el que cada persona realice sus propias contribuciones y aprecie la de los demás. La orientación se dirigió al trabajo en equipo y la respuesta de los empleados es la responsabilidad y sienten a si mismo la obligación de cumplir normas de calidad que signifiquen un reconocimiento tanto para su labor como para la compañía. El resultado psicológico del modelo colegial en los empleados es la autodisciplina.

El modelo de apoyo depende del liderazgo en lugar del poder y el dinero. A través del liderazgo la empresa ofrece un ambiente que ayuda a los empleados a crecer y cumplir a favor de la organización aquello de lo que son capaces. En consecuencia la orientación de la dirección apunta al apoyo del desempeño laboral de los empleados no al simple apoyo de las prestaciones a los empleados.

El resultado psicológico es una sensación de participación e involucramiento en las tareas de organización, éste forma parte del estilo de vida de trabajo de los administradores y en particular de su modo de tratar a los demás. El modelo de apoyo es eficaz tanto para empleados como para administradores y goza aceptación generalizada.

2.4. MODELOS ADMINISTRATIVOS BÁSICO PARA LAS MYPIMES

Este modelo consta de 4 etapas:

ETAPA 1.- ANÁLISIS SITUACIONAL

- A. Descripción
- B. Diagnostico Situacional
- C. Foda

ETAPA2.- PLANEACIÓN DEL MODELO BÁSICO

- A. Descripción
- B. Objetivos del Modelo
- C. Estrategias

ETAPA3.- ESTRATEGIAS ADMINISTRATIVAS DEL MODELO

- A. Comunicación
- B. Recursos
- C. Seguimientos
- D. Estrategias de la Micro empresa

ETAPA4.- ETAPA DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

- A. Descripción
- B. Objetivos
- C. Evaluación
- D. Análisis de Resultados

2.5. BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA

Las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) o Good Manufacturing Practices (GMP)), son un conjunto de herramientas que se implementan en la industria de la alimentación. El objetivo central es la obtención de productos seguros para el consumo humano. Los ejes principales del BPM (o GMP en inglés, Good Manufacturing Practices) son las metodologías utilizadas para la manipulación de alimentos y la higiene y seguridad de éstos, liberándolos de las enfermedades transmitidas por alimentos (ETA).

Las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) se constituyen como regulaciones de carácter obligatorio en Colombia y en gran cantidad de países; buscan evitar la presentación de riesgos de índole física, química y biológica durante el proceso de manufactura de alimentos, que pudieran repercutir en afectaciones a la salud del consumidor.

Forman parte de un Sistema de Aseguramiento de la Calidad destinado a la producción homogénea de alimentos, las BPM son especialmente monitoreadas para que su aplicación permita el alcance de los resultados esperados por el procesador, comercializador y consumidor, con base a las especificaciones plasmadas en las normas que les apliquen.

Su utilización genera ventajas no solo en materia de salud; los empresarios se ven beneficiados en términos de reducción de las pérdidas de producto por descomposición o alteración producida por contaminantes diversos y, por otra parte, mejora el posicionamiento de sus productos, mediante el reconocimiento de sus atributos positivos para su salud.

El sistema BPM coexiste con otros estándares que interactúan entre sí, por ejemplo el HACCP (Análisis de Riesgo de los Puntos Críticos de Control) y POES (Procedimientos Estandarizados de Operaciones Sanitarias). Asimismo el BPM

incorpora el MIP (Manejo Integrado de Plagas), que es el estándar por excelencia en el control de plagas para ejecución en industrias y empresas en general.

Los organismos internacionales que trabajan en el control y aplicación de normas de aseguramiento de la calidad alimentaria (principalmente la Organización Mundial de la Salud) recomiendan la implementación del BPM, el HACCP y el POES. Asimismo el comercio internacional en general exige estos estándares de calidad como condición a la exportación/importación de alimentos.

El BPM tiene especificaciones para cada sector o producto. No obstante existe un patrón común que imparte las bases de las buenas prácticas de manufactura y que es dirigido por la Comisión Codex Alimentarius de la OMS. En la actualidad existen más de ciento cincuenta países miembros de este programa y los documentos del Codex son revisados y ampliados periódicamente.

Los códigos de BPM contemplan todo el proceso alimentario, desde la siembra o cría hasta el despacho al usuario final. Los requerimientos incluyen control de procesos, aseguramiento y metodologías de higiene, control de productos sanos, etcétera.

Un programa BPM aplicado a una industria requiere, al igual que otras normas tales como ISO, la auditoría permanente para verificar el cumplimiento del sistema. Estos controles generalmente están basados en las recomendaciones del Codex Alimentarius y se ejecutan tomando diez aspectos de verificación:

1. Infraestructura edificación y operacional
2. Materias primas, insumos directos e indirectos
3. Métodos y procedimientos
4. Equipos, utensilios y herramientas
5. Personal (prácticas, capacitación, elementos de protección)
6. Producto terminado
7. Servicios
8. Manejo de residuos

9. Control de Plagas

10. Logística, transporte y distribución. Wikipedia, 2011

2.6. SOTFWARE MONICA

Mónica es el programa de computador ideal para su negocio. Le permite realizar las facturas, controlar el inventario, realizar listas de precios, tener un archivo de clientes, proveedores, manejar las cuentas por cobrar, las cuentas corrientes, y la contabilidad básica de su empresa. Puede ser utilizado en cualquier país del habla castellana. Mónica es ideal para negocios dedicados a la comercialización de productos de cualquier tipo. Por ejemplo si su empresa es una ferretería, una farmacia, venta de ropa, etc. entonces Ud. puede utilizar nuestro programa sin problemas, todo lo que necesita es un computador personal (ó una red de computadores) y listo!. Mónica es fácil de trabajar, es muy sencillo de instalar en su computador, viene con un manual completamente en castellano, no es una traducción de algún programa en inglés. Ha sido desarrollado especialmente para las empresas latinoamericanas, teniendo en mente al empresario latino que desea resultados rápidos e instrucciones sencillas. Con Mónica Ud. no necesita conocer contabilidad a fin de usarlo en su negocio, es muy fácil de aprender. Ud. puede hacer una factura en el computador tan simple como lo haría con papel y lápiz, ó con una máquina de escribir.

Los módulos que componen Mónica son independientes de tal modo que si Ud. solamente quiere hacer facturas, por ejemplo, no necesita manejar los otros módulos o tener que "predefinir" parámetros adicionales (y muchas veces términos contables poco entendibles) que nunca va a utilizar a fin de hacer una factura.

2.6.1. MÓDULOS QUE COMPONEN EL SOFTWARE MONICA

- **FACTURAS.-** Le permite crear facturas, modificarlas y eliminarlas. Ud. puede especificar sus propios números de factura, ordenar las facturas por diferentes criterios (fechas, clientes, vendedor, etc.). Así mismo puede realizar devoluciones sobre el inventario. Las facturas actualizan el inventario apenas son creadas. También puede realizar facturas en lotes (ideal por ejemplo cuando se tiene que facturar al mismo grupo de clientes al final del mes por un mismo concepto). Puede obtener sus totales de ventas por fechas, clientes, reporte de impuestos, etc.
- **INVENTARIO.-**Controla los productos en el almacén: crea, modifica y elimina productos (el código del producto puede ser hasta de 14 caracteres), puede hacer su lista de precios, precios-costo, para un grupo de productos, cambiar de precios de uno o varios productos a la vez, puede almacenar más de 10 millones de ítems en sus archivos. Así mismo puede enviar cotizaciones a sus suplidores (si lo desea puede imprimirlo en inglés) y luego convertirlos en ordenes de compra (está enlazado con el módulos de cuentas por pagar). Otro aspecto importante es el kárdex que puede llevar de su inventario, es fácil de actualizar y manejar. Por otra parte, Mónica le brinda la posibilidad de manejar las imágenes (fotos o diagramas) de sus productos. Por ejemplo Ud. puede tener un catálogo de todos sus productos en su computador.
- **CUENTAS POR COBRAR.-**Cuando Ud. vende al crédito, Mónica le permite controlar las facturas vencidas, abiertas, pagos parciales, etc. Ud. puede tener un listado de clientes morosos, facturas canceladas, vencimientos de las próximas facturas. Asimismo obtener el estado de cuenta de cualquier cliente en cualquier momento.

- **CUENTAS POR PAGAR.**-Si su empresa quiere llevar un registro de compras de sus suplidores, entonces este módulo es para Ud. ya que le permite saber a que suplidores le debe, cuando se vencen las facturas, etc. Calendario de pagos para el suplidor. Estado de pagos para cada suplidor.
- **CUENTAS CORRIENTES.**- Su empresa ahora puede llevar una ó 1000 cuentas corrientes. Es muy fácil crear un nuevo cheque en la cuenta corriente de la empresa, hacer sus depósitos, consultar los saldos, clasificar los cheques, etc. Hacer un cheque es como escribir uno en su chequera, solamente tiene que llenar los espacios en blanco. Realiza una reconciliación con el estado de cuenta de su banco.
- **CONTABILIDAD.**- Diseñado especialmente para el profesional contable. Registro de asientos por partida doble, Ud. puede definir su tabla contable ó utilizar la que viene diseñada especialmente para su país! el cual puede ser manejado en multinivel (Agrupación de cuentas). Con Mónica Ud. puede tener el libro diario, Mayor, y los principales reportes financieros: Balance de la Empresa, Estado de Ganancias y pérdidas, Balance tributario, etc.
- Mónica adicionalmente puede trabajar en red: Novell, Windows 95, Lantastic, etc. Es decir Ud. puede realizar una factura en una estación de la red, mientras que la otra estación por ejemplo puede estar manejando el inventario. Mónica acepta el símbolo de su moneda y ha sido diseñada para ajustarse a los reglamentos de su país (por ejemplo el RUT en Chile, RUC en Perú, NIT en Colombia, coma decimal en Sto. Domingo, Facturas reglamentadas en Venezuela, etc.) Mónica tiene acceso de seguridad. Hasta 4 niveles de usuarios pueden ingresar a realizar las diferentes funciones de Mónica, por ejemplo un nuevo empleado puede ser asignado nivel básico el cual solamente le permite hacer una factura, sin posibilidad de eliminarla ó cambiarla y no puede consultar costos. Wikipedia, 2011.

CAPITULO III.

DESARROLLO METODOLOGICO

3.1. UBICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se desarrolló en los Cantones de Bolívar, Junín, Tosagua Y Chone de la zona norte de la Provincia de Manabí, durante los meses Noviembre del 2011 a Marzo del 2012.

3.2. ENFOQUE

El proyecto de investigación se enfocó a los microempresarios artesanales, acopiadores de yuca de la zona norte de Manabí “Bolívar, Chone, Tosagua y Junín”.

3.3. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

La Modalidad que se aplicó en la recopilación de la información necesaria para el desarrollo de la investigación fue la Bibliográfica y Descriptiva.

3.4. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación utilizado en la ejecución de esta tesis fue la Bibliográfica y Descriptiva, que son las más eficaz a la hora de recopilar y obtener la información, datos, métodos y procedimientos para el perfecto desarrollo de la investigación.

3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

Empresas Exportadoras de Yuca y Micro-Empresas procesadoras de yuca de la Zona Norte de Manabí (Chone, Bolívar, Tosagua y Junín)

Para el presente trabajo se aplicó la técnica de la entrevista la misma que se la realizo a cincoempresas exportadoras y ha cinco micro empresas procesadoras de yuca en trozo, integrantes de la muestra.

CAPITULO IV. RESULTADOS

4.1. DIAGNOSTICO DE LOS FACTORES NEGATIVOS

Los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a empresarios exportadores y microempresarios de la muestra en estudio, sirvieron para finiquitar e interpretar los factores negativos de la siguiente manera:

4.1.1. EXPORTADORES

- a) Uno de los factores importantes analizados en el presente trabajo de investigación está relacionado con la exigencia de calidad que obligan los Clientes; el resultado obtenido de la muestra consultada es el siguiente: 4 Exportadores que representan el 80% exige que la yuca sea Blanca-Blanda; 1 Exportador restante que corresponde al 20% exige que la yuca este bien pelada. **(Ver Tabla 04.14.)**

- b) De acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta, 4Exportadores, que representan el 80% de la muestra analizada, manifestaron que no conocen la variedad que exportan, se guían por el color y cocción de la yuca; el 1 restante que corresponde al 20% indicó la que M- Cool 650 es la Variedad que exporta. **(Ver Tabla 04.15.)**

- c) Conforme a los resultados obtenidos en la encuesta, 4 Exportadores que representan el 80% indicaron que la principal dificultad con los abastecedores del producto es el Tiempo de Llegada a las empresas. **(Ver Tabla 04.18.)**

4.1.2. MICROEMPRESARIOS

- a) Otro de los aspectos importantes analizados en el presente trabajo de investigación está relacionado con la exigencia de calidad a Proveedores; el resultado obtenido de la muestra consultada es el siguiente: 5 Micro Empresarios que representan el 100% exige que la yuca sea fresca, lo que muchas veces no puede ser cumplido por el agricultor. **(Ver Tabla 04.07.)**

- b) Cinco Micro Empresarios encuestados que representan el 100%, manifestaron que no manejan un Sistema Administrativo y Contable. **(Ver Tabla 04.09.)**

4.2. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

4.2.1. BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA

La pequeña industria alimenticia tiene a través de sus productos una incidencia directa en la salud y seguridad de los consumidores. Por esta razón es muy importante establecer un método de trabajo que asegure a sus clientes alimentos sanos y de calidad.

