



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA**

TRABAJO DE GRADO

Tema:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE ACOPIO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, EN LA
PARROQUIA SAN FRANCISCO DE NATABUELA, CANTÓN
ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA**

AUTORA: RUIZ MENESES LIZETT GABRIELA

DIRECTORA: ING. ALICIA VACA

Ibarra, abril 2014

RESUMEN EJECUTIVO

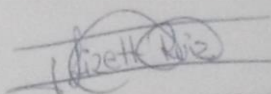
El presente trabajo de grado, en la parte investigativa tiene como elementos de estudio: diagnóstico situacional, análisis de mercado, trabajo de campo para el levantamiento de la información y la socialización de la propuesta entre los involucrados. La creación de un Centro de Acopio para la comercialización de productos agrícolas especialmente de maíz y fréjol, en la parroquia San Francisco de Natabuela, cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura, se origina como consecuencia de una necesidad de un importante sector dedicado a la agricultura, cuyo esfuerzo y dedicación busca mejorar las técnicas de cultivo para incrementar la producción ya que no se ve reflejado en los precios de mercado. La inversión realizada por el agricultor en algunos casos no le garantiza obtener una rentabilidad ya que existen factores externos que inciden en la producción como por ejemplo: cambios climáticos inesperados que directamente afectan a los sembríos, sequía, exceso de lluvia entre otros; pero el principal factor constituye los intermediarios quienes al comprar la mayor parte de la producción agrícola a precios muy bajos, explotan al agricultor. La ubicación para la construcción del Centro de Acopio en la parroquia San Francisco de Natabuela, se determinó en base a las sugerencias de los agricultores. La inversión para la construcción del Centro de Acopio es de 146.517,46 USD, y finalmente a través de los diferentes componentes del proyecto se determina la factibilidad del mismo.

SUMMARY

This degree work in the research part is to study elements: situational analysis, market analysis, fieldwork for the survey information and the socialization of the proposal among those involved. Creating a collection center for the marketing of agricultural products especially corn and beans, in the parish of San Francisco Natabuela, Antonio Ante Canton province of Imbabura, arising as a result of a need for a significant section devoted to agriculture whose efforts and dedication seeking to improve farming techniques to increase production is not reflected in market prices. The investment by the farmer in some cases does not guarantee them to get a good profitability, because there are external factors affecting production such as: unexpected weather changes that directly affect the crops, drought, heavy rain among and others, but the main factor is the middlemen who buy the bulk of agricultural production at the lowest prices, harming farmers, The location for the construction of the collection center in the parish of San Francisco Natabuela was determined based on the suggestions of the farmers. The investment for the construction of the collection center is 146.517,46 USD, and finally through the different component of the feasibility of the project is determined.

AUTORÍA

Yo, Lizett Gabriela Ruiz Meneses, portadora de la cédula de ciudadanía N° 100317689-6 declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, EN LA PARROQUIA SAN FRANCISCO DE NATABUELA, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA" y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información.



Lizett Ruiz

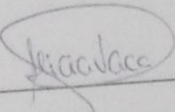
C.I. 100317689-6

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Directora del Trabajo de Grado presentado por la egresada **Lizett Gabriela Ruiz Meneses**, para optar por el Título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA.** cuyo tema es: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, EN LA PARROQUIA SAN FRANCISCO DE NATABUELA, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA"**, considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se digne.

En la ciudad de Ibarra, abril 2014

Firma



A handwritten signature in cursive script, appearing to read 'Alicia Vaca', is written over a horizontal line.

