



UNIVERSIDAD TECNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA
PROCESO DE TITULACIÓN
NOVIEMBRE 2021 – ABRIL 2022
EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA
PRUEBA PRÁCTICA
INGENIERÍA COMERCIAL
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA
COMERCIAL

TEMA:

**GESTIÓN DE VENTAS EN LA HACIENDA AGRICOLA "EL
PARAISO" DEL CANTON SIMON BOLIVAR**

EGRESADO:

PRETENDON MARTILLO ANGEL ABEL

TUTOR:

ING. LOZANO CHAGUAY LUIS ALBERTO, MAE

AÑO 2022

INTRODUCCION

La presente investigación se realizó al interior de la Hacienda Agrícola “El Paraíso”, la misma que está ubicada en la Provincia del Guayas, dentro del Cantón Simón Bolívar, Recinto El Arenero y que se dedica mayormente a la producción y comercialización de banano. Su propietario es el Ing. Luis Vidal Jhon Caicedo Ronquillo y la Hacienda Agrícola “El Paraíso”, cuenta con dos áreas más, como son “La Isla” y “El Tesoro”, que se encuentran en otro lugar en el mismo cantón.

El objetivo de la investigación está centrado a analizar cómo se está gestionando las ventas en la Hacienda Agrícola “El Paraíso”. Entre los principales aspectos encontrados, se pudo determinar que existe una buena gestión de las ventas y esto es gracias a la alianza estratégica que ha conseguido su propietario, como parte de la logística de comercialización. Un aspecto negativo encontrado es que debido al conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, no se está cancelando las entregas semanales de productos que justamente van a esos dos países.

Dentro del proceso metodológico que se empleó para la investigación, es de carácter descriptivo, lo que permitió identificar y caracterizar las variables de estudio en un periodo de tiempo específico. Se empleó la técnica de la entrevista mediante un instrumento que fue el cuestionario estructurado de preguntas. La línea de investigación en la que se enmarca este estudio es: Gestión financiera administrativa, tributaria, auditoría y control; y la sublínea de investigación fue: Empresas e instituciones públicas y privadas, que pertenecen a la Escuela de Administración, Carrera de Ingeniería Comercial.

DESARROLLO

La investigación se da en el contexto de la Hacienda Agrícola “El Paraíso”, la misma que está ubicada en la Provincia del Guayas, dentro del Cantón Simón Bolívar, Recinto El Arenero. Se dedica a la producción y comercialización de banano y cacao, en el año 1997 empieza su actividad exclusivamente con cacao y en el año 2006 empezó con la producción y comercialización de banano. Su propietario es el Ing. Luis Vidal Jhon Caicedo Ronquillo y la Hacienda Agrícola “El Paraíso”, cuenta con dos áreas más, como son “La Isla” y “El Tesoro”, que se encuentran en otro lugar en el mismo cantón.

Tabla 1. *Extensión territorial Hacienda El Paraíso.*

Área de producción	Extensión territorial	Tipo de cultivo
<i>El paraíso</i>	<i>15 hectáreas</i>	<i>Banano y Cacao</i>
<i>El tesoro</i>	<i>5,5 hectáreas</i>	<i>Banano</i>
<i>La Isla</i>	<i>30 hectáreas</i>	<i>Banano y Cacao</i>
Total	<i>50,5 hectáreas</i>	

Fuente: Datos de la investigación.

El cacao es originario de la cuenca del Amazonas; existiendo evidencia de su cultivo y consumo en esa parte del mundo desde hace 5500 años. Se cree que se extendió hasta Mesoamérica por las rutas comerciales que mantenían las diferentes civilizaciones

aborígenes, ya que por la diversidad de ecosistemas entre estas dos partes del continente hace difícil su propagación por medios naturales El florecimiento del cultivo del cacao surge con el desarrollo de la industria del chocolate en Europa es cuando la producción toma importancia, es cuando Brasil y Ecuador se convierten en países productores. (Viscarra, 2020, pág. 1)

El banano es una de las frutas con mayor consumo en el mundo y su producción se realiza en 170 países debido a las pocas condiciones que requiere para crecer. El mayor productor de banano en el mundo es India, sin embargo gran parte de su producción es para consumo interno por lo que no es un exportador importante. Aun así Suramérica cuenta con el país con la mayor exportación en el mundo el cual es Ecuador, que desde el año 2000 incremento su exportación 3.6 millones de toneladas. (Llerena & Mateus , 2020, pág. 4)

El objetivo de esta investigación es analizar la gestión de las ventas de la Hacienda Agrícola “El Paraíso”, considerando que el comportamiento de las ventas depende de varios factores dentro del proceso de producción y comercialización de los productos, que en este caso son el cacao y el banano.