Las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) constituyen la mejor herramienta para cumplir con esta premisa. Aplicando las BPM se va a producir alimentos seguros de acuerdo a las normativas nacionales e internacionales, a la vez que aumentará la satisfacción de los clientes al demostrarles su compromiso con la calidad.

Las BPM son prácticas y estrategias que incluyen lineamientos generales y específicos para la operación de una empresa o microempresa con el fin de garantizar la calidad de los alimentos y reducir los riesgos para la salud del consumidor, entre las que se deben tomar en cuenta o establecer para el cumplimiento de las BPM, siendo de carácter obligatorio como:

DISPOSICIONES RELATIVAS A LA CALIDAD DE LA YUCA, SU PROCESAMIENTO, INSTALACIONES Y PERSONAL.

- **Apariencia:** requisitos mínimos
 - Estar entera;
 - Estar sana libre de podredumbre, moho u otro deterioro;
 - Estar exenta de humedad anormal (menor al 15%);
 - Estar exenta de cualquier olor y sabor extraño;
 - Ser de consistencia firme;
 - Estar exenta de pérdida de color en la pulpa (blanco);
 - Soportar el transporte y la manipulación.

- **Higiene: sanidad personal**

Toda persona que ingrese a trabajar a cualquiera de las mipymes destinadas al procesamiento de yuca (troceado), y entre en contacto con la materia prima, materiales de empaques, equipos, utensilios y producto terminado debe observar las siguientes medidas de higiene que a continuación se describen:

Control de enfermedades.-

- Las mipymes procesadoras de yuca deberán procurar que el personal que labora en producción se someta a exámenes médicos en el centro de salud mas cercano por lo menos una vez al año. Los resultados de estos exámenes deberán registrarse y archivarlos.
- En caso de que algún empleado presente algún padecimiento respiratorios y de carácter intestinal deberá informar a su jefe inmediato.
- Si el empleado a sufrido algún tipo de lesión (cortadas, erupciones en la piel), deberá informar a su jefe inmediato.
- Ninguna persona que sufra heridas o lesiones deberá seguir manipulando la yuca, ni los materiales y equipos.
- Toda ocurrencia de padecimiento o lesión deberá de registrarse en la hoja de control de enfermedades.

Registro de enfermedades del personal (Reg. HP. 1)

FECHA	NOMBRE	PUESTO	ENFERMEDAD	PROCESO	TRATAMIENTO	OTRO	ACCIÓN TOMADA	RESPONSABLE

Uniformes.-

- En caso de utilizar uniformes estos deberán traerse al trabajo en una bolsa plástica transparente y limpia.
- Deberá cambiarse de uniforme por lo menos 3 veces por semana.
- La limpieza del uniforme es responsabilidad absoluta del trabajador u operario.

Cobertor para el cabello.-

- Todo el personal que ingrese al área del proceso de troceado de yuca deberá cubrir su cabeza con una redecilla o gorra.
- El cabello deberá usarse de preferencia corto.
- Si el personal que labora es femenino y los que utilizan el cabello largo deberán sujetarlo de tal modo que no se salga de la redecilla o la gorra.

Cubre bocas o mascarilla.-

Todo el personal que entre en contacto con el producto (yuca troceada), material de empaque deberá cubrirse la boca y la nariz con la mascarillas con el fin de evitar la contaminación.

- La mipymes deberá de disponer de mascarilla al personal, preferentemente en cada proceso.
- Es responsabilidad del jefe inmediato las disposiciones de higiene en cuanto al uso de mascarilla.

Limpieza personal.-

Todo el personal deberá practicar los siguientes hábitos de higiene personal:

- Darse un baño antes de ingresar al trabajo.
- Usar desodorante en talco.
- Lavarse frecuentemente el cabello
- Rasurarse diariamente.
- No utilizar perfumes
- Las uñas deberán usarse cortas y limpias.
- Prohibido las barbas.

Limpieza personal (manos).-

Todo el personal deberá lavarse correctamente las manos:

- Antes de iniciar labores.
- Antes de manipular el producto.
- Antes y después de comer.
- Después de ir al servicio sanitario.

Conducta personal.-

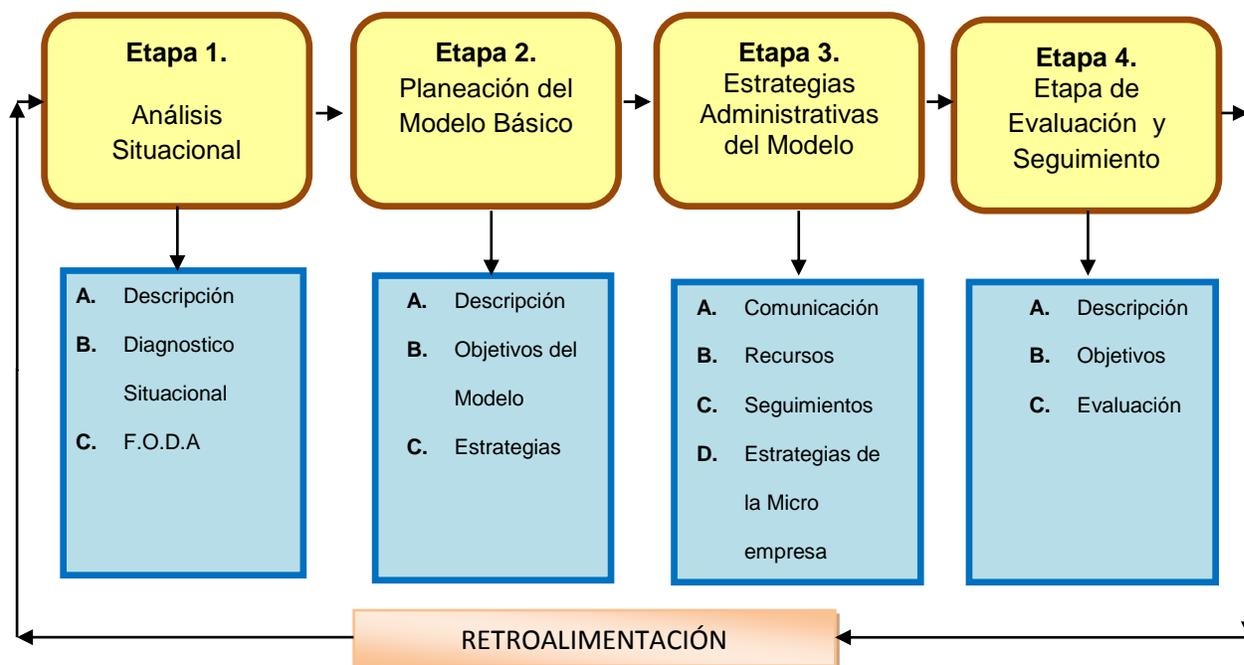
- Queda prohibido fumar, ingerir alimentos bebidas, escupir en el área de proceso.
- No utilizar joyas: aretes, cadenas, anillos, collares y relojes dentro del área del proceso de yuca troceada.
- El área de trabajo deberá de mantenerse limpio.
- **Sanidad de las instalaciones (físicas y sanitarias)**

- Los productos de limpieza deben de aplicarse de manera que no contaminen el producto.
 - Deberán almacenarse en un lugar específico fuera del área de proceso.
 - Deberán estar rotulados y en recipientes destinados para el fin propuesto.
 - Los implementos de limpieza deben ser de uso específico.
 - La superficie de contacto con la yuca troceada deberá estar limpia.
-
- **Analizar las áreas: planta, equipos y utensilios.**
 - Revisar constantemente el control de roedores e insectos.
 - Mantener los alrededores de la planta de proceso limpia de basura y de maleza.
 - Mantener los equipos y utensilios en buen estado.
 - Llevar los registros de limpieza de la planta y equipos.
 - Realizar mantenimientos preventivos y correctivos.
-
- **Procesos.**
 - Distribuir los equipos y las instalaciones de tal manera que no dificulten el proceso.
 - Llevar un manejo adecuado de proceso.
 - Elaborar diagrama de proceso, describiendo cada operación
 - Llevar inventario de la materia prima que ingresa a la planta y del producto que sale de la misma en los respectivos registros.
 - Realizar los respectivos análisis bromatológicos como: humedad, ceniza, fibra, y almidón.
 - Utilizar el embalaje adecuado (tanques con una solución de agua clorada con un 4%).
 - Clasificar la yuca por su grado de cocción que no debe superar los 10 minutos.

4.3. SISTEMA ADMINISTRATIVO

4.3.1. MODELO BASICO ADMINISTRATIVO PARA LAS MIPYMES

Fig. 04.01. MODELO BASICO ADMINISTRATIVO DE LAS MIPYMES



4.3.1.1. ETAPA 1.

ANALISIS SITUACIONAL

❖ DESCRIPCIÓN

La primera etapa consiste en realizar un diagnóstico a las Microempresas procesadoras de yuca fresca en los Cantones de Tosagua, Chone, Junin y Bolívar, para que las pequeñas microempresas puedan realizar un diagnóstico deben auxiliarse de una herramienta administrativa FODA.

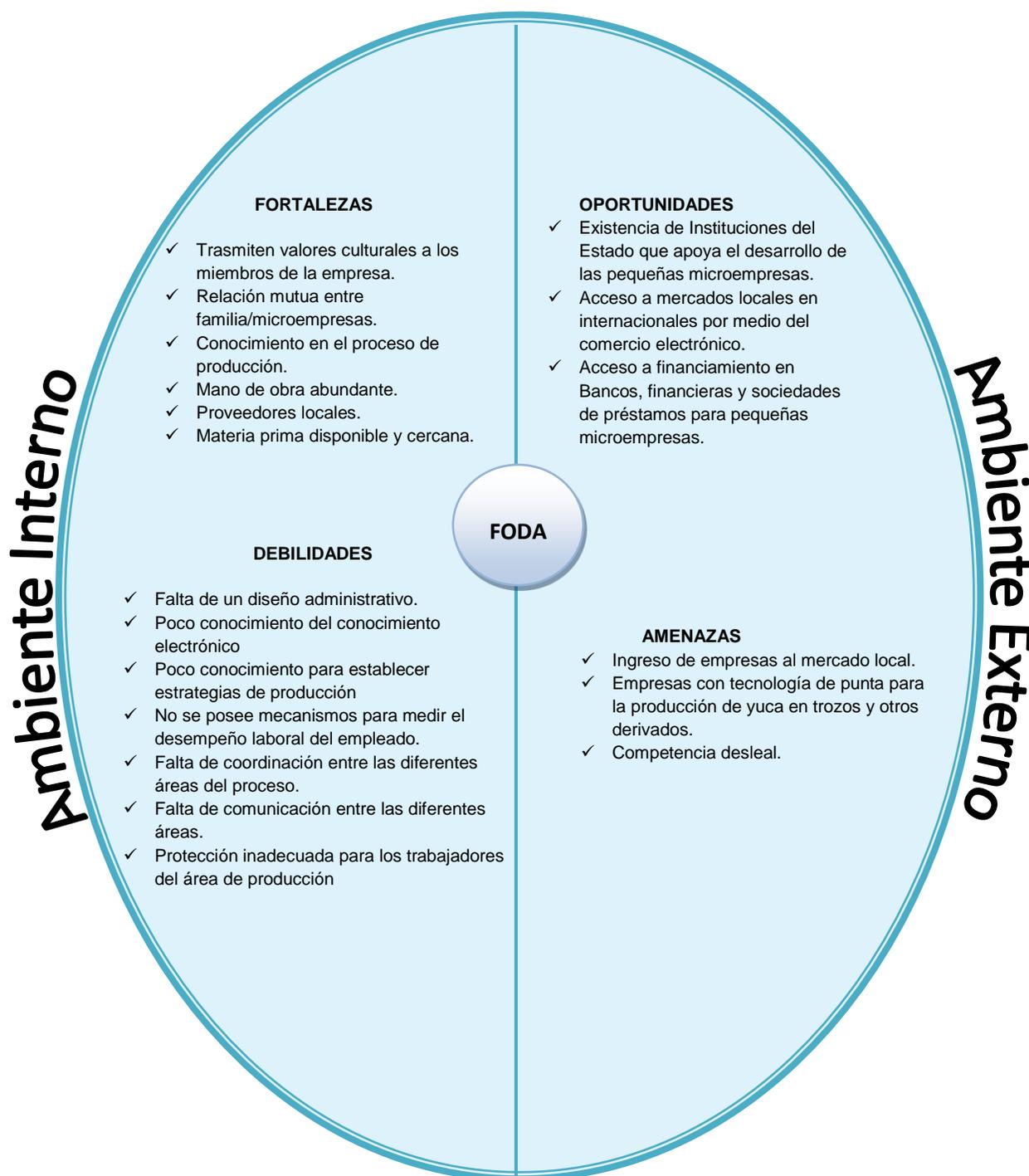
❖ DIAGNOSTICO SITUACIONAL

Los microempresarios deben conocer cuáles son sus fortalezas, oportunidades para poder explotarlas, también identificar sus debilidades y posibles amenazas y prepararse para enfrentarlas.

