

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
“INDOAMÉRICA”**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

**“MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS
SELECCIONADOS EN LA MICROEMPRESA VIDAGROPECUARIA,
AÑO 2018”**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO EN**

GESTION POR PROCESOS.

AUTOR:

MARCOS VINICIO MENDEZ CHAUCA

DIRECTOR:

ING. ALCIBAR PILA

**QUITO – ECUADOR
2018**

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Investigación “MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS SELECCIONADOS EN LA MICROEMPRESA VIDAGROPECUARIA, AÑO 2018”, presentado por MARCOS VINICIO MÉNDEZ CHAUCA, para optar por el título de Ingeniero en GESRTION DE PROCESOS, CERTIFICO, que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne todos os requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Quito, abril del 2018

ING. ALCIBAR PILA

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN
ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, MARCOS VINICIO MÉNDEZ CHAUCA, declaro ser autor de “MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS SELECCIONADOS EN LA MICROEMPRESA VIDAGROPECUARIA, AÑO 2018”, requisito para optar al grado de “Ingeniero en Gestión por Procesos”, autorizo al Sistema de Biblioteca de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del comentario parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos del Autor Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Quito a los 03 días de marzo del 2018, firmo conforme:

Autor: Marcos Vinicio Méndez Chauca

Firma: _____

Número de cédula: 040121185-9

Dirección: Polit Lasso y Selva Alegre

Correo electrónico: mvinicio.mendez@hotmail.com

Telefono: 0939269749

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del título de Ingeniero en GESTION POR PROCESOS, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

MARCOS VINICIO MENDEZ CHAUCA

C.I 0401211859

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Proyecto de aprobación de acuerdo con el Reglamento de Títulos y Grados de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Tecnológica Indoamérica.

Quito, _____

Para constancia firman:

F.....

EXAMINADOR

F.....

EXAMINADOR

AGRADECIMIENTO

Agradezco a toda mi familia por el apoyo moral e incondicional para la culminación de mi objetivo planteado hace varios años. Especialmente a Alejandra quien con su comprensión y alegría siempre impulso a que mi objetivo sea alcanzado satisfactoriamente

Marco Vinicio

DEDICATORIA

Éste proyecto es dedicado a mis padres, quienes siempre anhelaron que todos sus hijos sean profesionales ya que ellos no tuvieron las mismas oportunidades que me supieron brindar desinteresadamente.

Marco Vinicio

ÍNDICE GENERAL

PRELIMINARES	Pág.
PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR.....	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
DEDICATORIA.....	vii
ÍNDICE GENERAL.....	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
RESUMEN EJECUTIVO.....	xii
ABATRCT.....	
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
Antecedentes.....	3
Filosofía Empresarial.....	5
Misión.....	5
Visión.....	5
Políticas.....	5
CAPÍTULO II.....	7
Problema Identificado.....	7
Análisis del problema.....	8
Árbol de problemas.....	8
Análisis de causa.....	9
Análisis de efectos.....	10
CAPÍTULO III.....	11
Base Legal.....	11

Secretaria nacional de planificación y desarrollo.....	11
Ley Orgánica de Defensa del Consumidor.....	12
Código del Comercio.....	12
CAPÍTULO IV	15
Objetivos.....	15
Objetivo general.....	15
Objetivos específicos.....	15
CAPÍTULO V	16
Propuesta de solución al problema.....	16
Propósito y utilidad del manual de procedimientos.....	17
Especificaciones para elaborar un manual de procedimientos.....	17
Elementos del Manual de Procedimientos.....	18
CAPÍTULO VI	46
Conclusiones.....	46
Recomendaciones.....	46
Bibliografía.....	48
Netgrafía.....	49

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°1. Estructura Organizacional.....	4
Gráfico N°2. Árbol de problemas.....	9
Gráfico N°3. Registro de agricultores de papa.....	30
Gráfico N°4. Actividades para la compra del producto.....	32
Gráfico N°5. Actividades para la selección del producto.....	33
Gráfico N°5. Hoja de control para la venta del producto.....	35

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1. Clasificación de la papa por el tamaño.....	28
Tabla N° 2. Porcentaje de papa seleccionada según NTE.....	29
Tabla N° 3. Hoja de control para la venta del producto.....	37
Tabla N° 4. Hoja de control para la venta del producto.....	38

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA FACULTAD DE
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

TEMA:

**“MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS
SELECCIONADOS EN LA MICROEMPRESA VIDAGROPECUARIA,
AÑO 2018”**

AUTOR:

MENDEZ CHAUCA MARCOS VINICIO

TUTOR:

ING. ALCIBAR PILA.

RESUMEN EJECUTIVO

VidAgropecuaria, es una microempresa dedicada a diferentes actividades agropecuarias, entre ellas la comercialización de papa en diferentes mercados mayoristas, especialmente Ibarra, Quito y Guayaquil. El producto comercializado es seleccionado en base a requerimientos y especificaciones normalizadas por el INEN. Para garantizar la calidad del producto se elabora un manual de procedimientos en el cual se muestra las actividades de compra, selección y venta, éste manual facilita informar a los productores que la Papa puede ser aún más competitiva si cambiamos la selección empírica del producto por una selección normalizada utilizando requerimientos técnicos. La microempresa realiza sus operaciones de compra en la provincia del Carchi e Imbabura, mismas que permiten una oferta constante de Papa por las buenas condiciones climáticas.

Descriptor: Manual, procedimientos, proceso, calidad, comercializar, selección.

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA FACULTAD DE
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

TEMA:

**“MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS
SELECCIONADOS EN LA MICROEMPRESA VIDAGROPECUARIA,
AÑO 2018”**

AUTOR:

MENDEZ CHAUCA MARCOS VINICIO

TUTOR:

ING. ALCIBAR PILA.

ABSTRACT

VidAgropecuaria is a microenterprise dedicated to different agricultural activities, among them the commercialization of potatoes in different wholesale markets, especially Ibarra, Quito and Guayaquil. The commercialized product is selected based on requirements and specifications standardized by the INEN.

To guarantee the quality of the product a procedure manual is elaborated in which the activities are shown of purchase, selection and sale, this manual facilitates informing producers that the potato can be even more competitive if we change the empirical selection of the product by a standardized selection using technical requirements.

The microenterprise carries out its purchase operations in the province of Carchi and Imbabura, the same ones that allow a constant offer of Papa by good weather conditions

Descriptors: Manual, procedures, processes, quality, market, selection.

INTRODUCCIÓN

La situación económica en el Ecuador es muy incierta, las empresas frecuentemente se encuentran renovando su personal, con la finalidad en varias de ellas para conseguir mano de obra mas barata, y en ocasiones con mejores conocimientos y experiencia laboral muy competitiva. Actualmente, los productores agropecuarios también se encuentran afectados por los bajos precios de sus productos, ya sea por la alta oferta nacional o el ingreso de los mismos productos por las fronteras de forma ilegal o comúnmente conocido como contrabando.

Por lo expuesto, en el campo el panorama es más complicado, por que los pequeños productores agropecuarios deben competir con grandes productores, quienes cultivan frecuentemente los productos y siempre tienen mayor posibilidad de comercializar a mejor precio en temporadas de escasés que generalmente son los productos cultivados en época de verano, ya que los grandes grandes productores disponen de equipos de riego y se encuentran adjudicados los principales canales de riego, facilidades que son ausentes en los pequeños productores.

Tomando en cuenta éste antecedente, la manera de que un pequeño productor agrícola sea competitivo en los diferentes mercados es ofertando productos de mejor calidad, así entonces sus productos deben ser seleccionados de acuerdo a normas técnicas disponibles especialmente en el INEN, las cuales garantizan la calidad para los consumidores.

Los pequeños agricultores, no disponen de transporte adecuado para llevar sus productos a los principales mercados mayorista para disminuir sus costos, mientras que los grandes productores disponen de camiones con mayor capacidad

de carga lo que genera disminución en el flete y sus productos fácilmente pueden ser ofertados a menor precio en los diferentes mercados mayoristas.

Para solucionar una parte del presente problema es vital el conocimiento de la calidad de los productos que requieren los diferentes mercados mayoristas, por lo que se debe aplicar las normas técnicas y capacitar a los pequeños agricultores y a sus colaboradores temporales que ellos disponen.

El presente proyecto cuenta con los siguientes capítulos.