La gestión de ventas, es el elemento clave y el que no debe faltar y fallar en cualquier emprendimiento basado en las ventas, porque de él dependerá directamente el éxito o el fracaso de las empresas de cualquier sector empresarial. No solamente a la hora de concretar ventas es importante la acción de esta área o departamento, sino que también lo será para incrementar el volumen de ventas que tiene un negocio. La gestión de ventas será crucial tanto en el comienzo de un negocio, como también en un negocio que ya viene funcionando y que quiere incrementar sus ventas. (Rojas, 2017, pág. 3)

Uno de los aspectos importantes e toda empresa es el capital humano que la conforma, las actividades desarrolladas por las personas en ambientes adecuados, permiten que estos estén motivados a generar resultados en la producción de un bien o servicio. En otras palabras la productividad se relaciona directamente con la motivación que tenga el personal para realizar un trabajo.

A nivel mundial las empresas van adoptando cambios de acuerdo a las tendencias de mercado, sin embargo, pocas son las que implementan nuevos sistemas exclusivamente para el talento humano que logren que se sientan motivados a realizar las actividades asignadas, debido que su trabajo no es valorado ni compensado, creando una insatisfacción laboral que minimiza la productividad de la organización. Para que los colaboradores se sientan motivados también debe existir un ambiente laboral adecuado que genere confianza al momento de desempeñar sus labores, es decir que cuente con las condiciones aptas para realizar un buen trabajo, para esto debe estar enfocado en el bienestar y la seguridad de los mismos. Gran parte de las empresas optan por implementar estrategias en el producto o servicio dejando a un lado al talento humano que juega un papel fundamental para que la organización alcance el éxito, debido que expresan que les genera gastos al momento de realizar las evaluaciones de desempeño, capacitaciones, incluso que el trabajador cuente con los recursos necesarios para lograr su trabajo. (Bohórquez & et al, 2020, pág. 386)

La Hacienda Agrícola “El Paraíso”, tiene una estructura humana dividida en sus tres áreas de producción, tal como se detalla a continuación:

Tabla 2. *Talento humano área de producción El Paraíso.*

Área de producción	Cantidad	Función
<i>El Paraíso</i>	<i>1</i>	<i>Enfundador (enfunde, protejedor, enzunchador)</i>
	<i>1</i>	<i>Trabajador varios (fertilización, desoje, rosa, destallada)</i>
Total	2 trabajadores	

Fuente: Datos de la investigación.

Tabla 3. *Talento humano área de producción El Tesoro.*

Área de producción	Cantidad	Función
<i>El Tesoro</i>	<i>1</i>	<i>Enfundador (enfunde, protejedor, enzunchador)</i>
	<i>1</i>	<i>Trabajador varios (fertilización, desoje, rosa, destallada)</i>
Total	2 trabajadores	

Fuente: Datos de la investigación.

Tabla 4. *Talento humano área de producción La Isla.*

Área de producción	Cantidad	Función
<i>La Isla</i>	3	<i>Enfundadores</i>
	1	<i>Enzunchador</i>
	1	<i>Deshojador</i>
	5	<i>Trabajadores varios</i>
	1	<i>Deschantador</i>
	1	<i>Protejedor</i>
Total	12 trabajadores	

Fuente: Datos de la investigación.

Otro factor importante de una empresa para potencializar las ventas es el proceso de comercialización, considerando que de este proceso depende asegurar la distribución oportuna de los productos. La importancia se centra en la capacidad de gestión que tengan los directivos para establecer la logística y canales adecuados.

La comercialización o distribución, es necesaria para dar salida a los productos elaborados por la organización; en dicho proceso confluyen actores como los distribuidores, quienes incorporan en recursos, que desde la perspectiva logística pueden agregar o restar eficiencia al proceso, así como costos a los productos comercializados. Por ello, su desarrollo exige trabajar con bajos niveles de intermediación para garantizar entregas oportunas y con costos racionales. (Meleán & Velasco, 2017, pág. 48)

La comercialización de productos (intermedios o terminados) derivados del proceso de producción en cualquier organización representa un proceso fundamental para dar salida a los bienes obtenidos, bien sea para su disposición en mercados finales o para su incorporación en otras cadenas productivas.