Por este motivo para las pequeñas microempresas es necesario aplicar el FODA lo cual le va a brindar una información más apegada a la realidad.

Esta información le va a ayudar a las microempresas a tomar mejores decisiones en el momento de posibles debilidades que se presente.

Fig. 04.02. FODA. DE LAS MICROEMPRESAS PROCESADORAS DE YUCA.



4.3.1.2. ETAPA 2.

PLANEACIÓN DEL MODELO BÁSICO

❖ DESCRIPCIÓN

Las microempresas procesadoras de yuca deben contar con un modelo básico administrativo para optimizar mayores ganancias.

Esto constituye el punto de origen para el desarrollo de todas las actividades de la Microempresa.

La planeación va a consistir en fijar la acción a seguir, estableciendo los objetivos para impulsar la continuidad de la microempresa.

Herramientas que debe de considerar las mipymes a fin de mantener y adecuar una cultura administrativa de acorde a las nuevas tendencia en la comercialización de yuca:

Misión.- En el caso del procesamiento de yuca troceada la misión debe identificar la función básica de la mipymes. Ejemplo: Producir yuca troceada que tenga los mas altos niveles de calidad e inocuidad, garantizando la seguridad alimentaria que requieren nuestros clientes.

Visión.- Las mipymes deben orientar la dirección o rumbo que quiere seguir la empresa. Ejemplo: Ser la empresa líder en el mercado de comercialización de yuca troceada aplicando las BPM y garantizando la calidad de nuestros productos y la seguridad de nuestros consumidores.

Objetivos.- Las mipymes deben describir cual es el porcentaje mensual que esperan producir, y además el porcentaje que esperan vender.

Estrategias.- Es importante para las mipymes estrategias como la comercial, es decir tener claro a quien o a quienes le van a vender la yuca troceada.

Así como también las estrategias de mercadeo y publicidad como: página web, publicidad radial.

Reglas y políticas.- Es importante que las mipymes sigan y ejecuten acciones a fin de mejorar los procesos, como por ejemplo: No fumar (regla), salarios (políticas).

Procedimiento.- Es importante para las mipymes tener un método de proceso establecido que le sirva para llegar a cumplir con las actividades diarias. Ejemplo: Diagrama de proceso

Programas.- Constituye para las mipymes el procedimiento de yuca las actividades relacionadas a la adquisición de la materia prima al plan de producción y a quien van hacer sus proveedores.

Presupuestos.- Detallan los recursos que las mipymes del procesamiento de yuca troceada deben asignar a fin de prepararse por adelantado de las necesidades que requiera el proceso. Ejemplo: Presupuesto de operación, de gastos, de ingresos, de efectivo y de capital.

❖ **OBJETIVOS DE MODELOS.**

Los siguientes objetivos permitirán impulsar la continuidad de la microempresa productoras de yuca en trozos mediante el modelo básico administrativo para las MIPYMES.

OBJETIVOS DE LAS MICROEMPRESAS.

Cada una de las etapas de este modelo básico tiene que servir para que los microempresarios lo tomen en cuenta y en consideración.

- ✓ Asegurar la continuidad: a través de mantener la Microempresa funcionando y obteniendo productos de calidad que satisfagan las necesidades y expectativas de los consumidores, mejorando el servicio y capacitando a los empleados.
- ✓ Utilizar conocimientos administrativos y aplicaciones tecnológicas modernas de las diversas áreas de la microempresa, para contribuir al logro de sus objetivos.
- ✓ Expandir el mercado mediante el comercio electrónico: elaborando una página web y colocarla en el internet.
- ✓ Mejorar la competitividad mediante productos y servicios.

OBJETIVOS DE LA PROPIEDAD

Los propietarios de las microempresas son los actores principales del área financiera de la microempresa porque forman parte de la estructura accionaria. Por lo que es impórtate fijar objetivos. A continuación se proponen algunos objetivos que todo dueño debe lograr dentro de la microempresa.

- ✓ Cumplir con los intereses monetarios del dueño al retribuirlo con dividendo justos sobre las inversiones realizadas.
- ✓ Mantener el capital a valor presente.
- ✓ Obtener beneficios por encima de los intereses bancarios.
- ✓ Reinvertir en el crecimiento de la empresa.

OBJETIVOS DE LA FAMILIA.

Las pequeñas microempresas por lo general son de carácter familiar, lo cual son más vulnerables a los cambios del mercado. A continuación se proponen algunos objetivos que ayuden a minimizar el riesgo que estas tienen para mantener e impulsar la continuidad.

- ✓ Asegurar la continuidad de la microempresa: transmitiendo valores morales y éticos a los miembros de la familia como honradez, responsabilidad, disciplina, justicia.
- ✓ Efectuar reuniones familiares con el propósito de identificar características de liderazgo e interés en el negocio.
- ✓ Procurar un equilibrio entre la relación familiar microempresa.
- ✓ Mantener una sana relación entre familia y empleados: elaborando lineamientos como no tener relaciones sentimentales con los empleados.
- ✓ Conservar y fomentar los valores familiares.

❖ **ESTRATEGIAS DEL MODELO**

Las estrategias son aquellas maniobras que todos los propietarios de las pequeñas microempresas de yuca deben conocer y aplicarlas para un determinado escenario que se presente

ESTRATEGIA COMPETITIVAS

La implementación de una estrategia competitiva debe contar con el apoyo de los propietarios y gerentes de la pequeña empresa y la disponibilidad del recurso humano, recurso financiero y recurso tecnológico. La implementación de una estrategia competitiva producirá un mensaje interno de eficacia enfocando a toda la microempresa en un objetivo claro y definido.

Entre las estrategias competitivas que se pueden adoptar están:

- ✓ Estrategias de precios: Evaluar costos de materia prima para obtener una producción más accesible para los clientes.
- ✓ Estrategias de venta: Consultar en internet y hacer investigaciones del mercado para ver preferencias de calidad.

- ✓ Estrategias de producción: son aquellas que se ven en los productos para la venta y además analizan cual es el proceso más rentable.

4.3.1.3. ETAPA III

ESTRATEGIAS ADMINISTRATIVAS DEL MODELO BÁSICO

❖ COMUNICACIÓN

Cuando la comunicación entre los miembros de la familia es sólida y saludable las relaciones de trabajo son fluidas al tiempo que se utiliza su capital creativo y empresarial pero cuando es opuesto o peor aun cuando se toman creencias y posturas rígidas entre los miembros de la familia entonces no solo están en problemas la familia y la microempresa, sino que también la autoestima y la visión personal del mundo pueden convertirse en un rígido sistema de creencias que bloquea la curación y el crecimiento del individuo, de la familia y la empresa.

❖ RECURSOS.

Tiempo y Dinero es lo que necesita toda microempresa para dar un buen trato tanto a los clientes como trabajadores ya que ambos merecen por parte del propietario el mejor trato.

❖ SEGUIMIENTO

El propietario debe revisar y evaluar los objetivos y las acciones pertenecientes al círculo familiar, con el fin de determinar si se han alcanzados los resultados, en caso

contrario se debe hacer las modificaciones pertinentes. Es importante cuando se realice el seguimiento verificar lo siguiente:

- Pedido de los clientes
- El abastecimiento de la materia prima
- Calidad del producto

❖ **ESTRATEGIAS DE LA MICROEMPRESAS.**

La microempresas procesadoras de yuca va a optar por tener en su modelo administrativo las siguientes estrategias:

Establecer mejor relación entre la parte de la familia y los obreros.

Apuntar a las mejores técnicas de producción y administración mediante la tecnología moderna.

4.3.1.4. ETAPA IV.

ETAPA DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

❖ **DESCRIPCIÓN**

En esta etapa se persigue la medición de los resultados para determinar la implementación del modelo, a través de la retroalimentación del mismo.

Es importante que luego de haber efectuado el trabajo se revise y se controle para determinar si se están alcanzando los objetivos planteados.

❖ **OBJETIVO.**

Determinar si las técnicas aplicadas en la microempresa están dando los resultados esperados.

❖ EVALUACIÓN

Para la evolución del modelo se asignan como responsable a los propietarios los cuales estarán en coordinación directa, siendo estos quienes levantarán un informe de los avances obtenidos de acuerdo al seguimiento continuo para lograr los objetivos planificados y obtener un mejor desempeño.

Los cuales deben realizarse mediante una contabilidad sea esta manual o a través de un software en el que deben de controlarse el estado de perdida y ganancia balance general, libro diario y la tabla de resultados.

4.3.2. MODELO CONTABLE

4.3.2.1. SOFTWARE CONTABLE MÓNICA

Para cumplir y recomendar una herramienta contable que nos proporcione la ayuda necesaria que permita contar con un sistema que pueda ser utilizado en cualquier parte. Mónica es ideal para negocios dedicados a la comercialización de productos de cualquier tipo. Por ejemplo si su actividad es empresarial o micro empresarial Se puede utilizar este programa sin problemas, todo lo que necesita es un computador personal (una red de computadores) y listo Mónica es fácil de trabajar, es muy sencillo de instalar en su computador, viene con un manual completamente en castellano.

Una microempresa destinada a la comercialización de yuca en trozos necesita llevar la contabilidad mínima de su actividad, por lo que es necesario utilizar la parte contable de este software Mónica que servirá para los microempresarios ya que esta diseñado de una manera muy sencilla y que su manejo se hace fácil de entender y manejar. Los Registro de asientos por partida doble, Ud. puede definir su tabla

contable ó utilizar la que viene diseñada especialmente para su comercio el cual puede ser manejado en multinivel (Agrupación de cuentas). Con Mónica Ud. puede tener el libro diario, Mayor, y los principales reportes financieros: Balance de la Empresa, Estado de Ganancias y pérdidas, Balance tributario, etc.

4.4. COSTO BENEFICIO DE LA COMERCIALIZACIÓN DE LA YUCA EN TROZOS.

Se realizo el costo de producción, tomando en cuenta los gastos del proceso y el costo beneficio de una tonelada métrica de yuca procesada en trozos, se utilizo la relación, de que, el 37.5% de una tonelada de materia prima es desperdicio (cascara, pedúnculo y cola).

TABLA 04.01.OBTENCION DE UNA TONELADA MÉTRICA DE YUCA TROCEADA

RUBROS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Yuca / Bruto	1600 kg	100%
Cascara	400 kg	25%
Pedúnculo	80 kg	5%
Colas	80 kg	5%
Venas	40 kg	2.5%
TOTAL DE PÉRDIDAS	600 kg	37.5%
RENDIMIENTO NETO	1000 kg	62.5%

Fuente: FRUTIEXITO

Autor: Párraga Bazurto Luis Cayetano

TABLA 04.02.COSTOS DE PRODUCCION DE 1.000 Kg (1T.M³) DE YUCA EN TROCEADA

RUBROS	CANTIDAD	PRECIO *Kg	PRECIO TOTAL
Yuca / Bruto	1600 kg	0.131	210
Troceada	1600 kg	0.01	16

Descascarada	1600kg	0.02	32
Desvenada	1600 kg	0.01	16
Lavado	1600 kg	0.01	16
Transporte	1000 kg	0.04	40
COSTO TOTAL	1000 kg	0.34	340
PRECIO DE VENTA	1000 kg	0.45	450

Fuente: FRUTIEXITO

Autor: Párraga Bazurto Luis Cayetano

		20	21	23	24	25
110	sacos diarios	0,35				
	PROYECCION DE INGRESOS ANUALES	0	1	2	3	4
	INGRESOS					
	Ventas de Yucas troceadas	129.600,00	138.000,00	157.920,00	168.192,00	174.048,00
	GASTOS DE PRODUCCIÓN	76.272,00	78.969,96	89.751,96	93.665,40	95.927,40
	Materia prima	59.904,00	62.400,00	72.576,00	76.247,04	78.428,16
	Gastos de Sueldo	240,00	249,96	279,96	291,96	296,04
	Gastos de Transporte	11.520,00	11.520,00	11.520,00	11.520,00	11.520,00
	Otros gastos por imprevistos	4.608,00	4.800,00	5.376,00	5.606,40	5.683,20
	Inversión Inicial					
	Equipos y materiales	- 1.257,40				
	Capital operativo	- 6.912,00				
	Flujo neto	- 8.169,40	53.328,00	59.030,04	68.168,04	74.526,60
	VAN	\$ 163.298,92				
	Significa que el proyecto es económicamente viable, ya que adicional al porcentaje de tasa que el inversionista desea ganar, obtiene US \$ 163.298,92 unidades monetarias adicionales en los 5 años de vida útil del proyecto.					
	TIR	664%	Tasa interna con la que retorna la inversión.			