CAPÍTULO I.- Antecedentes, Filosofía empresarial, Misión, Visión, Políticas y Valores.

CAPITULO II.- Presenta el problema identificado, análisis del problema, árbol de problemas, y el análisis de las causas y sus efectos.

CAPITULO III.- En éste capítulo se presenta la base legal que da soporte a la elaboración de éste proyecto.

CAPITULO IV.- Se presenta los objetivos generales y específicos del proyecto.

CAPITULO V.- Se presenta la propuesta de solución al problema, propósito y utilidad del manual, especificaciones y elementos del manual de procedimientos.

CAPITULO VI.- Se presentan las diferentes conclusiones y recomendaciones que responden a los objetivos y a la aplicación de la propuesta.

CAPÍTULO I

Antecedentes

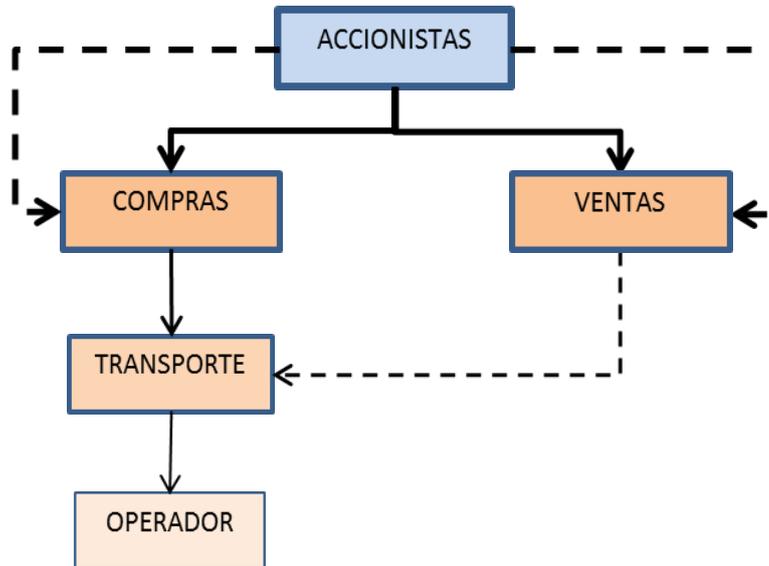
En la provincia del Carchi, en el año 2015, Marcos Vinicio Méndez Chauca inicia con la actividad de siembra de Papa en la parroquia La Libertad de la ciudad de El Angel provincia del Carchi, con el soporte técnico de los ingenieros agrónomos Ignacio Méndez Chauca, Lauro Méndez García y Oswaldo Méndez García, quienes comparten su experiencia del proceso de cultivo, cosecha y venta del producto. Se inicia el cultivo en Agosto del año 2015, con 70 quintales de papa de semilla de la variedad Super Chola en una extensión de 20000 m² (2 Ha) aproximadamente, en la finca perteneciente a los Herederos Méndez Pérez, en el mes de enero del año 2016, se cumple el primer ciclo de cultivo, luego se inicia con el proceso de cosecha y venta del producto. Se analiza cada actividad de cultivo, cosecha y venta del producto y se encuentra una gran oportunidad de negocio únicamente si se ejecutan mejoras en las diferentes actividades del cultivo, cosecha y venta del producto. Por lo expuesto en febrero del año 2016 al equipo de trabajo se lo integra al señor Rober Túlcán Mejía quien ayuda con la comercialización del producto en los mercados mayoristas de Quito y Guayaquil. Es así como en el mes de diciembre del 2016 se inicia la operación con el soporte de ingenieros agrónomos y comerciantes mayoritarios.

La actividad que se realiza es la producción y comercialización de Papa fresca para el consumo humano, ampliando la comercialización también para el consumo de ganado bovino y porcino. Actualmente se cuenta con 5 colaboradores directos y anualmente se requiere contar con aproximadamente 1000 jornaleros de la zona, los mismos que son contactados de acuerdo a las actividades requeridas durante todo el ciclo. (Carchi, 2018)

Estructura Organizacional

Gráfico 1

Estructura Organizacional



Fuente: VidAgropecuaria
Elaborador por: El Autor

En la actualidad no se cuenta con un manual de procedimientos, por lo que refleja falencias en las diferentes actividades. Una de las actividades críticas dentro del proceso productivo es la cosecha, ya que en ésta se realiza la selección del producto para empacarlo, pesarlo, y proceder con el transporte hacia los diferentes mercados mayoristas, en el cual el personal encargado de la venta debe negociar que la selección es la correcta en base a la experiencia para acordar el mejor precio del mercado. Es en ésta actividad donde actualmente se están originando una serie de inconvenientes relacionados con la selección de la Papa y falta de un seguimiento estructurado al personal de cosecha. Como consecuencia se tienen altos reclamos en el incumplimiento de pesos y medidas, influyendo directamente al precio del producto.

Filosofía Empresarial

Para registrar la actividad de la microempresa se procede a la apertura del RUC en el SRI con los datos de Marcos Vinicio Méndez Chauca portador de la cédula de identidad 040121185-9 con la actividad económica principal: SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA PESADA, y adicional las siguientes actividades económicas: CRIA DE GANADO VACUNO, CULTIVO DE PRODUCTOS AGRÍCOLA, VENTA AL POR MAYOR PRODUCTOS AGRÍCOLAS VENTA AL POR MENOR PRODUCTOS AGRÍCOLAS, iniciando la actividad como persona natural desde el 16 de abril del 2015.

Misión:

VIDAGROPECUARIA en una microempresa dedicada a producir, seleccionar y comercializar las diferentes variedades de Papa con niveles competitivos en calidad y capacidad de respuesta.

Visión:

Producir y comercializar la mejor calidad de papa en los principales mercados mayoristas del Ecuador.

Políticas:

- Seleccionar el producto cumpliendo estándares, para brindar un producto y servicio de excelencia.
- Generar confianza a los agricultores con referencia a pagos y precios acordados al momento de la comercialización.
- Fomentar una información de precios reales del producto en los diferentes mercados mayoristas

- Gestionar el servicio de transporte para el traslado del producto, facilitando las actividades de estibación, y acceso a insumos requeridos por los agricultores en caso de requerimientos urgentes para la producción, cosecha o comercialización del producto.
- Integridad entre accionistas y colaboradores para garantizar la estabilidad de la microempresa VidAgropecuaria.

Valores

- **Responsabilidad empresarial**
Vidagropecuaria se compromete a la búsqueda de un buen producto el mismo que cumpla la calidad requerida para facilitar la comercialización en los diferentes mercados.
- **Confianza**
Vidagropecuaria demuestra un gran nivel de confianza entre productor, comprador y vendedor
- **Justicia**
Vidagropecuaria es una microempresa que trabaja en base leyes y derechos.
- **Compromiso**
Vidagropecuaria realiza un esfuerzo constante para brindar un servicio de excelencia a sus clientes.

CAPÍTULO II

Problema identificado

Actualmente, los diferentes productos agrícolas especialmente la Papa son ofertados por comerciantes intermediarios y productores en los diferentes mercados mayoristas a nivel nacional. La mayor producción de Papa se encuentra en la provincia del Carchi y es comercializada en los principales mercados mayoristas especialmente en Quito y Guayaquil. La competencia y las exigencias de calidad se encuentran en constante crecimiento, la forma, tamaño y color son aspectos que obligan a los agricultores a mejorar e innovar constantemente sus procesos para la producción y selección, en el momento de la cosecha se juega un papel fundamental para la presentación del producto final.

Si la Papa no es seleccionada de forma correcta, el proceso de transporte es incorrecto, el empaque no es el adecuado, se debe considerar que el clima es lluvioso, por lo cual el producto puede sufrir maltratos o daños, en consecuencia puede ser rechazado por los clientes, representando pérdidas para los agricultores y comerciantes intermediarios; éstas pérdidas económicas son reflejadas en los ingresos de los agricultores y comerciantes intermediarios.

Por lo expuesto el presente trabajo está enfocado a brindar un soporte al procesos de selección de la Papa, optimizando recursos y lograr así un reconocimiento y confianza de los clientes.

Dentro del presente trabajo, en el capítulo 1 se redacta los antecedentes de la actividad en la cual se generó la investigación, se identifica el problema para posteriormente plantear una posible solución, cuya propuesta es la implementación de un Manual de Procedimientos.