La Hacienda Agrícola “El Paraíso”, por intermedio de su propietario el Ing. Luis Vidal Jhon Caicedo Ronquillo, gestiona de forma constante la comercialización de sus productos, y el principal objetivo es buscar a las compañías o intermediarios que deseen comprar el producto (banano), como son las compañías como: Chiquita, Yina Friut, Noboa, Prima Dona, La Del Sur, para realizar sus respectivas exportaciones a los diferentes países consumidores de banano.

Los actuales entornos competitivos en los que se desarrolla la actividad empresarial, junto a la necesidad de responder de forma adecuada a la constante incertidumbre que las organizaciones han de enfrentarse, conllevan una significativa modificación en lo que a la gestión empresarial se refiere, de modo tal que permita satisfacer los requerimientos de los clientes y la implantación de modelos modernos y dinámicos, que no solo revelen la necesidad del cambio, sino también como efectuar éste de forma tal que se logren los objetivos a través de las estrategias trazadas. (Rizo, 2020, pág. 16)

Como principales competidores de La Hacienda Agrícola “El Paraíso”, se tiene a las demás haciendas que exportan de gran cantidad las cajas de banano dentro del Cantón Simón Bolívar, como son: la Hacienda Ramizan, Hacienda Sigüenza y la Hacienda de Los Álvarez. Esto implica que se realice una gestión más efectiva para asegurar la entrega del Banano.

Las empresas son el motor del desarrollo económico de un país y son grandes creadoras de riqueza, estas dependen de sus propias capacidades para crear conocimientos y mantener la ventaja competitiva sin importar qué tan elevado sea el riesgo (Jiang, Bao, Xie & Gao, 2016). Actualmente, el entorno competitivo es rápidamente cambiante y altamente incierto; por ello, las empresas requieren de capital humano cualificado, tecnología, finanzas y activos específicos para dirigir la organización, sin importar el tamaño, actividad y edad de la empresa. Es necesario que las empresas resuelvan las necesidades ordinarias para permanecer y crecer en el mercado, de esta manera atenderá los cambios que exige un mundo globalizado. (Mora & et al, 2019, pág. 2)

La Hacienda Agrícola “El Paraíso”, como resultado de la gestión de su propietario, ha mantenido canales de distribución adecuados, permitiéndole tener contratos anuales fijos de entrega del banano:

Tabla 5. *Gestión de contratos de venta semanal - Hacienda El Paraíso.*

Gestión de ventas por año	Cajas semanales	Observación
2019	1500 cajas	Comercialización normal
2020	1500 cajas	Afectación por cupos debido a Pandemia Covid-19
2021	2000 cajas	Se aumenta 500 cajas con otro comprador
2022	2000 cajas	Afectación en pagos por conflicto bélico entre Rusia y Ucrania
Total	50,5 hectáreas	

Fuente: Datos de la investigación.

Las alianzas estratégicas son relaciones basadas en la confianza (Adobor, 2005), donde cada organización mantiene su autonomía, aunque con un grado de dependencia uno del otro (Abarca, 2010; Marshall, Nguyen & Bryant, 2005); mientras que Viveiros, Conde & Pinheiro (2013) las consideran como una alternativa de crecimiento para las empresas, pues un entorno de cooperación puede ser favorecedor (Feller, Parhankangas, Smeds & Jaatinen, 2013; Gnyawali & Park, 2009) para enfrentar la competencia y los mercados cambiantes. Sin embargo, para los propietarios de las microempresas es un reto formar alianzas, ya que requieren de un cambio de pensamiento transcendental en los empresarios, pues están habituados a trabajar de manera individual. Este cambio se dificulta porque una alianza invita a cooperar con los competidores o rivales (Rodríguez, Vásquez & Mejía, 2014) y, posiblemente, futuros socios. (Mora & et al, 2019, pág. 4)

Como punto central de análisis en este estudio, se consideró la gestión de ventas entorno al banano que produce la Hacienda Agrícola “El Paraíso”, considerando que las plantaciones de banano cubren la mayor parte de sus tres áreas de producción. Durante el año 2019 la Hacienda gestiono un cupo de venta de 1500 cajas semanales, las mismas que tenían como destino el país de Rusia.