Fuente: FRUTIEXITO

Autor: Párraga Bazurto Luis Cayetano

4.5. ENCUESTA DIRIGIDA A MICROEMPRESARIOS PROCESADORES DE YUCA TROCEADA

1.- Tiempo que se dedica a la Comercialización de la Yuca

Para el presente trabajo de investigación se realizó una encuesta dirigida a 5 Micro Empresarios procesadores de Yuca Troceada en Manabí, una de las preguntas estuvo relacionada con el tiempo que se dedica a la comercialización de yuca, de los Micro Empresarios que se dedicaban a esta actividad; consultando a los encuestados, los resultados obtenidos determinan que 4 de ellos, que corresponden al 80% del total de la muestra, se han dedicado entre 1-5 años; 1 restante que es el 20% de los encuestados han dedicado de 5-10 años. (Ver Cuadro 1 Gráfico 1)

TABLA 04.04. Tiempo que se dedica a la Comercialización de Yuca

INDICADORES	FRECUENCIA	%
1-5 años	4	80,00
5-10 años	1	20,00
10-15 años	0	0,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Micro Empresarios Procesadores de Yuca

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.03. Tiempo que se dedica a la Comercialización de Yuca



Fuente: Encuesta realizada a Micro Empresarios Procesadores de Yuca

Elaborado por: Investigador del Proyecto

2.- El cantón de donde son sus Proveedores

Otro de los aspectos que se realizó está relacionado con el lugar de dónde son sus proveedores, de los resultados obtenidos se concluyó que 1 Micro Empresario encuestado que representa el 20%, el Proveedor es de Calderón; 4 restantes que corresponden el 80%, informaron su Proveedor es de Canuto.

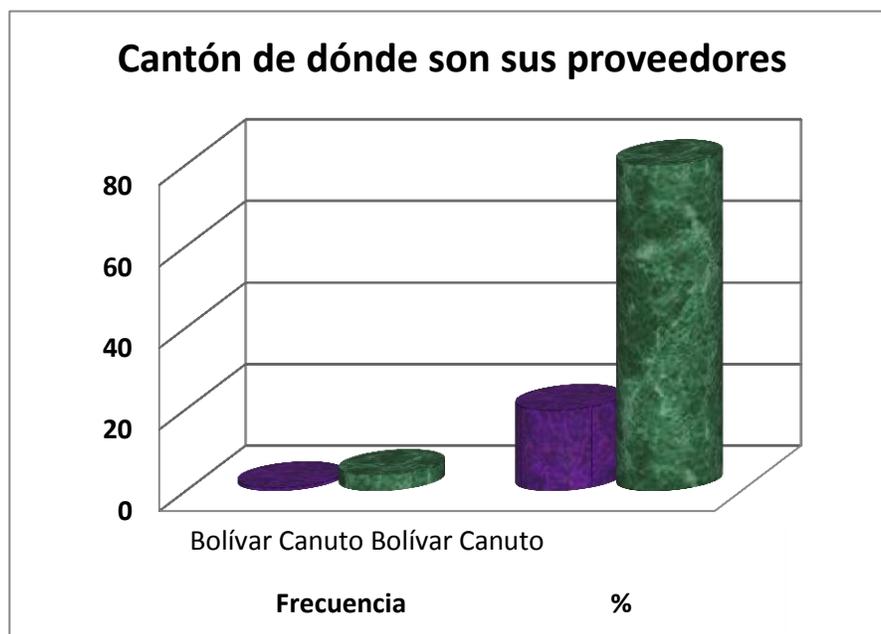
TABLA 04.05. Cantón donde son sus Proveedores

INDICADORES	FRECUENCIA	%
Bolívar	1	20,00
Canuto	4	80,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Micro Empresarios Procesadores de Yuca

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.04. Cantón donde son sus Proveedores



Fuente: Encuesta realizada a Micro Empresarios Procesadores de Yuca

Elaborado por: Investigador del Proyecto

3.- Cantidad y Tiempo en que realiza la Compra de su Materia Prima

Los resultados obtenidos de la encuesta muestran que 1 Micro Empresario que representa el 20%, del total de los encuestados realiza la adquisición de 350 quintales por semana; 1 Micro Empresario más que corresponde al 20% indicó que compra 400 quintales por semana; 1 de ellos que constituyen el 20% informó que adquiere 500 quintales por semana; 2 más de los Micro Empresarios encuestados que significan el 40%, expresaron que compran 600 quintales por semana.

TABLA 04.06. Cantidad y Tiempo en que realiza la Compra de su Materia Prima

INDICADORES	FRECUENCIA	%
350 qq x semana	1	20,00
400 qq x semana	1	20,00
500 qq x semana	1	20,00
600 qq x semana	2	40,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Micro Empresarios Procesadores de Yuca

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.05. Cantidad y Tiempo en que realiza la Compra de su Materia Prima



Fuente: Encuesta realizada a Micro Empresarios Procesadores de Yuca

Elaborado por: Investigador del Proyecto

4.- Exigencia de Calidad a Proveedores

Otro de los aspectos importantes analizados en el presente trabajo de investigación está relacionado con la exigencia de calidad a Proveedores; el resultado obtenido de la muestra consultada es el siguiente: 5 Micro Empresarios que representan el 100% exige que la yuca sea fresca.

TABLA 04.07. Exigencia de Calidad a Proveedores

INDICADORES	FRECUENCIA	%
Yuca fresca	5	100,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Micro Empresarios Procesadores de Yuca

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.06. Exigencia de Calidad a Proveedores



Fuente: Encuesta realizada a Micro Empresarios Procesadores de Yuca

Elaborado por: Investigador del Proyecto

5.- Forma de pago a Proveedores

De acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta, los 5 Micro Empresarios, que representan el 100% de la muestra analizada, manifestaron que la forma de pago a Proveedores es en Efectivo. (Ver Cuadro 5 Gráfico 5)

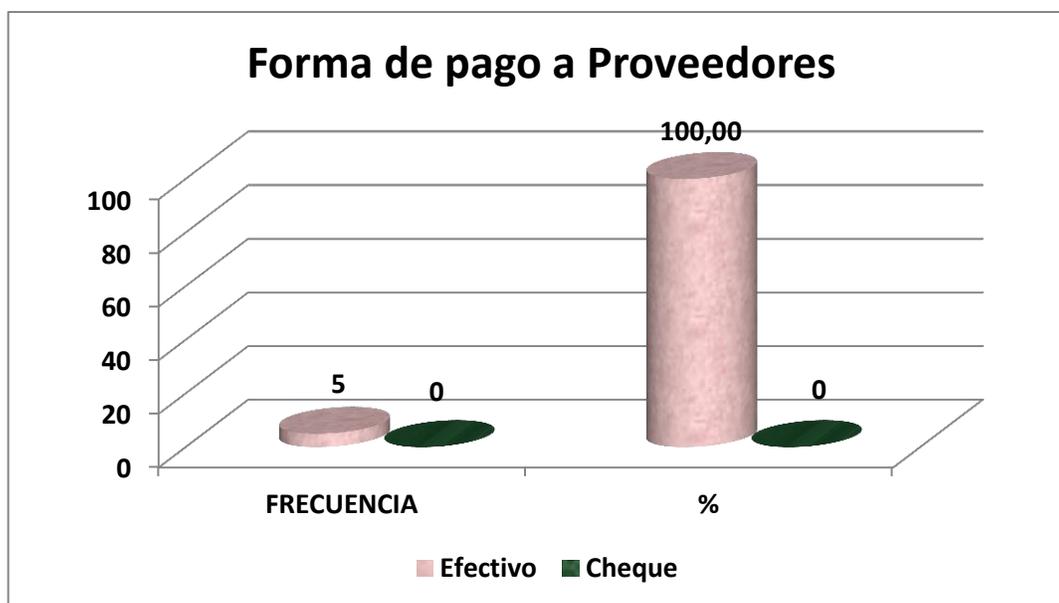
TABLA 04.08. Forma de pago a Proveedores

INDICADORES	FRECUENCIA	%
Efectivo	5	100,00
Cheque	0	0,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Micro Empresarios Procesadores de Yuca.

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.07: Forma de pago a Proveedores



Fuente: Encuesta realizada a Micro Empresarios Procesadores de Yuca

Elaborado por: Investigador del Proyecto

6.- ¿Maneja algún Sistema Administrativo y Contable?

En este apartado, 5 Micro Empresarios encuestados que representan el 100%, manifestaron que no manejan un Sistema Administrativo y Contable. **(Ver Cuadro 6 Gráfico 6)**

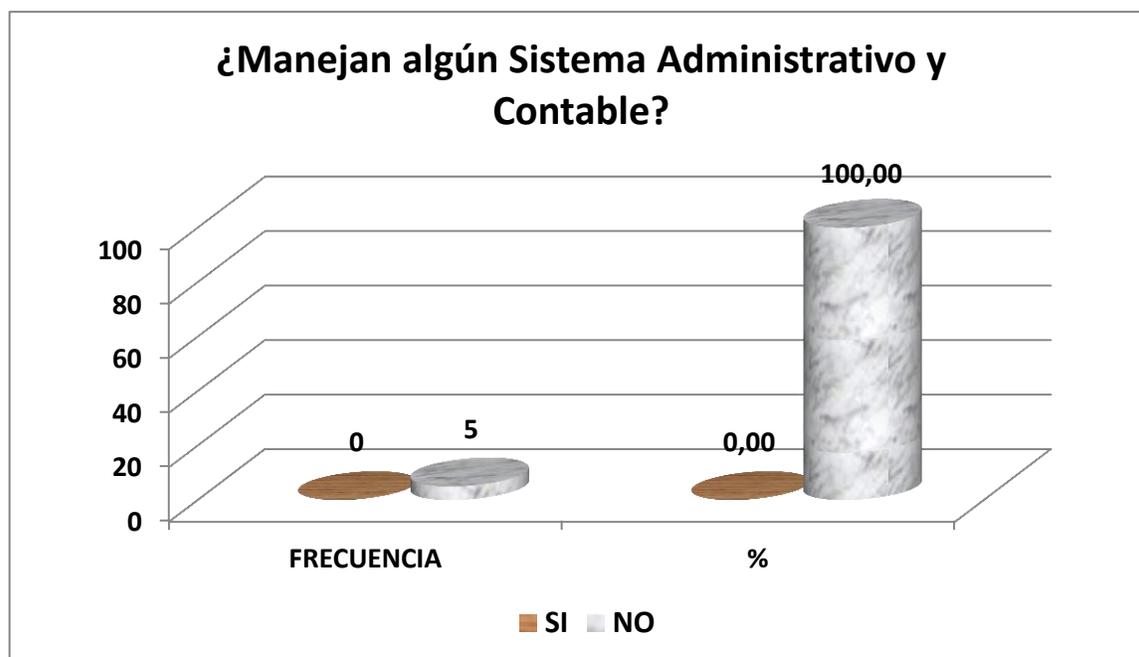
TABLA 04.09. ¿Maneja algún Sistema Administrativo y Contable?

INDICADORES	FRECUENCIA	%
SI	0	0,00
NO	5	100,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Micro Empresarios Procesadores de Yuca

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.08. ¿Maneja algún Sistema Administrativo y Contable?



Fuente: Encuesta realizada a Micro Empresarios Procesadores de Yuca

Elaborado por: Investigador del Proyecto

7.- ¿Quisiera contar con un Sistema Administrativo y Contable exclusivo para su Micro Empresa?

Conforme a los resultados obtenidos en la encuesta, 5 Micro Empresarios que representan el 100% indicaron que desearían contar con un Sistema Administrativo y Contable exclusivo para su Micro Empresa.