Más adelante se describe el Manual de Procedimientos y sus elementos, finalmente se presenta el manual, de forma detallada, con sus respectivos instructivos, formularios.

Análisis del problema

Dentro del proceso de producción de Papa que involucra; cultivo, fumigación, cosecha y transporte. Las falencias son evidentes por que directamente el precio de venta del producto en los diferentes mercados mayoristas es bajo en comparación a un mejor producto de la misma variedad en el mismo día y los mismos clientes. Las características que afectan al precio del producto son: tamaño, color, peso y presencia de plagas como; bacterias y gusanos.

Para el presente trabajo se va utilizar la herramienta denominada “árbol de problemas” para identificar las causas y sus respectivos efectos.

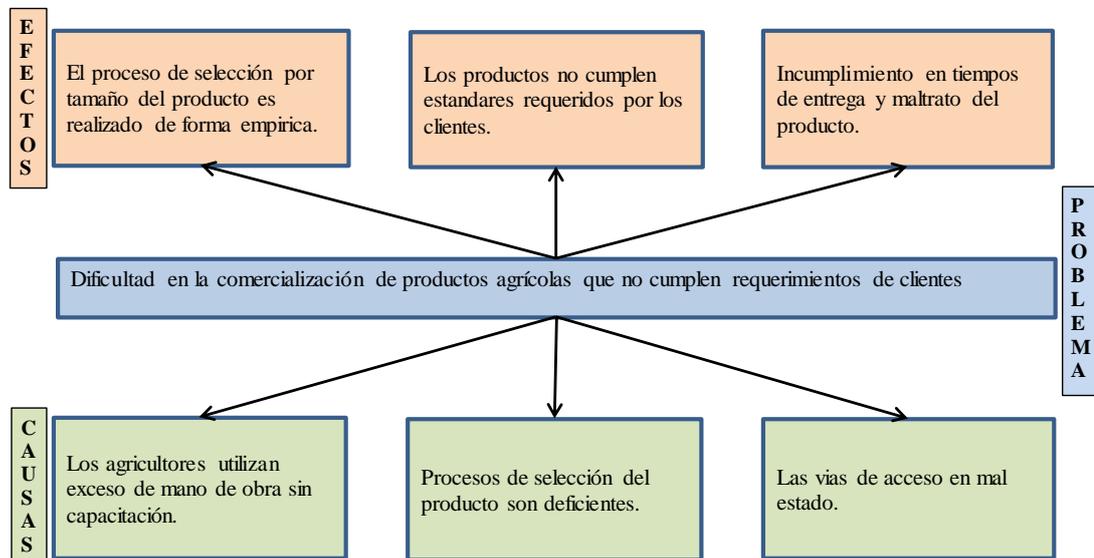
Árbol de problemas

El árbol de problemas puede llegar a ser una herramienta valiosa y útil para identificar el o los problemas a resolver. Expresando de manera gráfica, el encadenamiento del tipo causa - efecto, y las condiciones negativas que son percibidas por las personas involucradas en relación con los problemas.

Para ello se inicia ordenando los principales problemas del caso para facilitar al formulador o equipo identificar los problemas sobre el que se enfocarán los objetivos de la presente investigación. Una vez clarificados brindará una mejor visión de diseño, para efectuar un monitoreo de éstos “supuestos” dentro de la ejecución, una vez concluida, facilitará al evaluador la tarea de determinar si los problemas fueron resueltos

Gráfico 2

Árbol de problemas



Fuente: VidAgropecuaria
Elaborado por: El Autor

Análisis de causas

Mediante la herramienta “Árbol de Problemas” se identifica las causas que generan efectos que arriesgan la calidad de los productos agrícolas.

- **Los agricultores utilizan exceso de mano de obra sin capacitación**

Con la finalidad de reducir los costos de cosecha, los agricultores contratan personal poco capacitado, quienes realizan la selección de forma empírica, afectando directamente a la calidad del producto.

- **Procesos de selección del producto son deficientes**

El personal contratado para la cosecha percibe un salario por unidad de obra, ya que es en función de la cantidad de quítales cosechados, por ello, sumando la falta de capacitación se tiene un resultado de selección del producto deficiente.

- **Las vías de acceso en mal estado**

Los productos agrícolas son cultivados en la zona rural de las diferentes provincias y cantones a nivel nacional, en las cuales generalmente existe presencia de lluvias en cualquier época del año, por lo que se requiere contratar vehículos acondicionados con doble tracción y/o tractores agrícolas, los mismos que son apropiados para este tipo de caminos. Lo cual implica el incremento en mano de obra y transporte.

Análisis de los efectos

- **El proceso de selección por tamaño del producto es realizado de forma empírica.**

Los agricultores al inicio de la cosecha proceden a informar a los trabajadores el tamaño de papa que debe ser seleccionada de acuerdo a sus propios requerimientos. Los trabajadores proceden a seleccionar el producto, sin embargo, varios de éstos trabajadores no asimilan los diferentes tamaños de selección requerida y afectan la calidad de la misma.

- **Los productos no cumplen estándares requeridos por los clientes finales**

Los agricultores no toman en cuenta los requerimientos de los clientes finales ya que al realizar una mejor selección aseguran que los gastos de cosecha se incrementan y el producto en los diferentes mercados mayoristas tienen el mismo precio.

- **Incumplimiento en tiempos de entrega y maltrato del producto**

Por la dificultad de movilización de vías en mal estado y presencia de lluvias se generan incumplimientos de entrega en los productos y generalmente existe la presencia de daños del producto por el exceso de manipulación por traslados de la carga de camionetas, tractores u otros medios a los camiones que transportan el producto hasta los diferentes mercados mayoristas.

CAPÍTULO III

Base legal

La elaboración del manual de procedimiento para adquirir productos agrícolas y seleccionar en base a requerimientos e incrementar la cartera de clientes considerando lo dispuesto en las leyes, reglamentos y sus literales:

Secretaría nacional de planificación y desarrollo

Objetivo 10. Impulsar la transformación de la matriz productiva

10.1. Diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional

10.1.e. Fortalecer el marco institucional y regulatorio que permita una gestión de calidad en los procesos productivos y garantice los derechos de consumidores y productores.

10.6. Potenciar procesos comerciales diversificados y sostenibles en el marco de la transformación productiva

10.6.g. Asegurar procesos de negociación de acuerdos comerciales y de protección a inversiones, que eviten una competencia desleal entre proveedores ecuatorianos e internacionales, y promuevan una prestación justa y de calidad en los servicios.

(Desarrollo, Objetivos Nacionales para el Buen Vivir, 2017)

Ley Orgánica de Defensa del Consumidor

“Art. 4.- “Derechos del Consumidor.- Son derechos fundamentales del consumidor, a más de los establecidos en la Constitución Política de la República, tratados o convenios internacionales, legislación interna, principios generales del derecho y costumbre mercantil, los siguientes”:

2. “Derecho a que proveedores públicos y privados oferten bienes y servicios competitivos, de óptima calidad, y a elegirlos con libertad”;

4. “Derecho a la información adecuada, veraz, clara, oportuna y completa sobre los bienes y servicios ofrecidos en el mercado, así como sus precios, características, calidad, condiciones de contratación y demás aspectos relevantes de los mismos, incluyendo los riesgos que pudieren presentar”;

5. “Derecho a un trato transparente, equitativo y no discriminatorio o abusivo por parte de los proveedores de bienes o servicios, especialmente en lo referido a las condiciones óptimas de calidad, cantidad, precio, peso y medida”;

7. “Derecho a la educación del consumidor, orientada al fomento del consumo responsable y a la difusión adecuada de sus derechos”;

Art. 17.- “Obligaciones del Proveedor.- Es obligación de todo proveedor, entregar al consumidor información veraz, suficiente, clara, completa y oportuna de los bienes o servicios ofrecidos, de tal modo que éste pueda realizar una elección adecuada y razonable”. (INDUSTRIAS, 2015)

Código de comercio

Art. 3.- “Son actos de comercio, ya de parte de todos los contratantes, ya de parte de alguno de ellos solamente”:

1.- “La compra o permuta de cosas muebles, hecha con ánimo de revenderlas o permutarlas en la misma forma o en otra distinta; y la reventa o permuta de estas mismas cosas. Pertenecen también a la jurisdicción mercantil las acciones contra los agricultores y criadores, por la venta de los frutos de sus cosechas y ganados, más no las intentadas contra los comerciantes para el pago de lo que hubieren comprado para su uso y consumo particular, o para el de sus familias”.