Durante el año 2020 la Hacienda Agrícola “El Paraíso” gestiono para mantener el cupo de venta de 1500 cajas semanales, sin embargo el factor principal que ha afectado de gran manera en la disminución de la comercialización y exportación de cajas de banano en este año, es la presencia significativa de la pandemia Covid-19, disminuyendo gran parte los cupos permitidos a exportar, viéndose afectada directamente la Hacienda.

El mundo entero se ha visto paralizado por un enemigo invisible, que surgió en medio de una serie de discusiones respecto a su origen. En un corto periodo de tiempo el

Covid-19 llegó a afectar todos los procesos relacionados con la producción de bienes y servicios; así como, los procesos comerciales de todos los países, generando crisis económicas envueltas de indicadores de carácter social y económico. (Lozano & et al, 2020, pág. 187)

La fluctuación de las exportaciones de banano ecuatoriano, han venido presentando leves fluctuaciones respecto al total de cajas, viéndose una marcada reducción de este en el Asia y Oceanía, donde según reportes de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, con la declaración de la pandemia a causa del COVID19 estas cifras tienen tendencia a incrementarse ante la paralización de los mercados, cierre de puertos, y alto costo de movilización de cargas por parte de líneas navieras y armadores.

La reducción de los envíos a la zona mediterránea de la Unión Europea fue mayor (29,76%) que lo sucedido con los envíos a la zona norte (6,34%). La razón fue la baja de la importación de banano en esta zona, a lo que se suma el incremento de banano procedente de países que durante el 2019 tenían una participación baja: Guatemala, Panamá. También y como pasó en el mercado de EE.UU., la preferencia del banano fue desplazada por otras frutas, especialmente, aguacate. (Andrade & et al, 2020)

Durante el año 2021 la Hacienda Agrícola “El Paraíso” gestiona un cupo de venta de 2000 cajas semanales, distribuidos de la siguiente manera en base a la alianza estratégica realizada: con la empresa Don Carlos Fruit S.A. un contrato por 1500 cajas semanales y con la Asociación de Producción Agrícola Bananeros Libertad – ASOPROABALI, un contrato por 500 cajas semanales. Esto representa un incremento de cupo de un 33,33% respecto al año 2020. Esto implica una gestión logística empresarial adecuada.

La gestión logística empresarial, adquiere una mayor importancia para la competitividad de la empresa en el mercado internacional, ya que al hacer un buen uso de ella, se están minimizando las posibilidades de que los factores que están fuera del control de la compañía, tales como, las condiciones de aperturas de frontera para la comercialización de productos, relaciones de intercambios entre países, impactos inflacionarios, y otros; influyan negativamente en el normal ejercicio de sus actividades. (Martínez & et al, 2017, pág. 13)

En lo que va del año 2022, con corte al mes de marzo, la Hacienda Agrícola “El Paraíso” mantiene su cupo de venta de 2000 cajas semanales, mediante una gestión logística empresarial con la empresa Don Carlos Fruit S.A. un contrato por 1500 cajas semanales, que salen del cultivo “La Isla” y tienen como destino Rusia, y con la Asociación de Producción Agrícola Bananeros Libertad – ASOPROABALI, un contrato por 500 cajas semanales, que salen de los lotes de terreno “El Paraíso” y “El Tesoro”, que tienen como destino Ucrania. El conflicto bélico entre Rusia y Ucrania generó una serie de sanciones económicas y financieras en general, afectando por incumplimiento de los desembolsos por venta de los productos. Considerando que “cumplimiento es, pues, el comportamiento del deudor concorde con el tenor de la obligación (Hinestrosa, 2019, pág. 8).