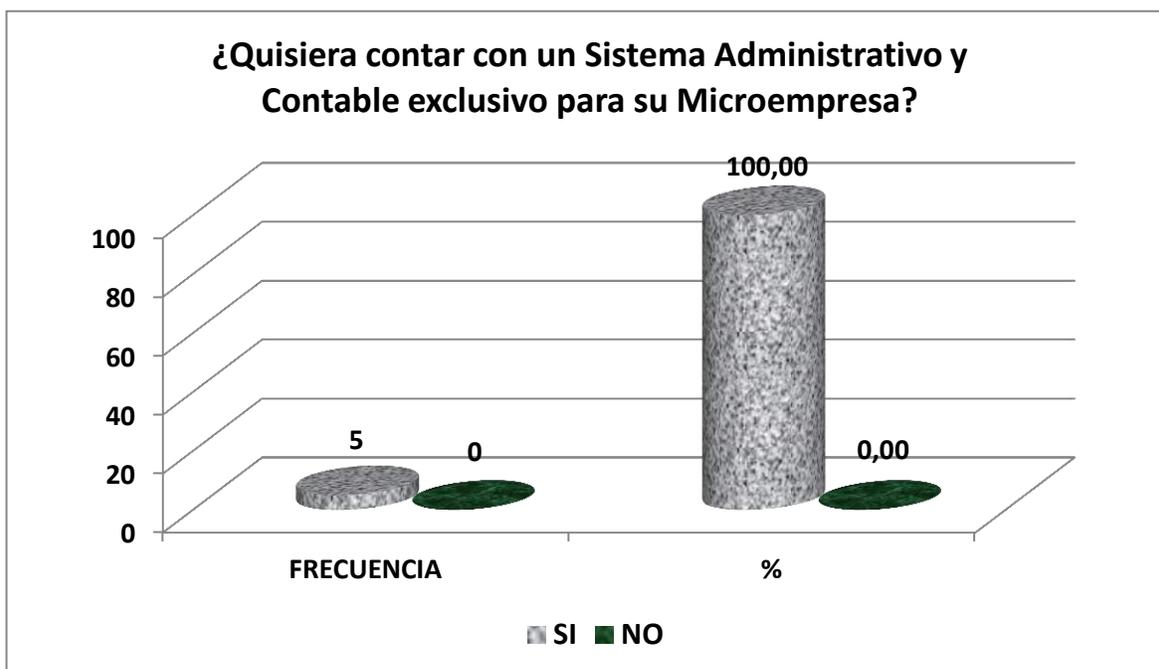
TABLA 04.10. ¿Quisiera contar con un Sistema Administrativo y Contable exclusivo para su Micro Empresa?

INDICADORES	FRECUENCIA	%
SI	5	100,00
NO	0	0,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Micro Empresarios Procesadores de Yuca

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.09. ¿Quisiera contar con un Sistema Administrativo y Contable exclusivo para su Micro Empresa?



Fuente: Encuesta realizada a Micro Empresarios Procesadores de Yuca

Elaborado por: Investigador del Proyecto

4.6. ENCUESTA DIRIGIDA A EXPORTADORES DE YUCA FRESCA CONGELADA.

1.- Tiempo que se dedica a la Exportación de Yuca Fresca Congelada

Para el presente trabajo de investigación se realizó una encuesta dirigida a 5 Exportadores de Yuca Fresca Congelada, una de las preguntas estuvo relacionada con el tiempo que se dedica a la Exportación de Yuca Fresca Congelada, los resultados obtenidos determinan que 2 de ellos que corresponden al 40% del total de la muestra, se han dedicado entre 1-5 años; 3 restantes que es el 60% de los encuestados han dedicado de 10-30 años.

TABLA 04.11. Tiempo que se dedica a la Exportación de Yuca Fresca Congelada

INDICADORES	FRECUENCIA	%
1-5 años	2	40,00
6-10 años	0	0,00
10-30 años	3	60,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.10. Tiempo que se dedica a la Exportación de Yuca Fresca Congelada



Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

2.- Países a los que Comercializa

Otro de los aspectos que se realizó está relacionado con el país al que Comercializa, de los resultados obtenidos se concluyó que 1 Micro Empresario encuestado que representa el 20%, es de Colombia; 4 restantes que corresponden el 80%, informaron que son de Estados Unidos.

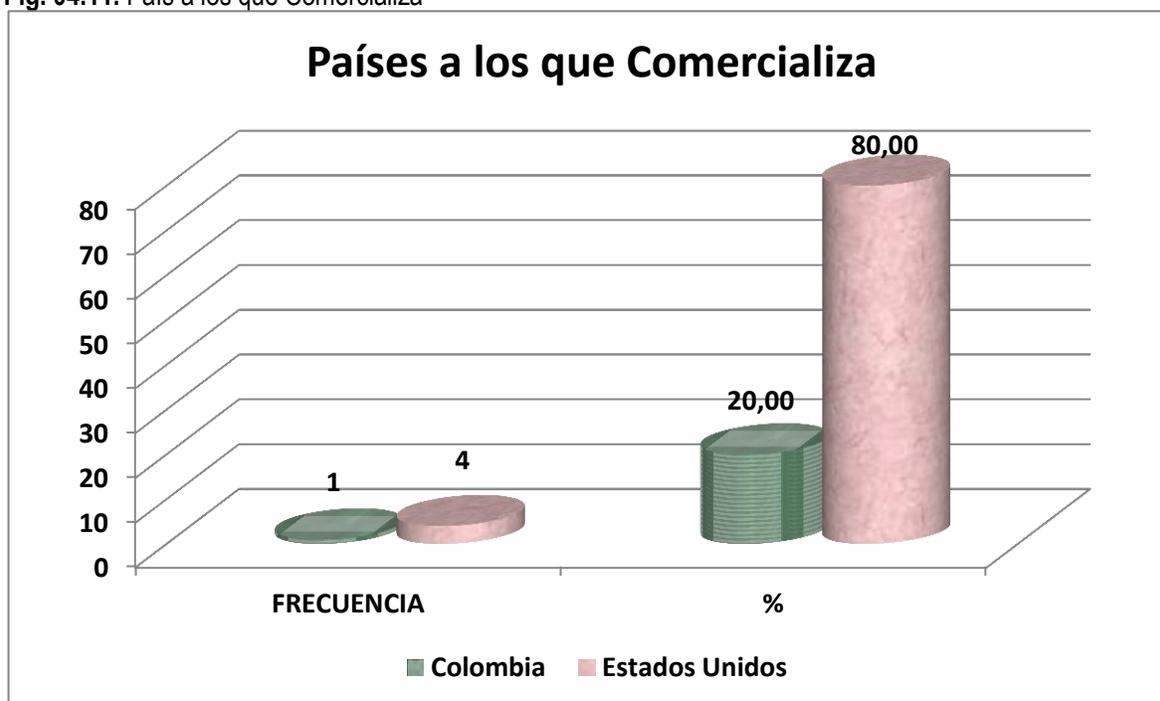
TABLA: 04.12.País a los que Comercializa

INDICADORES	FRECUENCIA	%
Colombia	1	20,00
EE.UU	4	80,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.11. País a los que Comercializa



Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

3.- Volumen y Frecuencia de los Envíos

Los resultados obtenidos de la encuesta muestran que 1 Exportador que representa el 20%, del total de los encuestados envía 80 Toneladas 8 días; 1 Exportador más que corresponde al 20% indicó que envía 175 Toneladas 30 días; 3 restantes que constituyen el 60% informaron que envía 150-275-280 Toneladas 21 días.

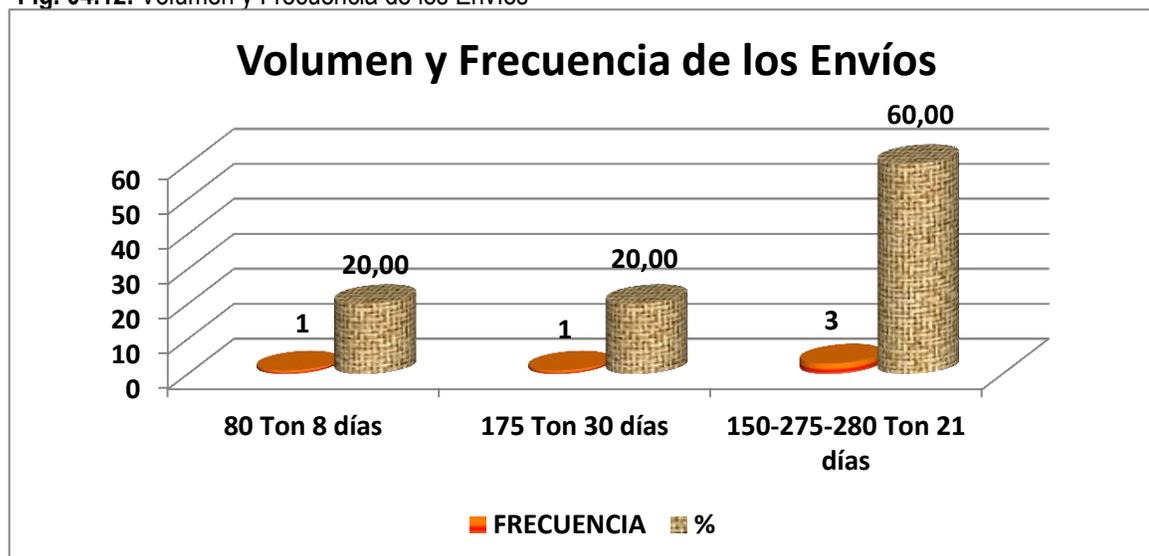
TABLA 04.13. Volumen y Frecuencia de los Envíos

INDICADORES	FRECUENCIA	%
80 Ton 8 días	1	20,00
175 Ton 30 días	1	20,00
150-275-280 Ton 21 días	3	60,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.12. Volumen y Frecuencia de los Envíos



Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

4.- Parámetros de Calidad que exigen los Clientes

Otro de los aspectos importantes analizados en el presente trabajo de investigación está relacionado con la exigencia de calidad que exigen los Clientes; el resultado obtenido de la muestra consultada es el siguiente: 4 Exportadores que representan el 80% exige que la yuca sea Blanca-Blanda; 1 Exportador restante que corresponde al 20% exige que la yuca este bien pelada.

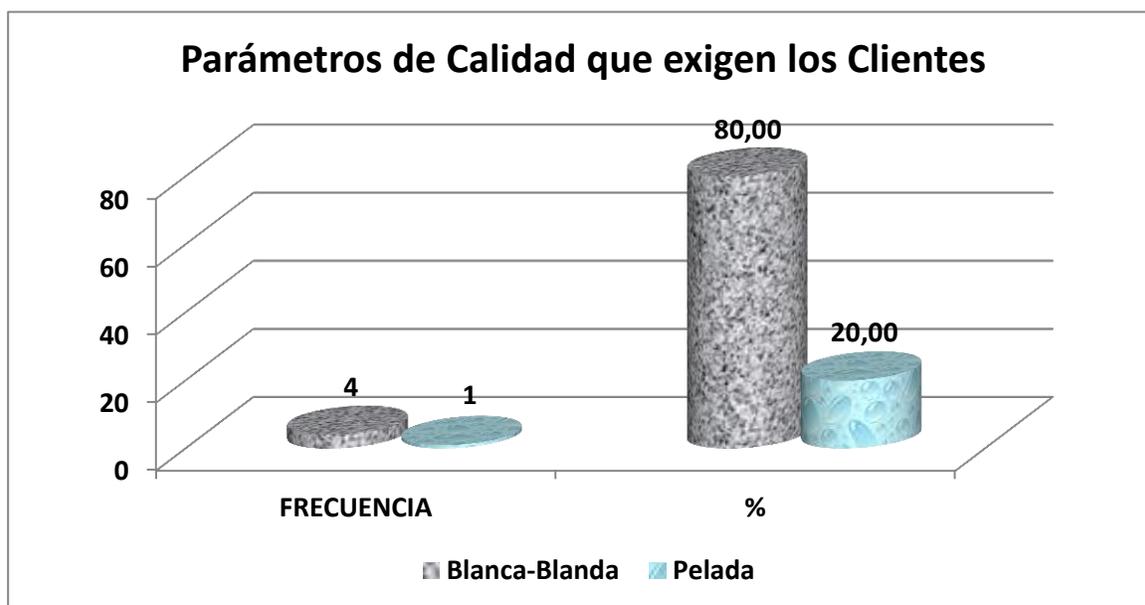
TABLA 04.14. Parámetros de Calidad que exigen los Clientes

INDICADORES	FRECUENCIA	%
Blanca-Blanda	4	80,00
Pelada	1	20,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.13. Parámetros de Calidad que exigen los Clientes



Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

5.- Variedades que Exporta

De acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta, 4Exportadores, que representan el 80% de la muestra analizada, manifestaron que No conocen la variedad que exportan, se guían por el color y cocción de la yuca; el 1 restante que corresponde al 20% indicó que Micol-650 es la Variedad que exporta.