3.-“La comisión o mandato comercial

5.- “El transporte por tierra, ríos o canales navegables, de mercaderías o de personas que ejerzan el comercio o viajen por alguna operación de tráfico

9.- “Las operaciones de banco”;

Art. 184.- “No hay compraventa si los contratantes no convienen en el precio o en la manera de determinarlo; pero si la cosa vendida fuere entregada, se presume que las partes han aceptado el precio corriente que tenga en el día y lugar en que se hubiere celebrado el contrato”.

“Habiendo diversidad de precios en los mismos día y lugar, el comprador deberá pagar el precio medio”.

“Esta regla es también aplicable al caso en que las partes se refieran al precio que tenga la cosa en tiempo y lugar diversos del tiempo y lugar del contrato”.

Art. 189.- “Perfeccionado el contrato, el vendedor debe entregar las cosas vendidas en el plazo y lugar convenidos”.

“No estando señalado el plazo, el vendedor deberá tener las mercaderías vendidas a disposición del comprador, dentro de las veinticuatro horas siguientes a la celebración del contrato”.

“A falta de designación del lugar para la entrega, ésta se hará en el lugar donde existan las mercaderías al tiempo de perfeccionarse la compraventa”.

Art. 202.- “La demora en el pago del precio de la cosa comprada desde que deba verificarse, según los términos del contrato, constituye al comprador en obligación de pagar el rédito mercantil de la cantidad que adeuda al vendedor”.

Art. 202-AA.- “En todas las ventas a plazo que se realicen en el País, no se cobrarán intereses superiores al tipo máximo señalado en la Ley”.

“Prohíbese el cobro de valores adicionales sea por comisiones u otros conceptos, sobre el indicado tipo de interés”.

(Publicaciones y, 2014)

CAPÍTULO IV

Objetivos

Objetivo general

Elaborar un manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados en la empresa Vidagropecuaria.

Objetivos específicos

- Definir el proceso de compra de las diferentes variedades de papa fresca apta para el consumo humano, seleccionándola en base a requerimientos.
- Definir el mercado mayorista para la comercialización de papa, según el resultado del producto seleccionado.
- Organizar las actividades de comercialización de papa en la microempresa VidAgropecuaria en los diferentes mercados.

CAPÍTULO V

Propuesta de solución al problema

Después de la investigación y análisis de la situación actual de la microempresa, se puede señalar que los problemas en los procesos de compra, selección y distribución del producto, es la competencia de varios comerciantes de las diferentes zonas de las provincias de Carchi e Imbabura, la falta de capacitación y conciencia del personal que realiza la cosecha, y la amplia oferta de producto en los diferentes mercados mayoristas de Ibarra, Quito y Guayaquil, a lo expuesto sumando la inadecuada manipulación del producto, cambios frecuentes del clima (Presencia de sol excesivo y lluvia inesperada) y finalmente la ausencia de un manual de procedimientos para la comercialización.

Es por lo expuesto, se requiere la elaboración de un manual de procedimientos, para su pronta implementación y aplicación. Éste manual consiste en describir las actividades necesarias a realizar para lograr comprar, seleccionar y distribuir un producto de calidad y precio justo.

Un manual de procedimientos cumplirá su objetivo de ser una guía para el trabajo, donde establezca metodologías adecuadas para que el proceso consiga su objetivo con eficacia y eficiencia. Además, con incentiva al mejoramiento continuo.

Para la microempresa VidAgropecuaria, contar con un manual de procedimientos es primordial a fin de garantizar procesos de compras, selección y distribución ayuda a determinar más y mejores oportunidades de desarrollo en los mercados donde se presenta el producto con altos estándares de calidad.

Dentro de la filosofía ya definida de la compañía VidAgropecuaria, llegar a una mejora continua está presente, sobre todo para buscar de manera permanente nuevas formas de gestión que sirvan de instrumentos para mantener y elevar la calidad, sin descuidar el bienestar de sus colaboradores, entregando a los diferentes mercados mayoristas de Ibarra, Quito y Guayaquil una papa en sus diferentes variedades con reconocimiento de calidad.

Las ventajas de elaborar un manual de procedimientos para la comercialización de papa en sus diferentes variedades se tiene:

- Precisa las actividades necesarias para concluir una compra que permita obtener precios competitivos en los diferentes mercados mayoristas.
- Permite seleccionar el producto y cumplir con los requerimientos de calidad exigidos por los diferentes clientes a nivel nacional.
- Garantiza la distribución y aprovechamiento de nichos de mercado, mediante la selección del producto más idóneo según el mercado demandante, generando mayor rentabilidad para los productores.

Propósito y utilidad del manual de procedimientos

El propósito del Manual de Procedimientos, es de proporcionar criterios estandarizados para la realizar compras efectivas de las diferentes variedades de PAPA, la misma que debe ser seleccionada con criterios aceptados de calidad, facilitando la distribución en los principales mercados a nivel nacional, especialmente en Ibarra, Quito y Guayaquil.

Especificaciones para elaborar un manual de procedimientos

La elaboración del manual de procedimientos para la comercialización de productos agrícolas en la microempresa VidAgropecuaria, tiene como objetivo

guiar al personal de compras, selección y distribución de las diferentes variedades de la PAPA.

El manual de procesos, para que pueda ser funcional debe cumplir con un ordenamiento lógico, lenguaje claro y sencillo de usar para que los colaboradores puedan dar cumplimiento de forma correcta a sus funciones operativas.

Elementos del Manual de Procedimientos

Los elementos de una manual de procedimientos son: encabezado, cuerpo y pie de página. El pie de página es insertado únicamente en la primera hoja y se presentan de la siguiente manera.

ENCABEZADO			
<i>NOMBRE DE LA EMPRESA</i>	NOMBRE DEL MANUAL	Revisión:	
		Fecha:	
	CÓDIGO	Hoja:	
CUERPO			
CUERPO O FORMATO DE CONTENIDO			
PIE DE PÁGINA			
Elaborado por:	Revisado por.	Aprobado por:	
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez	

Elaborado por: Marcos Méndez

Descripción de campos

Nombre de la empresa: Escriba el nombre de la empresa.

Nombre del manual: Escriba el tema completo del proyecto.

Código: Código del proyecto.

Revisión: Número de versión del proyecto.

Fecha: Fecha de elaboración del proyecto.

Hoja: Numero de hoja.

Cuerpo: Contenido del proyecto

Elaborado por: Nombre de la persona que elaboró el proyecto.

Revisado por: Nombre de la persona que revisó el proyecto.

Aprobado por: Nombre de la persona que aprobó el proyecto.

<i>VidAgropecuaria</i>	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO: VA:C-S-V-01	Hoja:	01
<p>TEMA:</p> <p>“MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS SELECCIONADOS EN LA MICROEMPRESA VIDAGROPECUARIA, AÑO 2018”</p> <p>AUTOR:</p> <p>MARCOS VINICIO MENDEZ CHAUCA</p> <p>QUITO – ECUADOR</p> <p>2018</p>			
Elaborado por:	Revisado por.	Aprobado por:	
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez	

<i>VidAgropecuaria</i>	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO: VA:C-S-V-02	Hoja:	02
CONTENIDO			
INTRODUCCIÓN..... 23			
ALCANCE..... 24			
BASE LEGAL..... 25			
Secretaria nacional de planificación y desarrollo..... 25			
Ley Orgánica de defensa del consumidor..... 26			
Código de comercio..... 27			
PROCEDIMIENTOS..... 28			
COMERCIALIZACIÓN..... 30			
Proceso de compra..... 30			
Proceso de selección..... 33			
Proceso de venta..... 35			
Simbología..... 39			
Proceso de comercialización..... 40			
Glosario de términos..... 41			
Elaborado por:		Revisado por:	
Ignacio Méndez		Rober Tulcán	
		Aprobado por:	
		Marcos Méndez	

<i>VidAgropecuaria</i>	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA: C-S-V-03	Hoja:	03

INTRODUCCIÓN

El presente manual de procedimientos permite describir y ordenar las actividades realizadas por la microempresa VidAgropecuaria para la compra, selección y venta de Papa fresca para el consumo humano.