Según la entrevista realizada al propietario de la Hacienda Agrícola “El Paraíso”, son tres semanas que existe de incumplimiento del pago desde el mercado de Rusia, donde se envían 1500 cajas de banano semanales. De igual forma existen cinco semanas de incumplimiento de las 500 cajas semanales que se envían a Ucrania. Esto deriva directamente en una afectación de la rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad consiste en el retorno económico de lo invertido acompañado de un margen de ganancia el cual compensa la utilización del mismo. Uno de los propósitos fundamentales de las organizaciones consta en diseñar y conseguir el escenario que asegure los mejores resultados posibles en base al patrimonio empleado. Otro rasgo de la rentabilidad es la generación de ganancias en base a una inversión dineraria dada para un determinado periodo de tiempo. Conviene subrayar que a rentabilidad refleja cómo se han gestionado las operaciones derivadas de las inversiones. (Segura, 2019, pág. 76)

Como resultado de la investigación se pudo establecer la proyección de ingresos por ventas de la Hacienda Agrícola “El Paraíso”, en relación con los socios estratégicos con que esta ha hecho alianza estratégica en sus ventas. La empresa Don Carlos Fruit S.A., adquiere 1500 cajas semanales a un valor unitario de \$6,25; lo que genera ingresos líquidos descontados parámetros como retenciones, transportación entre otros, por \$9418,62 semanales. En el caso de la Asociación de Producción Agrícola Bananeros Libertad – ASOPROABALI, adquiere 500 cajas semanales a un valor unitario de \$5,70; lo que genera ingresos líquidos descontados parámetros como retenciones, transportación entre otros, por \$2545,50 semanales. Estas cifras son el resultado de las operaciones logísticas que ha realizado el propietario de la Hacienda.

Las operaciones de logísticas de distribución de productos desempeñan un papel muy importante dentro de los negocios, hay factores que en ocasiones puede perjudicar a que estas labores se realicen de manera correcta, por lo que los negocios en general deben persistir en un tenaz estudio mediante los procesos que se desarrollan en el mismo, para de una u otra manera descubrir en el tiempo oportuno los errores cometidos y poder solucionarlos. (Laban & Montoya, 2018)

CONCLUIONES

Una vez concluida la investigación en el contexto de la Hacienda Agrícola “El Paraíso”, se puede establecer que su propietario ha realizado una gestión de ventas bastante efectiva, ya que desde el año 2021, se presenta un incremento del 33,33% del volumen de cajas de banano entregadas por concepto de ventas.

Un factor de éxito de la Hacienda Agrícola “El Paraíso”, es haber realizado alianza estratégica como parte del proceso de logística para la comercialización de sus productos, tal como es el caso de la empresa Don Carlos Fruit S.A. un contrato por 1500 cajas semanales, que salen del cultivo “La Isla” y tienen como destino Rusia, y con la Asociación de Producción Agrícola Bananeros Libertad – ASOPROABALI, un contrato por 500 cajas semanales, que salen de los lotes de terreno “El Paraíso” y “El Tesoro”, que tienen como destino Ucrania.

El principal problema encontrado nace del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, ya que son varias las semanas que están pendiente de cancelar las cajas de banano que por coincidencia se envían a esos dos países.

BIBLIOGRAFIA

- Andrade, C., & et al. (2020). *Afectación a las exportaciones de banano ecuatoriano a causa de la pandemia por el Covid19*. Guayaquil: Congreso Internacional Virtual Sobre Covid-19. Consecuencias Psicológicas, Sociales.
- Bohórquez, E., & et al. (2020). La motivación y el desempeño laboral: el capital humano como factor clave en una organización. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(3), 385-390.
- Hinestrosa, F. (2019). Notas sobre la responsabilidad por incumplimiento de las obligaciones. *Revista de Derecho Privado, Universidad Externado de Colombia*(36), 5-25.
- Laban, L., & Montoya, G. (2018). *Plan estrategico para incrementar las ventas de la empresa Mi Angel*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Llerena, M., & Mateus , L. (2020). *Análisis de la producción y comercialización de banano en la empresa Banafrut*. Bogotá D.C: Universidad del Rosario.
- Lozano, L., & et al. (2020). Desempleo en tiempos de COVID-19: Efectos socioeconómicos en el entorno familiar. *Journal of Science and Research: Revista Ciencia e Investigación*, 5(4), 187-197.
- Martínez, J., & et al. (2017). Gestión logística en Pymes del sector de operadores de carga del Departamento del Atlántico. *Revista Espacios*, 38(58), 13-18.
- Meleán, R., & Velasco, J. (2017). Proceso de comercialización de productos derivados de la ganadería bovina doble propósito. *Revista Científica Electrónica de Ciencias Gerenciales / Scientific e-journal of Management Science*, 13(37), 47-61.
- Mora, C., & et al. (2019). De lo tradicional a un nuevo enfoque de microempresas: Modelo conceptual de alianzas estratégicas. *Revista Acta Universitaria*, 29, 1-13.
- Rizo, K. (2020). Procedimiento de Cuadro de Mando Integral para la gestión de comercialización. *Revista Ciencias Holguín*, 26(4), 15-26.
- Rojas, Z. (2017). *La gestión de ventas y la rentabilidad*. Lima: Universidad Inca Garcilaso de La Vega.
- Segura, M. (2019). Operaciones vinculadas y rentabilidad de la empresa A. Hatrodt Perú S.A.C,2016-2018. *Revista INNOVA Research Journal*, 4(3), 74-84.
- Viscarra, L. (2020). *Análisis de la comercialización del cacao y su influencia en los productores de la parroquia Los Ángeles del cantón Ventanas*. Babahoyo: Universidad Técnica de Babahoyo.