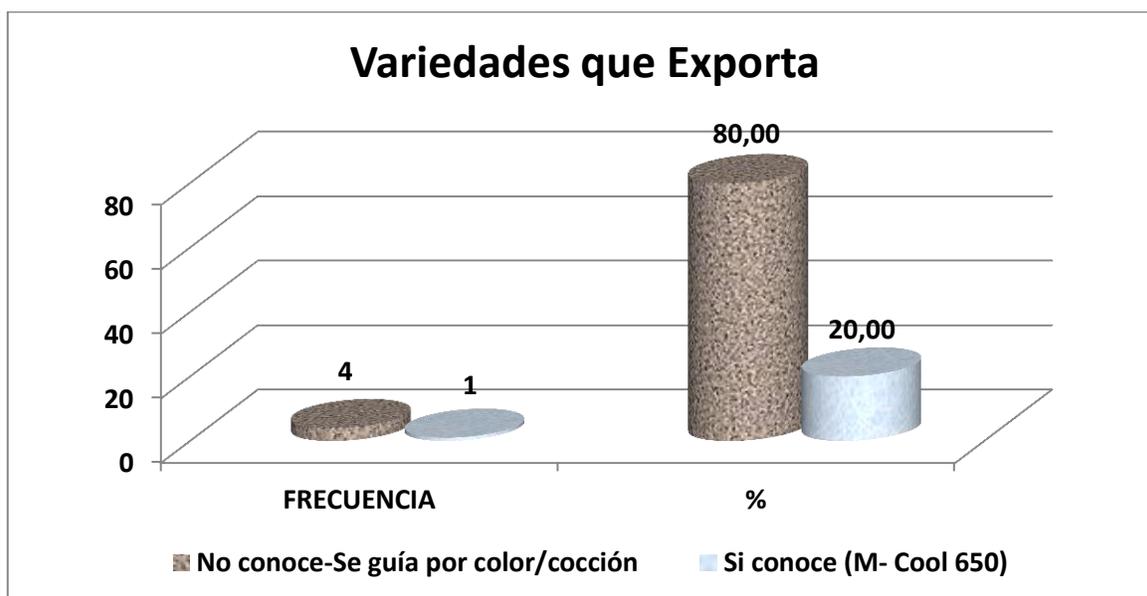
TABLA: 04.15.Variedades que Exporta

INDICADORES	FRECUENCIA	%
No conoce-Se guía por color/cocción	4	80,00
Si conoce (M- Cool 650)	1	20,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.14. Variedades que Exporta



Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelad

Elaborado por: Investigador del Proyecto

6.- Principales Características del Producto

En este apartado, 5 Exportadores encuestados que representan el 100%, manifestaron que la Principal Característica del Producto para ellos es el Color-Tiempo de Cocción.

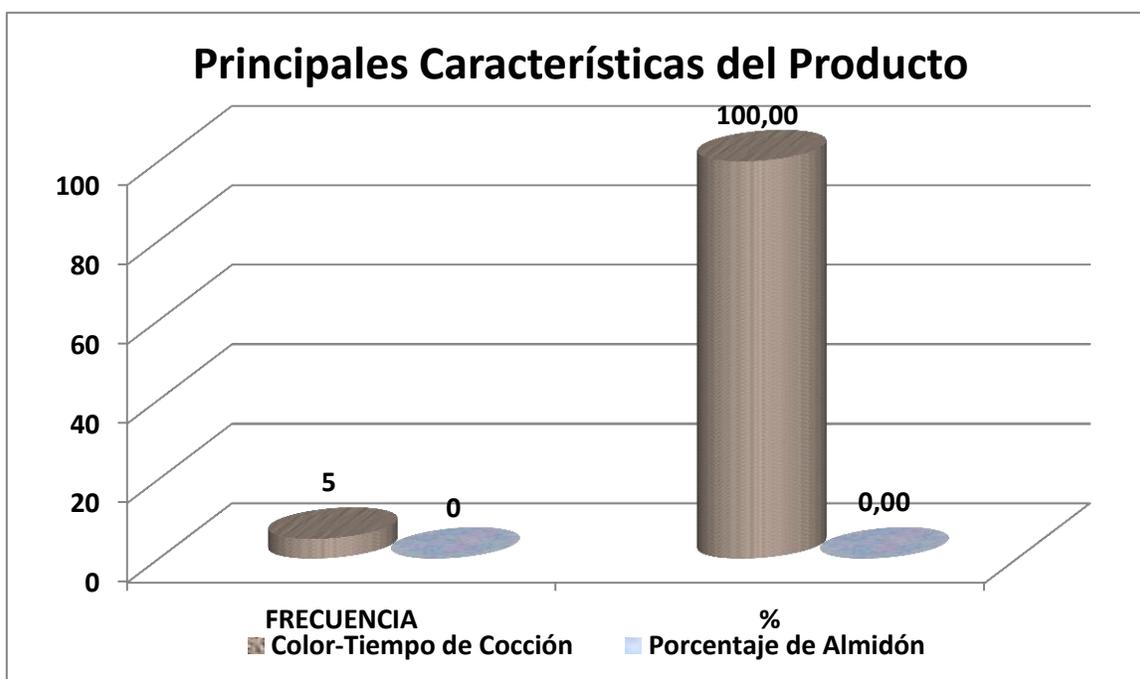
TABLA 04.16. Principales Características del Producto

INDICADORES	FRECUENCIA	%
Color-Tiempo de Cocción	5	100,00
Porcentaje de Almidón	0	0,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.05. Principales Características del Producto



Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

7.- Mecanismo de pago de sus clientes

Conforme a los resultados obtenidos en la encuesta, 5 Exportadores que representan el 100% indicaron que sus clientes utilizan las Transferencias Bancarias como Mecanismo de Pago.

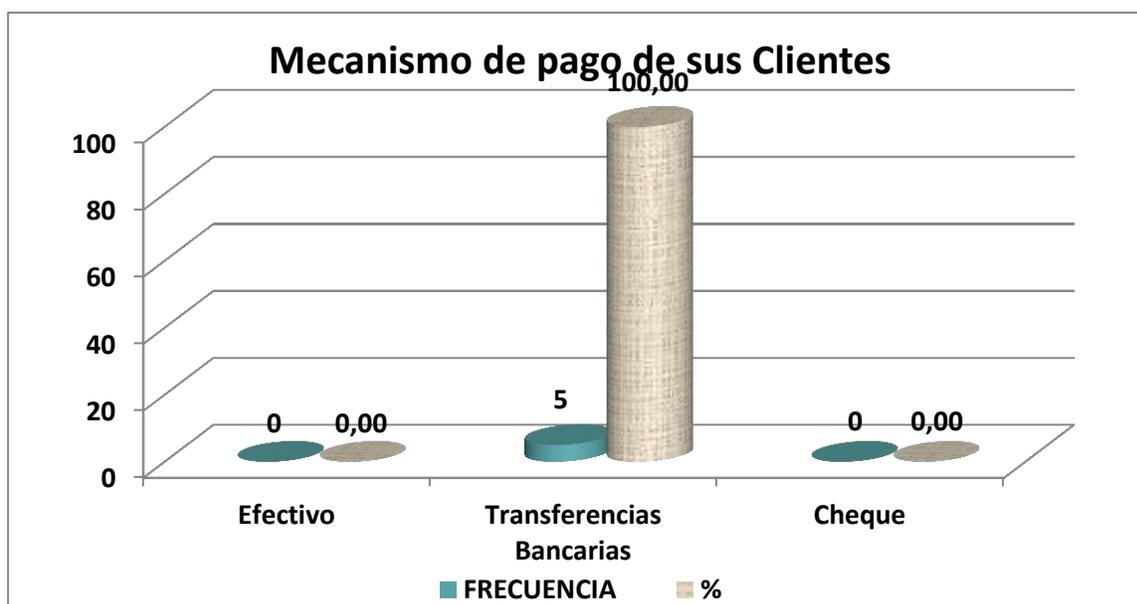
TABLA 04.17. Mecanismo de pago de sus Clientes

INDICADORES	FRECUENCIA	%
Efectivo	0	0,00
Transferencias Bancarias	5	100,00
Cheque	0	0,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.16. Mecanismo de pago de sus Clientes



Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

8.- Abastecimiento del Producto

Conforme a los resultados obtenidos en la encuesta, 5 Exportadores que representan el 100% indicaron que quienes los Abastecen del Producto son Micro Empresarios.

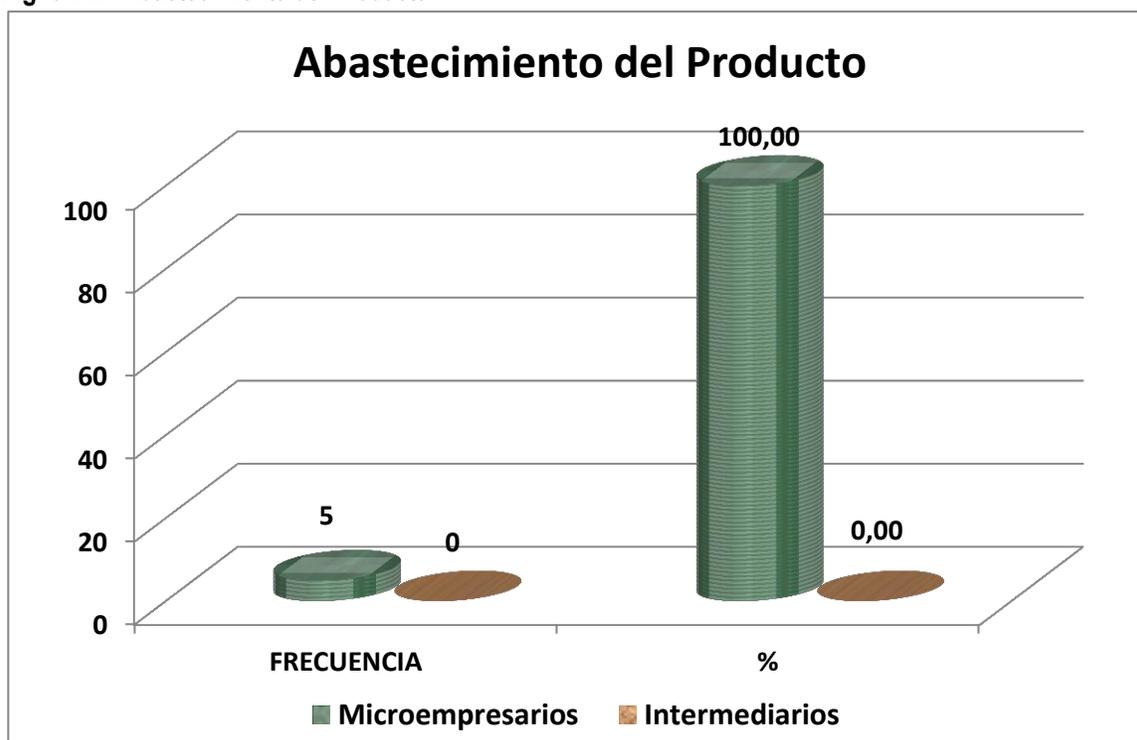
TABLA 04.18. Abastecimiento del Producto

INDICADORES	FRECUENCIA	%
Microempresarios	5	100,00
Intermediarios	0	0,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.17. Abastecimiento del Producto



Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

9.- Dificultades con Abastecedores

Conforme a los resultados obtenidos en la encuesta, 4 Exportadores que representan el 80% indicaron que la principal dificultad con los abastecedores del producto es el Tiempo de Llegada; 1 Exportador que representa el 20% indicó que la dificultad con los abastecedores es la Calidad.

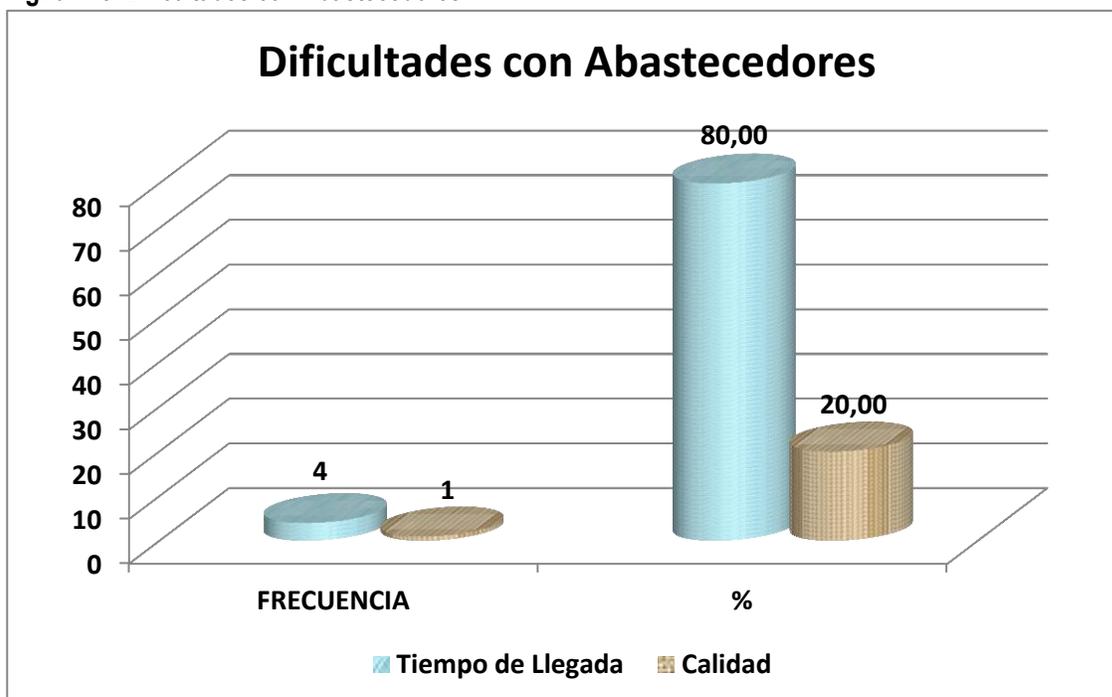
TABLA 04.19. Dificultades con Abastecedores

INDICADORES	FRECUENCIA	%
Tiempo de Llegada	4	80,00
Calidad	1	20,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.18. Dificultades con Abastecedores



Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

10.- Mecanismo de Pago a Proveedores

Conforme a los resultados obtenidos en la encuesta, 2 Exportadores que representa el 40%, del total de los encuestados cancela a los 8 días; 2 Exportadores más que corresponde al 40% indicaron que pagan a los 15 días; 1 restante que constituye el 20% informó que a los 21 días paga a Proveedores.