La comercialización de la Papa en los diferentes mercados mayoristas, especialmente Ibarra, Quito y Guayaquil será más fácil por que el producto seleccionado en base a la Norma Técnica Ecuatoriana – NTE, garantiza la calidad y fácil aceptación del producto por parte de los clientes, ya que satisface y cubre algunas de las necesidades requeridas por los mismos clientes.

También éste manual de procedimientos es una herramienta de capacitación para los pequeños y grandes productores de Papa, quienes pueden utilizar éste manual para entrenar al personal de cosecha, los mismos que trabajan de una manera empírica.

Elaborado por:	Revisado por.	Aprobado por:
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez

<i>VidAgropecuaria</i>	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA: C-S-V-04	Hoja:	04
ALCANCE			
<p>Proporcionar una herramienta de trabajo con actividades sistematizadas en los siguientes procedimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprar las diferentes variedades de papa fresca; • Seleccionar en base a requerimientos técnicos del cliente; y • Vender en los diferentes mercados mayoristas, especialmente Ibarra, Quito y Guayaquil. <p>El procedimiento de compra de las diferentes variedades de papa fresca, es utilizado por el personal de la microempresa VidAgropecuaria en las provincias del Carchi e Imbabura, en las mismas que existe diariamente oferta de las diferentes variedades de papa.</p> <p>El procedimiento de selección del producto comprado es informado por el personal de la microempresa VidAgropecuaria al vendedor y personal de cosecha.</p> <p>El procedimiento de venta es utilizado por el personal de la microempresa VidAgropuaria para determinar el precio de venta en los diferentes mercados mayoristas del Ecuador, especialmente: Ibarra, Quito y Guayaquil</p>			
Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:	
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez	

VidAgropecuaria	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:C-S-V-05	Hoja:	05
BASE LEGAL			
<p>VidAgropecuaria hace referencia a los objetivos de la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Los productos seleccionados por VidAgropecuaria son diversificados y generan mayor valor agregado en los diferentes mercados mayoristas. 2. Fortalecer el proceso de selección de los productos seleccionados por VidAgropecuaria para garantizar los derechos de los productores y consumidores. 3. Potenciar procesos comerciales diversificados y sostenibles para asegurar la comercialización entre Productores, VidAgropecuaria y Comerciantes de los diferentes mercados mayoristas. 4. Asegurar procesos de negociación y acuerdos comerciales para proteger la inversión y evitar una competencia desleal entre comerciantes y productores. 5. Promover el comercio de productos agrícolas de calidad en los diferentes mercados mayoristas; especialmente Ibarra, Quito y Guayaquil. 			
Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:	
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez	

VidAgropecuaria	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:C-S-V-06	Hoja:	06
<p>VidAgropecuaria hace referencia a los objetivos de la Ley Orgánica de defensa del consumidor.</p> <p>VidAgropecuaria:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Oferta productos agrícolas de calidad en los diferentes mercados mayoristas, especialmente Ibarra, Quito y Guayaquil. 2. Está comprometida a brindar información adecuada, veraz, clara, oportuna y completa sobre el producto. 3. Está comprometida con un trato transparente, equitativo, especialmente en lo referido a condiciones de calidad, peso, medida y precio del producto. 4. Entrega a los clientes información veráz, completa del producto, de tal modo que éstos puedan realizar una elección adecuada y razonable. 			
Elaborado por:	Revisado por.	Aprobado por:	
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez	

<i>VidAgropecuaria</i>	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:C-S-V-07	Hoja:	07
<p>VidAgropecuaria hace referencia a los objetivos del Código de Comercio.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La compra de productos agrícolas realizada con ánimo de revender en la misma forma o en otra distinta. 2. El transporte por tierra, debe portar los documentos exigidos por las autoridades de control, ya sea Policía Nacional, Transito, Agrocalidad, Ministerio de Transporte y Obras Públicas, etc. 3. VidAgropecuaria realiza frecuentes operaciones de banco para comercializar los productos agrícolas. 4. VidAgropecuaria establece la compra y venta cuando se establece el precio y el producto es entregado. 5. El vendedor debe entregar el producto en el plazo y lugar de convenio. 6. Se establece que la demora en el pago del precio de los productos según los términos del acuerdo, constituye al comprador la obligación de pagar el rédito mercantil de la cantidad que adeuda al vendedor de acuerdo al interés señalado en la Ley. 			
Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:	
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez	

<i>VidAgropecuaria</i>	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:C-S-V-08	Hoja:	08

PROCEDIMIENTOS

La actividad de compra del producto se realiza especialmente en los diferentes cantones de la provincia del Carchi, tomando en cuenta los requerimientos de las normas descritas por el INEN.

Para ofertar el producto en los diferentes mercados mayoristas de Ibarra, Quito y Guayaquil, se procede con la selección de la papa según la norma técnica ecuatoriana para hortalizas frescas, la misma que se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 1

Clasificación de la papa por tamaño

TAMAÑO DE LA PAPA	
CATEGORIA	Diámetro (mm)
Primera	Mayor de 65
Segunda	45 – 64
Tercera	30 – 44
Cuarta (No comercialización para consumo humano)	10 – 29

Fuente: Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 1516:2013

Elaborado por: El Autor

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez

VidAgropecuaria	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01																		
		Fecha:	Abril/2018																		
	CODIGO:VA:C-S-V-09	Hoja:	09																		
<p>Se realiza la selección de la PAPA en la microempresa VidAgropecuaria según la norma técnica ecuatoriana, referente a hortalizas frescas en la cual se concluye que por cada 300 quintales de cosecha se obtiene un producto clasificado de acuerdo a la descripción de la siguiente tabla 2:</p> <p>Tabla 2 Porcentaje de papa seleccionada según NTE</p> <p>PORCENTAJE DE PAPA SELECCIONADA SEGÚN NTE</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Nombre Comercial</th> <th>Diámetro (mm)</th> <th>Cosecha(%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><i>*Cero</i></td> <td><i>*Mayor de 75</i></td> <td><i>*7</i></td> </tr> <tr> <td>Gruesa</td> <td>Mayor de 65</td> <td>57</td> </tr> <tr> <td>Segunda</td> <td>45 – 64</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>Tercera</td> <td>30 – 44</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>Cuarta (No apta para consumo humano)</td> <td>10 – 29</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table> <p>Fuente: VidAgropecuaria Elaborado por: El Autor</p>				Nombre Comercial	Diámetro (mm)	Cosecha(%)	<i>*Cero</i>	<i>*Mayor de 75</i>	<i>*7</i>	Gruesa	Mayor de 65	57	Segunda	45 – 64	20	Tercera	30 – 44	12	Cuarta (No apta para consumo humano)	10 – 29	3
Nombre Comercial	Diámetro (mm)	Cosecha(%)																			
<i>*Cero</i>	<i>*Mayor de 75</i>	<i>*7</i>																			
Gruesa	Mayor de 65	57																			
Segunda	45 – 64	20																			
Tercera	30 – 44	12																			
Cuarta (No apta para consumo humano)	10 – 29	3																			
Elaborado por:	Revisado por.	Aprobado por:																			
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez																			

<i>VidAgropecuaria</i>	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:C-01	Hoja:	10

COMERCIALIZACIÓN

Proceso de compra

La compra de la papa se debe realizar día a día, para alcanzar éste objetivo se requiere un cronograma para realizar la negociación con los propietarios de varios cultivos de papa. Para ello se elabora el siguiente registro:

Gráfico 3

Registro de agricultores de papa

<i>VidAgricola</i>		REGISTRO DE PROXIMAS COSECHAS						
LOTE	PROPIETARIO	CONTACTO	LUGAR	VARIEDAD	QUINTALES		FECHA	
					SIEMBRA	COSECHA	SIEMBRA	COSE
No.1								
No.2								
No.3								
No.4								
No.5								
No.6								
No.7								
No.8								
No.9								
No.10								

Elaborado por: El Autor

Elaborado por:	Revisado por.	Aprobado por:
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez

<i>VidAgropecuaria</i>	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:C-02	Hoja:	11
<p>Descripción del gráfico 3:</p> <p>Lote.- Se refiere a la cantidad de lotes próximos a ser cosechados.</p> <p>Propietario.- Escribir el nombre y apellido del agricultor propietario.</p> <p>Contacto.- Escribir un número telefónico y/o lugar para ubicarlo.</p> <p>Lugar.- Escribir la ubicación del cultivo de papa a ser cosechada.</p> <p>Variedad.- Escribir el nombre de variedad de papa</p> <p>Quintales/Siembra.- Escribir el número de quintales sembrados (Información del propietario)</p> <p>Quintales/Cosecha.- Escribir el número de quintales aproximados de cosecha (Información del propietario)</p> <p>Fecha/Siembra.- Escribir la fecha de siembra (Información del propietario)</p> <p>Fecha/cosecha.- Escribir la fecha aproximada de cosecha (Información del propietario)</p>			
Elaborado por:	Revisado por.	Aprobado por:	
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez	