ANEXOS

UNIVERSIDAD TECNICA DE BABAHOYO FACULTAD DE ADMINISTRACION, FINANZAS E INFORMATICA



Curiginal

Document Information

Analyzed document	ESTUDIO DE CASO ANGEL PRETENDON M.docx (D131232525)
Submitted	2022-03-23T00:18:00.0000000
Submitted by	
Submitter email	apretendonm830@fafi.utb.edu.ec
Similarity	0%
Analysis address	llozano.utb@analysis.arkund.com

Sources included in the report

Babahoyo, 17 de marzo del 2022

Sr(a)

ING. LUIS VIDAL JHON CAICEDO RONQUILLO.
(GERENTE GENERAL/ HACIENDA AGRICOLA "EL PARAISO")

En su despacho.

De mis consideraciones:

Yo: **PRETENDON MARTILLO ANGEL ABEL**, con cédula de identidad 0940368830, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo de la Facultad de Administración, finanzas e informática, carrera de Ingeniería Comercial/Comercio, matriculado(a) en el proceso de titulación periodo noviembre 2021 – abril 2022, le solicito a usted de la manera más comedida se sirva autorizar a quien corresponda se proceda otorgarme el permiso respectivo para realizar mi Caso de estudio denominado **GESTION DE VENTAS EN LA HACIENDA AGRICOLA " EL PARAISO" DEL CANTON SIMON BOLIVAR** el cual es requisito indispensable para poder titularme.

Esperando una respuesta favorable quedo de usted muy agradecido(a).

Muy atentamente



Ángel A. Pretendon M.
Ángel Abel Pretendon Martillo
0940368830



Autorizado.
0980086794
Caicedo 42@hotmail.com

ENTREVISTA AL PROPIETARIO

OBJETIVO: *Obtener información relevante sobre la GESTIÓN DE VENTAS EN LA HACIENDA AGRICOLA "EL PARAISO" DEL CANTON SIMON BOLIVAR, como trabajo de Titulación, previo a la obtención del título profesional.*

1. Desde que año funciona la hacienda.

La hacienda EL PARAISO empieza su sembrío de matas de cacao, y realizando su respectiva comercialización del producto en el año 1997.

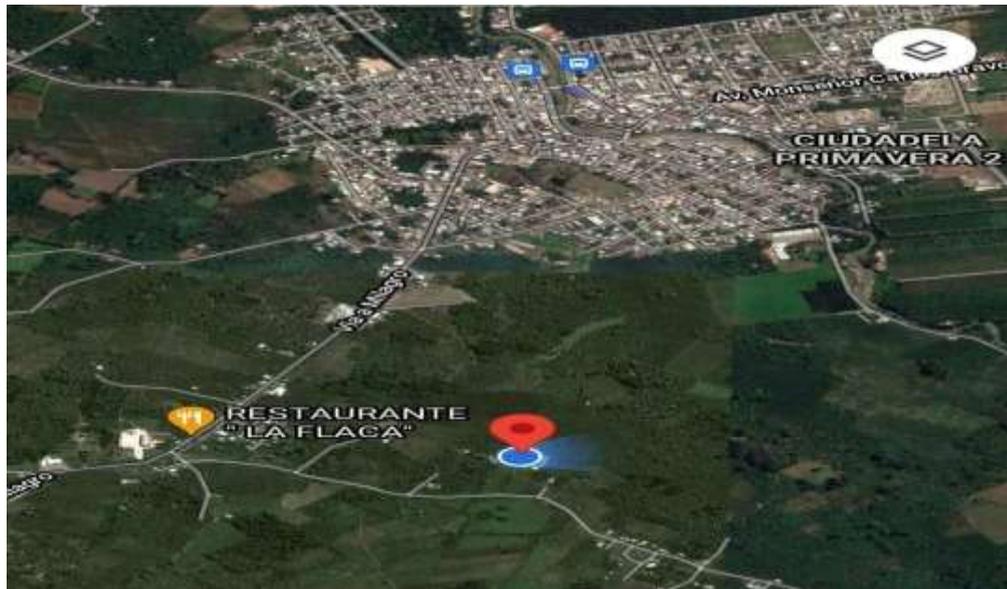
El sembrío de banano empezó en el año 2006