Ing. Alicia Vaca

DIRECTORA DE TRABAJO DE GRADO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Lizett Gabriela Ruiz Meneses, con cédula de identidad N° 1003176896, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4,5 y 6, en calidad de autora de la obra o trabajo de grado denominado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, EN LA PARROQUIA SAN FRANCISCO DE NATABUELA, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”** que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hacemos la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Lizett Ruiz

C.I. 100317689-6

Ibarra, abril del 2014



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100317689-6
APELLIDOS Y NOMBRES:	Ruiz Meneses Lizett Gabriela
DIRECCIÓN:	Natabuela - Panamericana
E-MAIL:	liz_17201@hotmail.com
TELÉFONO FIJO:	2909-363

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Acopio de Productos Agrícolas, en la Parroquia San Francisco de Natabuela, Cantón Antonio Ante, Provincia de Imbabura”
AUTORA:	Ruiz Meneses Lizett Gabriela
FECHA:	2014-04
PROGRAMA	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A.
ASESOR/ DIRECTOR:	Ing. Alicia Vaca

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Lizett Gabriela Ruiz Meneses, con cédula de identidad Nro. 100317689-6, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

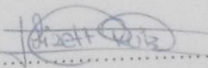
3. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, abril del 2014

LA AUTORA

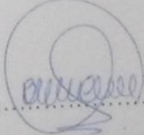
ACEPTACIÓN

Firma.....

Nombre: Lizett Ruiz

CI: 100317689-6

Facultado por resolución del Consejo Universitario.....

Firma.....

Nombre: Betty Chávez

JEFE DE BIBLIOTECA

DEDICATORIA

A todos los jóvenes estudiosos y emprendedores que con visión de cambio buscan un futuro mejor para la sociedad, donde predomine el trato justo y la sana competencia en las diferentes actividades económicas.

Lizett Ruiz

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la vida y la salud, a mis padres por su apoyo incondicional hasta culminar los estudios, a los catedráticos de la Universidad Técnica del Norte, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Escuela de Contabilidad y Auditoría por impartir sus sabios conocimientos durante el proceso enseñanza aprendizaje. A la Ing. Alicia Vaca, por su acertada orientación en la realización de este proyecto de grado.

Lizett Ruiz

PRESENTACIÓN

La creación de un Centro de Acopio para la comercialización de productos agrícolas especialmente de maíz y fréjol, en la parroquia San Francisco de Natabuela, cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura, es desarrollado en base de una investigación descriptiva de campo que ha permitido justificar la viabilidad del proyecto; el mismo que consta de siete capítulos que se detallan a continuación:

Capítulo I: Se realizó el Diagnóstico Situacional en la parroquia San Francisco de Natabuela, el cual permitió determinar la situación del entorno mediante una investigación de campo a través de información primaria que fue obtenida del Gobierno Municipal de Antonio Ante. El diagnóstico situacional es externo por lo que concierne determinar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.

Capítulo II: Se refiere al Marco Teórico, el cual contiene el conjunto de bases teóricas - científicas que van a sustentar la ejecución del proyecto y la investigación a través de bibliografía – documentada, utilizando las fuentes secundarias de información: libros, revistas e internet.

Capítulo III: Se realizó un Estudio de Mercado el cual permite determinar el nivel de aceptación de los productos en el mercado que van hacer comercializados; analizando la oferta, demanda, demanda insatisfecha, el precio y canales de distribución orientados hacia una búsqueda de competitividad en el mercado.

Capítulo IV: Hace referencia a la Ingeniería del Proyecto, donde se da a conocer la macro y micro localización del proyecto, diseño de instalaciones, tecnología, infraestructura física, inversiones fijas y diferidas, capital de trabajo, financiamiento y su talento humano permitiéndolo al centro de acopio ofrecer un producto agrícola óptimo.

Capítulo V: Estudio Financiero determina los rubros que se requieren para poder ejecutar el proyecto, se elaboran presupuestos de ingresos, se

determinan los costos de comercialización y se evalúa el proyecto a través de indicadores como: TIR, VAN, periodo de recuperación de la inversión, beneficio- costo y finalmente se establece el punto de equilibrio.

Capítulo VI: Se determina la Estructura Organizacional, aspectos legales del centro de acopio, estructura organizacional y funcional, permitiendo determinar las funciones y políticas para el funcionamiento de dicho centro.