<i>VidAgropecuaria</i>	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:C-03	Hoja:	12

Gráfico 4

Actividades para la compra del producto

<i>VidAgropecuaria</i>		ACTIVIDADES PREVIAS A LA COMPRA	
ITEM	ACTIVIDAD	ESQUEMA	PROPOSITO
1	Verificar tipo de transporte a utilizar según el estado del camino y/o carretera.		Utilizar el camión mas adecuado para reducir los costos de transporte
2	Inspección visual del producto antes de ser empacado		Verificar la presencia de insectos y/o gusanos que afecten al producto
3	Inspección visual del tamaño del producto		Verificar si el tamaño del producto permite seleccionar de acuerdo a requerimientos del cliente
4	Inspección visual de la producción en general		Calcular la cantidad de quintales a ser cosechados en el día para solicitar el camión para el transporte del producto.

Elaborado por: El Autor

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez

VidAgropecuaria	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:S-01	Hoja:	13

Proceso de selección

Gráfico 5

Actividades para la selección del producto

<i>VidAgropecuaria</i>		ACTIVIDADES PARA SELECCIONAR																		
ITEM	ACTIVIDAD	ESQUEMA		PROPOSITO																
1	Seleccionar el producto con los siguientes requerimientos	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">TAMAÑO DE LA PAPA</th> </tr> <tr> <th>CATEGORIA</th> <th>Diámetro (mm)</th> <th>Cantidad (qq)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Especial</td> <td>Mayor de 75</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>Gruesa</td> <td>Mayor de 65</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>Segunda</td> <td>45 – 64</td> <td>80</td> </tr> </tbody> </table>			TAMAÑO DE LA PAPA			CATEGORIA	Diámetro (mm)	Cantidad (qq)	Especial	Mayor de 75	20	Gruesa	Mayor de 65	200	Segunda	45 – 64	80	Capacitar al personal de cosecha. Nota: La cantidad seleccionada de la categoría especial es cada 10qq de Gruesa sale 1qq de Especial
TAMAÑO DE LA PAPA																				
CATEGORIA	Diámetro (mm)	Cantidad (qq)																		
Especial	Mayor de 75	20																		
Gruesa	Mayor de 65	200																		
Segunda	45 – 64	80																		
2	El personal de cosecha no debe exponer el producto al sol o chubascos, por lo que, debe ser empacado a continuación de la extracción de la tierra (Actividad denominada cabe).			El empaque continuo permite que el producto conserve el color y se mantenga fresco.																
3	El producto empacado debe ser verificado el peso de 100 Libras (Empíricamente o con instrumentos de medida) 3.1.- Pesar con instrumento de medida previa revisión de su correcto funcionamiento. 3.2.- Mirando ciertas referencias del	  <p>3.1: PESAR 3.2: REFERENCIA</p>		El personal de cosecha verifica empíricamente el peso del producto, estimando las 100 Libras.																
4	Luego que el producto es empacado, se verifica visualmente a la categoría que pertenece la PAPA.			Verificar la categoría para evitar confusión entre la categoría denominada ESPECIAL Y GRUESA.																
5	Verificación del producto mediante norma técnica.	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">NÚMERO DE SACOS O COSTALES</th> </tr> <tr> <th>LOTE</th> <th>Muestra Elemental</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Hasta 50</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>51 a 90</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>91 a 150</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>151 a 280</td> <td>13</td> </tr> <tr> <td>281 a 500</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>501 a 1200</td> <td>32 (mínimo)</td> </tr> </tbody> </table>		NÚMERO DE SACOS O COSTALES		LOTE	Muestra Elemental	Hasta 50	3	51 a 90	5	91 a 150	8	151 a 280	13	281 a 500	20	501 a 1200	32 (mínimo)	Permite garantizar la calidad de selección del producto.
NÚMERO DE SACOS O COSTALES																				
LOTE	Muestra Elemental																			
Hasta 50	3																			
51 a 90	5																			
91 a 150	8																			
151 a 280	13																			
281 a 500	20																			
501 a 1200	32 (mínimo)																			

Elaborado por: El Autor

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez

VidAgropecuaria	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:S-02	Hoja:	14

Continuación

Actividades para la selección del producto

6	Luego del empaque, verificación de peso y visualizar la categoría de la PAPA se procede a coser los quintales. Existe dos formas comunes de coser: 3.1: NORMAL 3.2: CON CACHO		Se utiliza, éstas dos formas para garantizar la correcta identificación del producto empacado.
7	Se procede a coser según la categoría de la PAPA: Cosido Normal: Para las categorías ESPECIAL, GRUESA Y TERCERA Cosido con Cacho: Para la categoría SEGUNDA		En la categoría de PAPA ESPECIAL, se utiliza el color de plástico para coser diferente a todas las categorías.
8	El trasbordo y/o estibaje directo del producto al camión de transporte se lo realiza con calma para evitar golpes excesivos.		Los golpes físicos en el producto generan lesiones tales como: cortes, magulladuras, peladuras y otros.
9	En el camión que transporta el producto a los diferentes mercados mayoristas se coloca la PAPA según su categoría: 1: AL FONDO: papa Gruesa 2: AL MEDIO: papa Segunda 3: ATRÁS: papa Especial		Se coloca el producto en el interior de la carrocería de forma ordenada y clasificada para evitar la mezcla del mismo.
10	Informar al productor y jefe de personal de cosecha, que la CALIDAD DE LA SELECCIÓN del producto, permite día a día lograr una mejor comercialización en los mercados mayoristas.		El producto, en la feria de los mercados mayoristas debe SUPERAR LA CALIDAD en comparación con los existentes de la misma variedad.

Elaborado por: El Autor

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez

VidAgropecuaria	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:V-01	Hoja:	15

Proceso de venta Gráfico 6

Hoja de control para la venta del producto

VidAgropecuaria	HOJA DE CONTROL PARA COMERCIALIZACION		
Nombre:			
Propietario:	Agricultor		
	Intermediario		
Lugar:			
Fecha:			
Comprador:	Rober Tulcán		
	Marcos Méndez		
Variedad:	Chola		
	Pera		
	Unica		
	Otra		
Categoría	Cantidad (qq)	Precio (USD)	Subtotal (USD)
Especial			
Gruesa			
Pareja			
Tercera			
Subtotal (1)			
Gastos:			
Trasbordo			
Estibar			
Flete			
Varios			
Subtotal (2)			

Elaborado por: El Autor

Descripción de campos grafico 6:

Nombre: Escribir el nombre de la persona que vende el producto.

Propietario/Agricultor: Marcar el casillero sólo si la persona que vende el producto es agricultor.

Elaborado por:	Revisado por.	Aprobado por:
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez

<i>VidAgropecuaria</i>	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:V-02	Hoja:	16
<p>Propietario/Intermediario: Marcar el casillero sólo si la persona que vende el producto es intermediario.</p> <p>Lugar: Escribir el lugar donde se encuentra el cultivo.</p> <p>Fecha: Escribir la fecha que se recibe el producto comprado.</p> <p>Comprador: Marcar el casillero del nombre de quién compro el producto.</p> <p>Variedad: Marcar el casillero de la variedad de papa comprada.</p> <p>Categoría: Corresponde al nombre comercial de la papa.</p> <p>Cantidad (qq).- Escribir el número de quintales estibados al camión.</p> <p>Precio (USD).- Escribir la cantidad de dinero pagado por cada quintal.</p> <p>Subtotal (USD).- Escribir la cantidad de dinero por cada categoría de papa.</p> <p>Gastos (Trasbordo, Estibar; Flete) /Cantidad (qq): Se escribe la cantidad de quintales.</p> <p>Gastos (Trasbordo, Estibar; Flete) /Precio (USD): La cantidad por cada actividad en dólares</p> <p>Gastos (Trasbordo, Estibar; Flete) /Subtotal (USD): Escribir la cantidad en dólares resultante de multiplicar el número de quintales por el precio</p> <p>Subtotal (1) y Subtotal (2).- Escribir el resultado de Sumar la cantidad de quintales y el subtotal a pagar.</p>			
Elaborado por:	Revisado por.	Aprobado por:	
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez	

VidAgropecuaria	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:V-03	Hoja:	17

Cálculos:

La microempresa VidAgropecuaria decide obtener un margen de utilidad del 8%.

$$\text{Valor de incremento por cada quintal} = \frac{\text{Gastos (subtotal 2)}}{\text{Cantidad de Quintales}} * 1,08\%$$

$$\text{Valor de incremento por cada quintal (VIQ)} = \dots \dots \dots$$

Tabla 3

Hoja de control para la venta del producto

CATEGORIA	Cantidad (qq)	(Precio + VIQ)(USD)	Subtotal (USD)
Gruesa			
Pareja			
Tercera			
Otra			
Total (1)			

Elaborado por: El Autor

Descripción de campos tabla 3

Cantidad (qq).- Escribir el número de quintales de cada categoría.