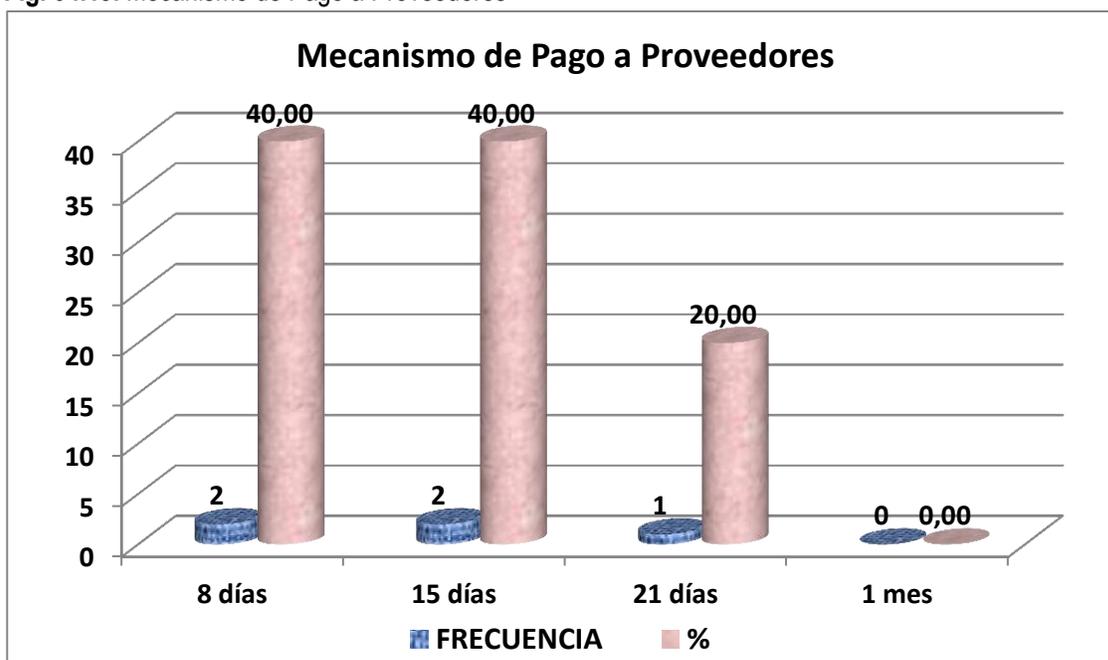
TABLA 04.20. Mecanismo de Pago a Proveedores

INDICADORES	FRECUENCIA	%
8 días	2	40,00
15 días	2	40,00
21 días	1	20,00
1 mes	0	0,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.19. Mecanismo de Pago a Proveedores



Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

11.- ¿Conoce usted las Variedades (M-Col 650, M-Col 651 y Valencia)?

Conforme a los resultados obtenidos en la encuesta, 1 Exportador que representa el 20% indicó que conoce las Variedades; 4 Exportadores que representan el 80% indicaron desconocer las Variedades.

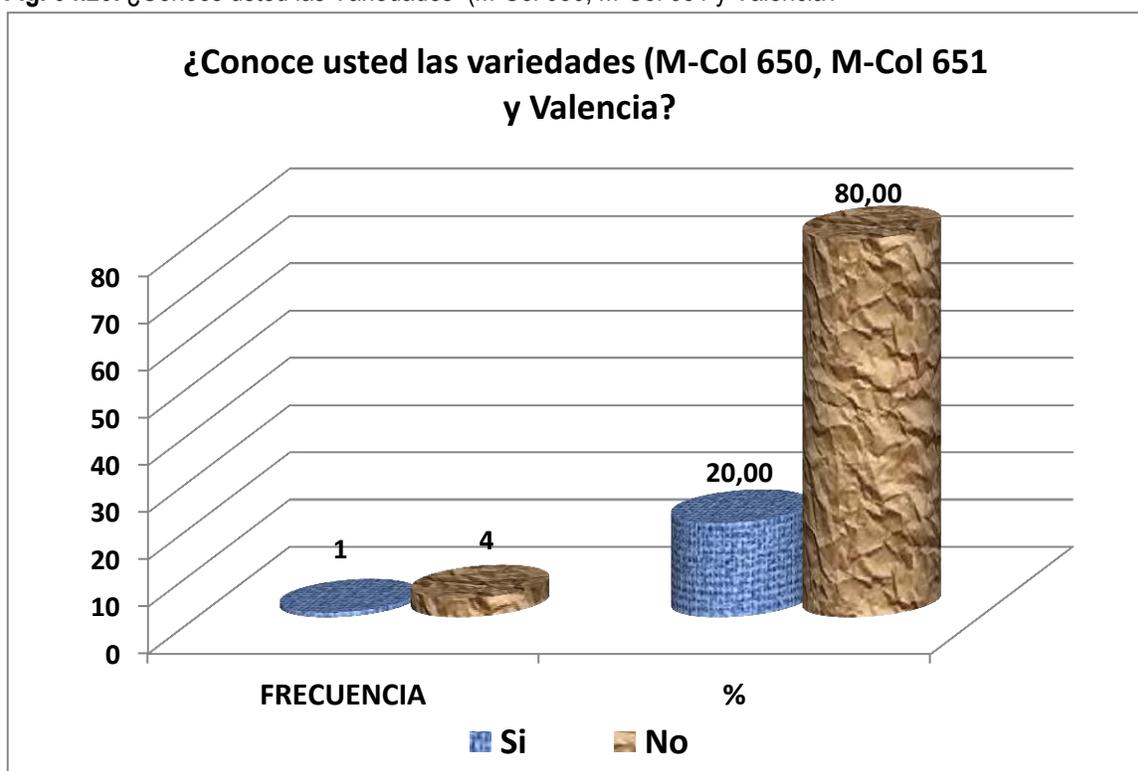
TABLA 04.21. ¿Conoce usted las Variedades (M-Col 650, M-Col 651 y Valencia)?

INDICADORES	FRECUENCIA	%
Si	1	20,00
No	4	80,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.20. ¿Conoce usted las Variedades (M-Col 650, M-Col 651 y Valencia)?



Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

12.- ¿Los Materiales tienen las Características que demandan los Clientes?

Conforme a los resultados obtenidos en la encuesta, 4 Exportadores que representan el 80% indicaron que los materiales no tienen la característica requeridas; 1 Exportador que representa el 20% indicó que si cumple con la características requeridas.

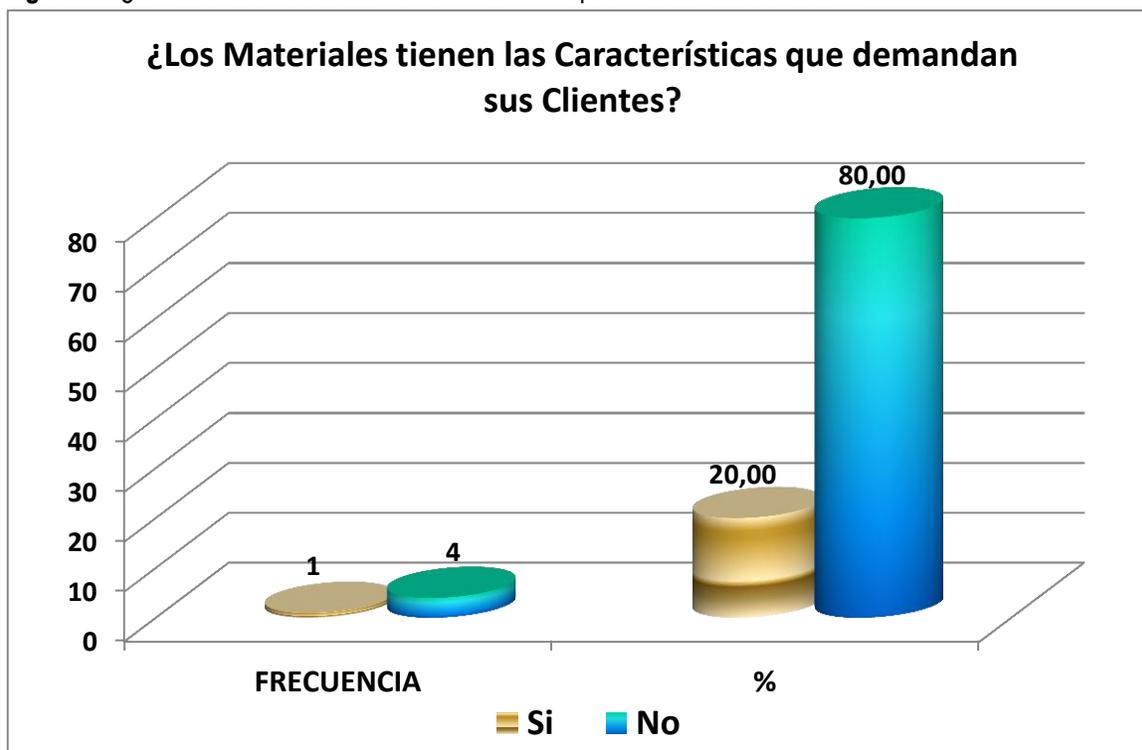
TABLA 04.22. ¿Los Materiales tienen las Características que demandan los Clientes?

INDICADORES	FRECUENCIA	%
Si	1	20,00
No	4	80,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.21. ¿Los Materiales tienen las Características que demandan los Clientes?



Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

13.- Precio que ha pagado a Proveedores por Kilo

Conforme a los resultados obtenidos en la encuesta, 4 Exportadores que representan el 80% indicaron que el precio que siempre esta pagando a sus proveedores es de 0.30 centavos por kilogramo; 1 Exportador que representa el 20% indicó que el precio que ellos estiman como empresa para el pago a sus proveedores es de 0.45 centavos por kilogramos.

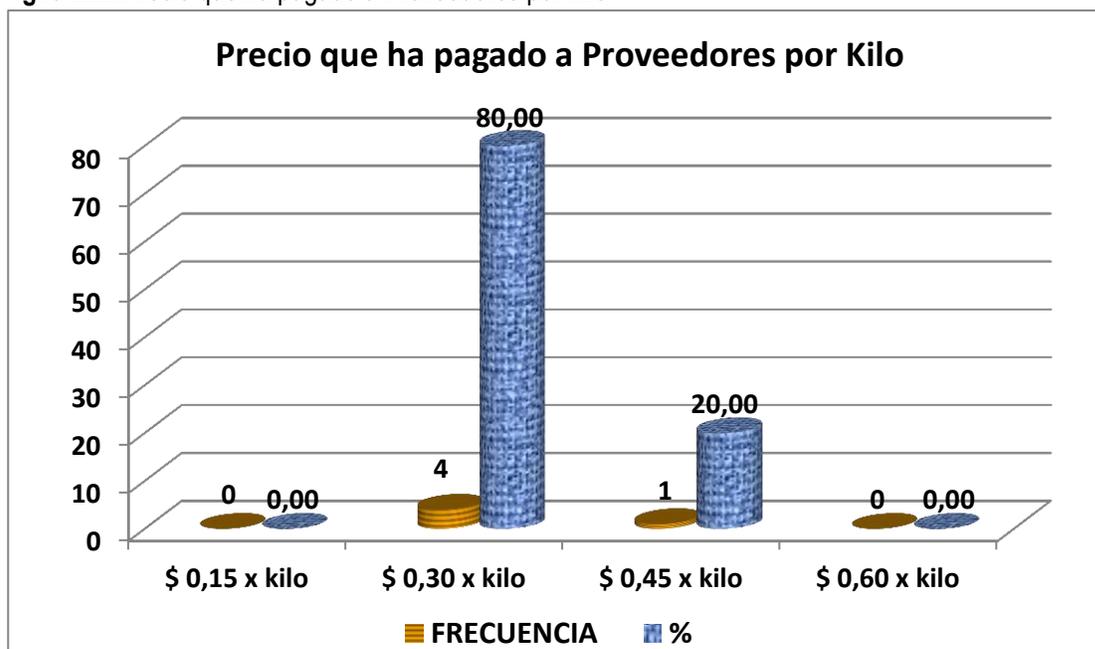
TABLA. 04.23. Precio que ha pagado a Proveedores por Kilo

INDICADORES	FRECUENCIA	%
\$ 0,15 x kilo	0	0,00
\$ 0,30 x kilo	4	80,00
\$ 0,45 x kilo	1	20,00
\$ 0,60 x kilo	0	0,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.22. Precio que ha pagado a Proveedores por Kilo



Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

14.- Castigos por Parámetros no adecuados en el Producto

Conforme a los resultados obtenidos en la encuesta, 4 Exportadores que representan el 80% indicaron que el parámetro de multa económica es el más utilizado; 1 Exportador que representa el 20% indicó que para ellos como empresa es el rechazo del producto.