2. Detalle que productos produce y comercializa la hacienda

- *Banano*
- *Cacao*

3. En qué dirección está ubicada la hacienda

Cantón Simón Bolívar, recinto el arenero



4. Es una empresa familiar o no.

Empresa individual

5. Cuál es el organigrama de la hacienda

- Gerente , Ing. Luis Vidal jhon Caicedo ronquillo
- Secretaria, Sra. Silvia soledispa
- Tesorera, karelis Caicedo Pinargote
- Administrador de campo, Ricardo Vicente Garrido Tómalá

6. Cuántas personas trabajan y que cargos ocupan

La hacienda EL PARAISO cuenta con dos áreas más, como son la isla y el tesoro, que se encuentran en otro lugar en el mismo cantón.

Conformado por 16 trabajadores estables dentro de la hacienda y distribuido de la siguiente manera.

PARAISO

1 Enfundador (enfunde, protejedor, enzunchador)

1 trabajador varios (fertilización, desoje, rosa, destallada)

TESORO

1 enfundador

1 trabajador varios

ISLA

3 enfundadores

1 enzunchador

1 deshojador

5 trabajadores varios

1 desojador

1 deschantador

7. Los productos se venden en el mercado local (país) o en el extranjero (especificar países).

Por lo general se exporta las cajas de banano al país de Rusia.

El cacao se vende a los diferentes compradores de cacao seco.

8.Cuál es la extensión territorial de la hacienda

Cuenta con las 3 áreas diferentes como son:

PARAISO: 15 hectáreas entre banano y cacao

ISLA: 30 hectáreas entre banano y cacao

TESORO: 5.5 hectáreas de banano

9. La pandemia Covid-19 como afecto a la hacienda y su producción.

En el transcurso de la pandemia afecto de gran manera, reduciendo los cupos de contrato estipulado por los exportadores, dejando gran cantidad de racimos de cosecha en el campo.

10. Estadística de ventas de los últimos 5 años (se puede pedir datos estadísticos físicos o digitales)

Se entrega en forma digital y documental

11.Cuál es la principal competencia o competidores que tiene la hacienda

Como principales competidores se tiene a las demás haciendas que exportan de gran cantidad las cajas de banano dentro del Cantón Simón Bolívar, como son: la hacienda Ramizan, hacienda Sigüenza y la hacienda de los Álvarez

12. Cuál es el proceso para comercializar o vender sus productos

El proceso de comercialización es buscar a las compañías o intermediarios que deseen comprar nuestro producto, como son las compañías como: chiquita, yina friut, Noboa, prima dona, la del Sur para realizar sus respectivas exportaciones a los diferentes países consumidores de banano.

13. Si las ventas han aumentado o disminuido a qué factor hace responsable de eso

El factor principal que ha afectado de gran manera en la disminución de la comercialización y exportación de cajas de banano, es el COVID-19, disminuyendo gran parte los cupos permitidos a exportar, viéndose afectada gran parte de la hacienda EL PARAISO

14. Cuál es la perspectiva futura de la hacienda

El propietario de la hacienda EL PARAISO dice que, la pandemia a la hacienda le ha afectado en un 25% ya que las ventas que ha tenido desde que el COVID-19 comenzó han sido bajas comparadas a los años anteriores.

15. Cómo se llama el gerente o propietario de la hacienda

Ing. Luis Vidal jhon Caicedo Ronquillo