Precio + VIQ (USD).- Escribir el resultado de la suma del precio del producto y el resultado del Valor de Incremento por Quintal (VIQ).

Subtotal.- Escribir el resultado del producto entre el número de quintales y (Precio + VIQ).

Total (1)/ Cantidad (qq).- Escribir el resultado de la suma de quintales.

Total (1)/ Subtotal (USD).- Escribir el resultado de la suma de Subtotal (USD).

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez

VidAgropecuaria	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:V-04	Hoja:	18

Tabla 4

Hoja de control para la venta del producto

CUENTAS	Cuenta por Pagar	Cuenta por Cobrar	Subtotal (USD)
Efectivo			
Credito			
Deposito			
Nombre			
Banco			
Documento			
Total (2)			

Elaborado por: El Autor

Descripción de campos de tabla 4

Total (2) / Cuentas por Pagar.- Escribir el valor resultante de la suma de Suintotal (1) y Subtotal (2).

Total (2)/Cuentas por Cobrar.- Escribir el resultado de Total (1)

Conclusión:

Si, La operación de la resta entre Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar es positiva se tendrá Utilidad, caso contrario se genera pérdida para la microempresa VidAgropecuaria.

$$Utilidad = Cuentas por Cobrar - Cuentas por Pagar$$

$$Utilidad (USD) = \dots\dots\dots$$

Elaborado por:	Revisado por.	Aprobado por:
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez

VidAgropecuaria	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:PROCESO-01	Hoja:	19

SIMBOLOGIA

Símbolo

Descripción



Inicio o finalización del proceso



Proceso



Conector



Operación manual



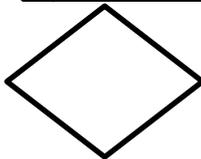
Documento



Inspección



Proceso predefinido

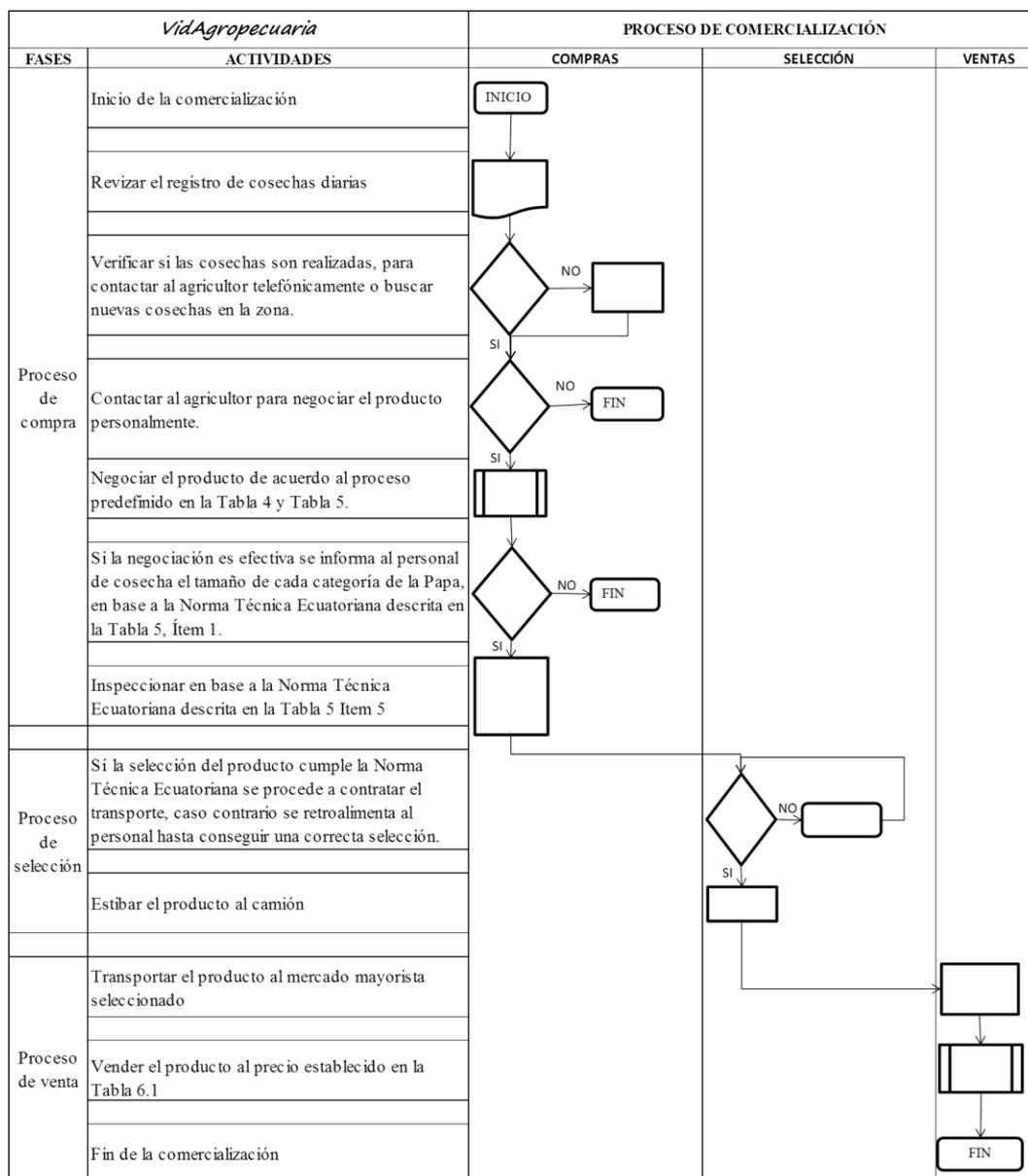


Decisión

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez

VidAgropecuaria	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:PROCESO-02	Hoja:	20

PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN



Elaborado por: El Autor

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez

<i>VidAgropecuaria</i>	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:GT-01	Hoja:	21
GLOSARIO DE TERMINOS			
<p>Papa.- Tuberculo de tallo subterráneo ensanchado y modificado para el almacenamiento del almidón, proveniente de la planta solanum Tuberosum L. (NTE INEN 1516:2013, 2014)</p>			
<p>Papa madura.- “Tubérculo proveniente de plantas que han alcanzado su ciclo vegetativo o su desarrollo normal fisiológico y cuya epidermis no se desprende fácilmente por los métodos ordinarios de manejo”. (NTE INEN 1516:2013, 2014)</p>			
<p>Papa Limpia.- Tubérculo libre de tierra u otras impurezas adheridas al tubérculo o sueltas dentro del envase y que contiene hasta un 2% de impurezas. (NTE INEN 1516:2013, 2014)</p>			
<p>Variedad.- Tubérculos que presentan las mismas características externas e internas como: forma, profundidad de ojos, color de la piel y de la carne. (NTE INEN 1516:2013, 2014)</p>			
<p>Diámetro.- Máxima distancia del tubérculo entre los dos extremos más salientes del tubérculo (Máxima distancia que se toma en ángulo recto sobre el eje más largo del tubérculo. (NTE INEN 1516:2013, 2014)</p>			
Elaborado por:	Revisado por.	Aprobado por:	
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez	