Capítulo VII: Es la evaluación de los posibles impactos que genera el proyecto en ámbitos como: económicos, social, ambiental, ético y empresarial, utilizando como herramienta la evaluación de matriz de valoración de impactos.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO	ii
SUMMARY.....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	vii
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	viii
DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
PRESENTACIÓN.....	xi
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS.....	xiii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xxi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxv
CAPÍTULO I.....	27
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	27
Antecedentes del diagnóstico	27
Objetivos del diagnóstico	28
Objetivos específicos	28
Variables e indicadores del diagnóstico.....	29
Actividad económica	29
Ubicación geográfica	29
Propiedad del terreno	29
Proceso de comercialización	29

Matriz de relación diagnóstica	30
Mecánica operativa	30
Población o universo	30
Muestra	31
Información Primaria	32
Información secundaria	32
Análisis de las variables diagnósticas	32
Tabulación y análisis de la información	36
Encuesta aplicada a los agricultores de la parroquia	36
Diagnóstico externo.....	42
Identificación del problema.....	43
CAPÍTULO II	44
MARCO TEÓRICO.....	44
Centro de acopio	44
Definición de un centro de acopio	44
Importancia.....	44
Características de un centro de acopio	45
Producción de fréjol.....	45
Fréjol	45
Variedades de fréjol	46
Detalles del cultivo	46
Suelos y climas	47
Botánica del cultivo	47
Legumbre o fruto	48
Semilla	48
Producción de maíz.....	48
Suelos y climas	49

Botánica.....	49
Estudio de mercado	50
Definición	50
Producto	50
Demanda	51
Oferta.....	51
Precio.....	52
Distribución	52
Estudio técnico.....	53
Definición	53
Tamaño del proyecto	53
Localización del proyecto.....	54
Etapas en el estudio de la localización	54
Ingeniería del proyecto	55
Procesos Productivos	56
Infraestructura Física	56
Tecnología	57
Inversiones.....	57
Estudio financiero	58
Definición	58
Determinación de costos	58
Costos de Producción.....	59
Gasto Administrativo.....	59
Gasto de Ventas	60
Gasto Financiero.....	60
Depreciaciones	60
Estado de Situación Inicial.....	61

Estado de Resultados	61
Flujo de Caja	61
Técnicas de evaluación de proyectos	62
TIR	62
VAN.....	62
Beneficio – Costo	63
Período de Recuperación de la Inversión	63
Punto de Equilibrio	63
Estudio organizacional	64
Definición.....	64
Misión	64
Visión	65
Políticas.....	65
Valores	65
Estructura Organizacional	65
Estructura Funcional	66
Impactos.....	66
CAPÍTULO III	68
ESTUDIO DE MERCADO	68
Introducción.....	68
Identificación del producto.....	70
Identificación de la población y muestra.....	70
Población.....	70
Cálculo de la muestra.....	71
Tabulación y análisis de la información.....	72
Encuesta aplicada a los agricultores de la parroquia	72
Encuesta aplicada a los comerciantes directos.....	93

Análisis de la demanda.....	105
Demanda real o actual.....	105
Demanda potencial proyectada	106
Análisis de la oferta.....	107
Oferta real.....	107
Oferta proyectada	108
Demanda real del proyecto.....	110
Análisis y determinación de precios.....	111
Análisis de la comercialización, distribución y publicidad	112
Comercialización y distribución de productos agrícolas.....	112
Publicidad	113
Conclusiones del Estudio de Mercado.....	115
CAPÍTULO IV.....	116
ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERIA DEL PROYECTO.....	116
Localización del proyecto (macro y micro).....	116
Macro localización	116
Micro localización.....	117
Tamaño del proyecto	117
Ingeniería del proyecto	118
Infraestructura física	118
Diseño de Instalaciones.....	118
Procesos productivos.....	119
Tecnología Maquinaria y Equipo.....	121
Presupuesto Técnico	123
Inversión Fija.....	123
Terreno	123
Construcción de Edificación.....	123