TABLA 04.24. Castigos por Parámetros no adecuados en el Producto

INDICADORES	FRECUENCIA	%
Rechazo del Producto	1	20,00
Multa Económica	4	80,00
TOTAL	5	100,00

Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

Fig. 04.23. Castigos por parámetros no adecuados en el Producto



Fuente: Encuesta realizada a Exportadores de Yuca Fresca Congelada

Elaborado por: Investigador del Proyecto

CAPÍTULO V.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

En base a los datos e informes obtenidos en este trabajo de investigación se llega a las siguientes conclusiones.

1. Que todas las microempresas objeto de este estudio no cuentan con ningún tipo de administración en la comercialización de yuca troceada.
2. De acuerdo a los resultados de la encuesta todos los microempresarios desean tener una mejor manera de administrar su microempresa.
3. Que en los cantones objeto de este estudio existe una producción constante de yuca.
4. Las variedades de yuca sembradas en estos sectores son de óptima calidad para el proceso de yuca en trozos con fines de exportación.
5. Las microempresas existentes tienen muy poca experiencia de acuerdo al resultado de la encuesta referente al tiempo en que se dedican al proceso de yuca troceada.
6. Las empresas dedicadas a la exportación de yuca en trozo prefieren yuca de Manabí por su color y tiempo de cocción.
7. La forma de pago que las empresas exportadoras tienen es muy asequible y conveniente para los microempresarios proveedores.

8. Las necesidades de las empresas exportadoras en cuanto a cantidad y demanda es muy regular.
9. De acuerdo a los costos de producción de una hectárea de yuca y de una tonelada métrica de yuca en trozos, esta actividad es muy rentable.

5.2. RECOMENDACIONES

- ❖ Que la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí ESPAM MFL, facilite a los estudiantes como pasantes a estas microempresas con el objetivo de asesorar a los propietarios en lo referente a la administración de este tipo de microempresas.
- ❖ Incentivar a los estudiantes de la ESPAM MFL a la aplicación de este modelo básico administrativo en otras microempresas de la zona acoplándolo a su actividad comercial.
- ❖ Realizar nuevos estudios a otros niveles de empresas o microempresas que no cuentan con un sistema administrativo de comercialización de sus productos.
- ❖ Que se apoye a egresados de la ESPAM.MFL en la creación de un software para la aplicación en la administración de microempresas del entorno.
- ❖ Que en los seminarios,talleres,congresos que se dicten en la ESPAM.MFL se incluyan módulos con contenidos en la aplicación de Modelos Administrativos

BIBLIOGRAFÍA

- Alagoa, E.J. 1995. "Long -Distanttarde and statu in the Níger Delta".En: Jornal of África Historie.
- Bahuchet, S. 1989. Contribución de la lengua historia y población entre las fronteras de África Central y Paris.
- Bahuchet, S. 1990. "A historical background of cultivated plant in Central Afrique". En: Halide, C. M.; Bahuchet, S.; De Garine, I. Food and Nutrition in the African rain forest. Paris: UNESCO/MAB.
- Corpei. 2009. Corporación de Promoción e Inversiones.
- Edoumba, P. 1996. "Los productos demaniacadan al comercio de Congo". En: M-C. Batallé- Ben guigúí; Cousin. E, Cuisine. Refleté des Sociétés. Paris: EdicionesSepia - Museo de Home.
- FAO. 2008. Organización para la Agricultura y la Alimentación
- FAO. 2008 La situación de los alimentos en el mundo: el caso de la yuca.
- Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias. INIAP. 2009-2010. "Investigación de alternativas de mercado de yuca y camote para los/as pequeños/as productores/as de Manabí-Ecuador"
- León, J. 1987Fundamentos botánicos de los cultivos tropicales. San José de Costa Rica: IICA-OEA.
- Lovera, J. R. 1998. Historia de la Alimentación en Venezuela. Caracas: C.E.G.A.
- MAG-SDEA. 2008. La yuca en el Ecuador. Coordinación de la Yuca. Quito Ecuador.
- Ministerio de Agricultura y Pesca. MAGAP. 2009

- Montaldo, P. 1985-1986. "Estrategias de vida de las comunidades de pequeños/as productores/as emprendedores/as de Yuca (*Manihot Esculenta Crantz*) en Manabí-Ecuador"
- Ramanoff, S. Y Toro, G. 1986. Historia de la yuca en Venezuela.
- Rousse, I; J. M. Crucent. 1983. Venezuela Archeology. New York: Yale University Press.
- Sanoja, M. 1982. De la Recolección a la Agricultura. Historia General de América. Caracas: Italgráfica. Tomo III.
- SIGAGRO. 2008. Sistema de Información Geográfica y Agropecuaria.
- Velásquez, A. 2006. Como crear una microempresa y convertirla en empresa.
- Vizcarra, J. Y Romanoff, S. 1986. Necesidad de investigar la forma como intensificar la producción de yuca en Manabí.
- Whistled W, A. 1984. "Annotated List of Samoan Plants Names".En: Economía Botánica.
- Wikipedia. 2011. www.wikipedia.com Yuca. Consultado Julio 2011.

ANEXOS

ANEXO # 01. PRINCIPALES PRODUCTORES DE YUCA A NIVEL MUNDIAL

PRINCIPALES PRODUCTORES DE YUCA A NIVEL MUNDIAL							
Países	Años				Total	Particip.	Crec.
	2002	2003	2004*	2005*	Acumulado	%	%
<i>Mundo</i>	183,826,257	189,990,452	203,618,052	203,863,208	781,297,969	100.00	10.90
Nigeria	32,749,000	32,913,000	38,179,000	38,179,000	142,020,000	18.18	16.58
Brasil	23,065,580	22,146,800	23,778,100	26,644,700	95,635,180	12.24	15.52
Indonesia	16,913,104	18,523,800	19,424,708	19,459,402	74,321,014	9.51	15.06
Tailandia	16,868,300	18,430,000	21,440,488	16,938,000	73,676,788	9.43	0.41
Congo	14,929,410	14,944,600	14,950,520	14,974,470	59,799,000	7.65	0.30
Ghana	9,731,040	10,239,340	9,738,812	9,738,812	39,448,004	5.05	0.08
Tanzania	6,888,000	6,890,000	6,890,000	7,000,000	27,668,000	3.54	1.63
India	6,515,900	7,000,000	6,700,000	6,700,000	26,915,900	3.45	2.83
Angola	5,620,419	5,699,331	6,650,000	8,606,209	26,575,959	3.40	53.12
Mozambique	5,924,551	6,149,897	6,412,767	6,150,000	24,637,215	3.15	3.81
Uganda	5,373,000	5,265,000	5,500,000	5,500,000	21,638,000	2.77	2.36
Vietnam	4,438,000	5,228,500	5,572,800	5,700,000	20,939,300	2.68	28.44
Paraguay	4,430,330	4,668,804	5,500,000	4,910,110	19,509,244	2.50	10.83
China	3,924,807	4,015,240	4,215,653	4,215,700	16,371,400	2.10	7.41
Benin	2,452,050	3,675,147	2,955,015	3,100,000	12,182,212	1.56	26.42
Madagascar	2,366,250	1,992,199	2,191,420	2,191,420	8,741,289	1.12	-7.39
Malawi	1,540,183	1,735,065	2,559,319	2,600,000	8,434,567	1.08	68.81
Camerun	1,950,000	1,950,000	1,950,000	1,950,000	7,800,000	1.00	0.00
Colombia	1,779,250	1,840,717	1,943,098	2,125,163	7,688,228	0.98	19.44
Filipinas	1,625,739	1,622,242	1,640,520	1,630,000	6,518,501	0.83	0.26

Fuente: MAGAP. * Estimados

Elaboración: CICO-CORPEI

**ANEXO # 02. PRODUCCIÓN DE YUCA POR REGIONES EN EL
MUNDO**

PRODUCCIÓN DE YUCA POR REGIONES (T.M.)						
Región	Años				Total Acumulado	Partic. (%)
	2002	2003	2004*	2005*		
<i>Mundo</i>	183,826,257	189,990,452	203,618,052	203,863,208	781,297,969	100.00
Africa	99,683,069	101,650,431	108,470,471	110,506,552	420,310,523	54
Asia	51,273,578	55,844,037	60,244,889	55,901,455	223,263,959	29
Latinoamérica	32,686,054	32,313,378	34,727,186	37,274,595	137,001,213	18
Oceanía	183,556	182,606	175,506	180,606	722,274	0

Fuente: MAGAP. * Estimados
Elaboración: CICO-CORPEI

ANEXO # 3.- ENCUESTA DIRIGIDA A MICRO EMPRESARIOS PROCESADORES DE YUCA TROCEADA EN MANABÍ.



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA AGROPECUARIA DE MANABI. MFL

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN: Modelo Administrativo de la Comercialización de Yuca (*Manihot esculenta crantz*) Troceada para las Mipymes.

ENCUESTA DIRIGIDA A MICRO EMPRESARIOS PROCESADORES DE YUCA TROCEADA EN MANABI.

Nombres y Apellidos:

Fecha:

Parroquia:

Sector:

Comunidad:

1. ¿Desde hace que tiempo Ud. se dedica a la comercialización de yuca?

De 1 -5 años De 5-10 años

De 10-15 años

2. ¿De qué Cantón de Manabí son sus proveedores?

.....
.....

3. ¿Cual es la cantidad y el tiempo en que realiza sus compras de materia prima?

.....
.....

4. ¿Qué exigencia de calidad le exige a sus proveedores?

.....
.....

5. ¿Cual es la forma de pago para sus proveedores?

6.

a. Efectivo b. Cheque

7. ¿Uds. como microempresa manejan algún sistema administrativo y contable?

8.

Si No

9. ¿Quisiera Uds. contar con un sistema administrativo y contable exclusivo para su microempresa?

Si No

ANEXO # 4. ENCUESTA DIRIGIDA A EXPORTADORES DE YUCA FRESCA CONGELADA



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA AGROPECUARIA DE MANABI. MFL

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN: Modelo Administrativo de la Comercialización de Yuca (*Manihot esculenta crantz*) Troceada para las Mipymes.

ENCUESTA DIRIGIDA A EXPORTADORES DE YUCA FRESCA CONGELADA

Nombres de la Empresa:

.....

Fecha:

.....

Provincia:

.....

Ciudad:

.....

1. ¿Desde hace que tiempo usted se dedica a la exportación de yuca fresca congelada?

1 a 5 años 6 a 10 años 10 a 30 años

2. ¿A qué países comercializa principalmente?

.....
.....

3. ¿Qué volumen y con qué frecuencia realiza los envíos?

.....
.....

4. ¿Cuáles son los parámetros de calidad que le exigen sus clientes?

.....
.....

5. ¿Cuáles son las variedades que exporta?

.....

6. ¿Cuáles son las principales características del producto?

Color Tiempo de cocción Porcentaje de almidón

7. ¿Cuál es el mecanismo de pago de sus clientes?

Efectivo Transferencias bancarias Cheques

8. ¿Quién le abastece del producto?

.....

9. ¿Cuáles son las principales dificultades que se han presentado con sus abastecedores?

.....

10. ¿Cuál es su mecanismo de pago para sus proveedores?

.....

11. ¿Conoce usted las variedades (M-Col 650 y M-Col 651 y Valencia)?

.....

12. ¿Cree usted que estos materiales tienen las características que demandan sus clientes?

.....

13. ¿Cuál es el rango de precio que usted ha pagado a sus proveedores por cada Kilo?

0.15 ctvs. 0.30 ctvs. 0.45 ctvs. 0.65 ctvs.

13. Impone usted castigos por parámetros no adecuados en el producto?

Rechazo del producto Multas económicas

ANEXO # 5. PASOS PARA LAVARSE LAS MANOS COMO PARTE EN LAS B.P.M.



ANEXO # 6. TABLAS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN, COSTOS VARIABLES Y DE INVERSIÓN.

COSTOS DE PRODUCCIÓN

	1	2	3	4	5
Producción diaria de kilos a vender	3000	3125	3500	3650	3700
62,50%					
PRECIO DE VENTA	0,45	0,46	0,47	0,48	0,49
costos					
YUCA	4.800,00	5.000,00	5.600,00	5.840,00	5.920,00
PRECIO COMPRA KL	0,13	0,13	0,135	0,136	0,138
Imprevistos	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Capital Inicial	4992	materia prima			
mano de obra	1920				
	6912				

COSTOS VARIABLES

sacos						
cloro						
	kilos	2,2	10.560,00	libras	100	105,6

INVERSIÓN

	Inversión		
2	Romanas	110	220
20	tanques	50	1000
20	cuchillos	1,5	30
\$ 12,00	tanque		
20	cepillos	0,25	5
20	gorros	0,12	2,4
			1257,4

tasa

25%