VidAgropecuaria	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados en la microempresa vidagropecuaria, año 2018	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:GT-02	Hoja:	22
<p>Categoría.- Se refiere a la clasificación según el tamaño de la papa. (NTE INEN 1516:2013, 2014)</p> <p>Defecto.- “Es el no cumplimiento con solo uno de los requisitos específicos para una unidad”. (NTE INEN 1750:1994, 2012)</p> <p>Toma de muestras elementales.- “Las muestras elementales deben tomarse al azar, de diferentes puntos y a diferentes niveles del lote”. (NTE INEN 1750:1994, 2012)</p> <p>Productos envasados o empacados.- “Para productos envasados o empacados, (cajas de madera, cajas de cartón, sacos o costales, fundas, etc.), las muestras deben extraerse al azar, de acuerdo a requerimientos”.(NTE INEN 1750:1994, 2012)</p> <p>Calidad.- “suma de características favorables que debe tener un producto para satisfacer las necesidades implícitas del consumidor”. (BUENAS PRACTICAS AGRICOLAS, 2013)</p> <p>Proceso.- “Conjunto de actividades mutuamente relacionadas que transforman la materia prima o información en productos o servicios con valor para el cliente, sea interno o externo”. (Velasco, 2010)</p>			
Elaborado por:	Revisado por.	Aprobado por:	
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez	

<i>VidAgropecuaria</i>	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:GT-03	Hoja:	23
<p>Procedimiento.- “el procedimiento consiste del seguimiento de una serie de pasos bien definidos que permitirán y facilitarán la realización de un trabajo de la manera más correcta y exitosa posible” (Velasco, 2010)</p> <p>Proceso de compra.- Un producto comprado debe apegarse a los requisitos especificados para la compra, para lo cual para suministrar el producto se debe evaluar a los proveedores de acuerdo con los requisitos de la organización. (Dale H. esterfield, 2009)</p> <p>Actividad.-“ Es el conjunto de tareas necesarias para la obtención de resultados”. (Velasco, 2010)</p> <p>Tiempo.- “En el entorno de la cadena de suministro, se refiere al tiempo de surtido de un bien o servicio desde que se coloca el pedido hasta que se recibe y queda listo para la venta”. (Rudelius, 2009)</p> <p>Producto.- “El bien, servicio o idea para satisfacer las necesidades de los consumidores”. (Rudelius, 2009)</p>			
Elaborado por:	Revisado por.	Aprobado por:	
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez	

VidAgropecuaria	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:GT-04	Hoja:	24
<p>Transporte.- “ Consiste en el desplazamiento de los bienes necesarios en una cadena de suministros”.(Rudelius, 2009)</p> <p>Mercado.- Es el entorno competitivo compuesto básicamente por un conjunto de compradores reales y potenciales agrupados en un lugar donde se generan y hacen transacciones, su movimiento se incrementa según se incrementan sus actores que son los productos y comerciantes. La mayor parte de las empresas tienen escasa capacidad de acción sobre ésta dimensión. (Velasco, 2010)</p> <p>Precio.- “Lo que se intercambia por el producto”. (Rudelius, 2009)</p> <p>Organizacion.- Están diseñadas cómo sistemas de actividad deliberadamente coordinada y estructurada y están vinculadas con el entorno. (Daft, 2007)</p> <p>Comercializar.- Conjunto de funciones que se desarrollan desde que el producto sale del establecimiento de un productor hasta que llega al consumidor. (CENTA, 2002)</p>			
Elaborado por:	Revisado por.	Aprobado por:	
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez	

VidAgropecuaria	Manual de procedimientos para la organización y comercialización de productos agrícolas seleccionados.	Revisión:	01
		Fecha:	Abril/2018
	CODIGO:VA:GT-05	Hoja:	25
<p>Labranza ó Cultivo.- “Manipulación física del suelo para cambiar su estructura y mejorar las condiciones de aireación, balance hídrico y control de malezas”. (BUENAS PRACTICAS AGRICOLAS, 2013)</p> <p>Cosecha o Cabe.- Es la madurez comercial de los tuberculos, cuando el follaje esta amarillento y secándose, y cuando la cáscara de la papa no se pela fácilmente al presionar con el dedo pulgar. La labor de cosecha se la realiza con azadón tratando siempre de no lastimar los tubérculos. (Pintado, 2011)</p> <p>Empaque.- “Tiene la responsabilidad de preservar y proteger la calidad del producto o servicio”. (Dale H. esterfield, 2009)</p> <p>Verificación del producto comprado.- La organización debe describir e implementar las actividades necesarias para asegurar que el producto comprado cumpla con los requisitos. (Dale H. esterfield, 2009)</p>			
Elaborado por:	Revisado por.	Aprobado por:	
Ignacio Méndez	Rober Tulcán	Marcos Méndez	

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES

- La implementación de selección de las diferentes variedades de papa en la microempresa VidAgropecuaria ha permitido incrementar ganancias del 1% de las ventas totales.
- El producto seleccionado que cumple con la Norma Técnica Ecuatoriana – NTE INEN 1516, tiene mayor valor comercial que un producto seleccionado de forma empírica.
- Los productos seleccionados se venden fácilmente en los mercados mayoristas elegidos por la microempresa VidAgropecuaria.
- La organización de las actividades facilita al personal de la microempresa VidAgropecuaria la comercialización.

RECOMENDACIONES

- Al realizar la negociación de compra con los agricultores se debe explicar que la selección debe realizar el mismo personal de cosecha, sin incrementar el costo por ser una actividad que no requiere inversión de tiempo y esfuerzo adicional.
- Los empaques utilizados para el producto seleccionado deben ser los mismos disponibles para todo el producto en general para evitar incremento en el costo, diferenciándolos en el color del plástico utilizado para sellar los empaques.

- La entrega del producto seleccionado se lo debe enviar en el mismo camión encargado del transporte de todo el producto en general, con la obligación que debe ser colocado al final de toda la carga para facilitar la entrega en el punto de venta.

BIBLIOGRAFÍA

- Carchi, A. P. (01 de 01 de 2018). Entrevista. (M. Mendez, Entrevistador)
- Daft, R. L. (2007). *Teoría y diseño organizacional* (Novena ed.). México, D.F.: CENGAGE Learning.
- Dale H. esterfield, P. P. (2009). *Control de Calidad* . Mexico: Pearson Education.
- Kotler, P. (2015). *Mercadotecnia*. Mexico: McGraw-Hill.
- Norma Tecnica Ecuatoriana* . (2013). Recuperado el 18 de 02 de 2018, de INEN NTE INEN 1516:2013. (2014). *HORTALIZAS FRESCAS. PAPAS. REQUISITOS*. Quito.
- NTE INEN 1750:1994. (2012). *HORTALIZAS Y FRUTAS FRESCAS. MUESTREO*. QUITO.
- Publicaciones y, C. d. (2014). *CODIGO DE COMERCIO*. CEP.
- Rudelius, K. H. (2009). *Marqueting* (Novena ed.). China: The McGraw Hill Companies.
- Velasco, J. A. (2010). *Gestión por procesos*. Madrid: Bussines y marqueting school.

NETGRAFIA

- Agrocalidad. (s.f.). *Agrocalidad*. Recuperado el 09 de Marzo de 2018, de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2016/09/guia-papa-nueva.pdf>
- BUENAS PRACTICAS AGRICOLAS. (07 de Noviembre de 2013). *Agrocalidad*. Recuperado el 09 de Marzo de 2018, de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2016/09/guia-papa-nueva.pdf>
- CENTA. (2002). *CENTA*. Recuperado el 03 de Marzo de 2018, de <http://centa.gob.sv/docs/guias/hortalizas/Guia%20Papa.pdf>
- Desarrollo, S. n. (2017). *Objetivos Nacionales para el Buen Vivir*. Recuperado el 23 de 02 de 2018, de <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivo-10.-impulsar-la-transformacion-de-la-matriz-productiva#tabs2>
- Desarrollo, S. n. (2017). *Objetivos Nacionales para el Buen Vivir*. Recuperado el 23 de 02 de 2018, de buenvivir@senplades.gob.ec
- INDUSTRIAS, M. D. (16 de 01 de 2015). *LEY ORGANICA DEL CONSUMIDOR*. Obtenido de <http://www.industrias.gob.ec>
- Pintado, H. L. (2011). *iniap*. Recuperado el 09 de Marzo de 2018, de <http://www.iniap.gob.ec/nsite/images/documentos/Manual%20del%20cultivo%20de%20papa%20para%20la%20Sierra%20Sur..pdf>