Equipamiento para área de Selección, Pesado, Empacado y Almacenamiento.....	124
Muebles y Equipos de Oficina.....	125
Equipo de Computación.....	127
Resumen de la Inversión Fija.....	128
Inversión Diferida.....	128
Capital de Trabajo.....	129
Inversión Total del Proyecto.....	129
Financiamiento.....	130
Talento Humano.....	130
CAPITULO V.....	131
ESTUDIO FINANCIERO.....	131
Presupuesto de Ingresos.....	131
Presupuesto de Egresos.....	133
Costos.....	133
Materia Prima Directa.....	133
Mano de Obra Directa.....	136
Costos Indirectos de Fabricación.....	137
Gastos Administrativos.....	139
Suministros de Oficina y Aseo.....	139
Servicios Básicos.....	140
Sueldos y Salarios.....	140
Gastos de Venta.....	142
Gastos Financieros.....	142
Depreciación.....	143
Estados Financieros.....	144
Estado de Situación Financiera.....	145

Estado de Resultados.....	147
Flujo de Caja Proyectado.....	149
Evaluación Financiera.....	149
Costo de Oportunidad.....	149
Tasa de Redescuento.....	150
Valor Actual Neto.....	151
Tasa Interna de Retorno.....	152
Periodo de Recuperación de la Inversión.....	154
Beneficio – Costo.....	155
Punto de Equilibrio.....	156
CAPÍTULO VI.....	160
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	160
Nombre o razón social.....	160
Misión.....	160
Visión.....	161
Objetivos.....	161
Políticas institucionales.....	162
Valores.....	163
Estructura organizacional.....	163
Estructura funcional.....	164
Niveles Administrativo.....	164
Nivel Directivo.....	165
Nivel Ejecutivo.....	165
Nivel Auxiliar o de Apoyo.....	165
Nivel Operativo.....	165
Conformación del Personal.....	165
Permisos de Funcionamiento.....	166

Requisitos para obtener la Patente Municipal por primera vez	166
Requisitos para obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC)	166
CAPÍTULO VII.....	168
ANÁLISIS DE IMPÁCTOS.....	168
Impacto Social.....	169
Impacto Económico.....	170
Impacto Ambiental.....	171
Impacto Ético.....	172
Impacto Empresarial	173
CONCLUSIONES.....	175
RECOMENDACIONES	176
BIBLIOGRAFÍA.	177
LINKOGRAFÍA	179
ANEXOS.	180

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 – MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA.....	30
Cuadro N° 2 CANALES DE RIEGO	31
Cuadro N° 3 PRODUCTOS	36
Cuadro N° 4 PRODUCCIÓN DE FRÉJOL	37
Cuadro N° 5 PRODUCCIÓN DE MAÍZ	38
Cuadro N° 6 COMERCIALIZACIÓN	39
Cuadro N° 7 COMERCIALIZACIÓN DIRECTA	40
Cuadro N° 8 PRECIO	41
Cuadro N° 9 DIAGNÓSTICO EXTERNO	42
Cuadro N° 10 CANTIDAD DE COMERCIANTES.....	71
Cuadro N° 11 EDAD	72
Cuadro N° 12 GÉNERO.....	73
Cuadro N° 13 NIVEL DE INSTRUCCIÓN	74
Cuadro N° 14 PRODUCTOS AGRÍCOLAS.....	75
Cuadro N° 15 TENENCIA DE LA TIERRA	76
Cuadro N° 16 SUPERFICIE DE SUELO – FRÉJOL	77
Cuadro N° 17 SUPERFICIE DE SUELO – MAÍZ	78
Cuadro N°18 TECNOLOGÍA.....	79
Cuadro N°19 FRÉJOL	80
Cuadro N° 20 MAÍZ	81
Cuadro N° 21 INSUMOS AGRÍCOLAS.....	82
Cuadro N° 22 TIPO DE INSUMOS	83
Cuadro N° 23 PLANIFICACIÓN.....	84
Cuadro N° 24 INVERSIÓN	85
Cuadro N° 25 RENDIMIENTO	86
Cuadro N° 26 CAPACITACIÓN TÉCNICA.....	87

Cuadro N° 27 ASPECTOS – CAPACITACIÓN	88
Cuadro N° 28 SELLO VERDE	89
Cuadro N° 29 CENTRO DE ACOPIO	90
Cuadro N°30 FIJACIÓN DEL PRECIO	91
Cuadro N° 31 UBICACIÓN	92
Cuadro N° 32 EDAD	93
Cuadro N° 33 GÉNERO.....	94
Cuadro N° 34 NIVEL DE INSTRUCCIÓN	95
Cuadro N°35 COMPRA – PRODUCTOS AGRÍCOLAS	96
Cuadro N° 36 PROVEEDORES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS.....	97
Cuadro N° 37 FRECUENCIA DE COMPRA.....	98
Cuadro N° 38 PRECIO QQ MAÍZ	99
Cuadro N° 39 PRECIO QQ FRÉJOL	100
Cuadro N° 40 PREFERENCIA.....	101
Cuadro N° 41 CALIDAD.....	102
Cuadro N° 42 CANTIDAD – FRÉJOL	103
Cuadro N° 43 CANTIDAD – MAÍZ.....	104
Cuadro N° 44 DEMANDA ACTUAL FRÉJOL.....	105
Cuadro N° 45 DEMANDA ACTUAL MAÍZ.....	105
Cuadro N° 46 DEMANDA PROYECTADA FRÉJOL	106
Cuadro N° 47 DEMANDA PROYECTADA MAÍZ.....	107
Cuadro N° 48 OFERTA REAL	108
Cuadro N° 49 PIB AGRÍCOLA	108
Cuadro N° 50 OFERTA PROYECTADA FRÉJOL.....	109
Cuadro N° 51 OFERTA PROYECTADA MAÍZ.....	109
Cuadro N° 52 DEMANDA INSATISFECHA MAÍZ	110
Cuadro N° 53 DEMANDA INSATISFECHA FRÉJOL	111

Cuadro N° 54 PROYECCIÓN DE PRECIOS	112
Cuadro N° 55 FLUJOGRAMA DE PROCESOS.....	120
Cuadro N° 56 TERRENO.....	123
Cuadro N° 57 EDIFICIO.....	124
Cuadro N° 58 EQUIPAMIENTO.....	125
Cuadro N° 59 MUEBLES Y EQUIPO DE OFICINA.....	126
Cuadro N° 60 EQUIPO DE COMPUTACIÓN.....	127
Cuadro N° 61 INVERSIÓN FIJA	128
Cuadro N° 62 INVERSIÓN DIFERIDA	128
Cuadro N° 63 CAPITAL DE TRABAJO	129
Cuadro N° 64 INVERSIÓN TOTAL	129
Cuadro N° 65 FINANCIAMIENTO.....	130
Cuadro N° 67 PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	132
Cuadro N° 68 COSTO DE LA MATERIA PRIMA	134
Cuadro N° 69 PROYECCIÓN DEL COSTO DE MATERIA PRIMA	134
CUADRO N° 70 MATERIA PRIMA DIRECTA.....	135
Cuadro N° 71 INCREMENTO SALARIO BÁSICO UNIFICADO	136
Cuadro N° 72 SALARIO BÁSICO UNIFICADO.....	137
Cuadro N° 73 PROYECCIÓN TOTAL DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO ...	137
Cuadro N° 74 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	138
Cuadro N° 75 RESUMEN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN	138
Cuadro N° 76 SUMINISTROS DE OFICINA Y ASEO	139
Cuadro N° 77 SERVICIOS BÁSICOS	140
Cuadro N° 78 SUELDOS Y SALARIOS	141
Cuadro N° 79 PROYECCIÓN TOTAL DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO ...	141
Cuadro N° 80 RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	141
Cuadro N° 81 GASTOS DE VENTAS	142

Cuadro N° 82 MONTO DEL CRÉDITO	142
Cuadro N° 83 TABLA DE AMORTIZACIÓN	143
Cuadro N° 84 PORCENTAJES DE DEPRECIACIÓN	144
Cuadro N° 85 DEPRECIACIÓN	144
Cuadro N° 86 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	149
Cuadro N°87 COSTO DE OPORTUNIDAD	150
Cuadro N° 88 VALOR ACTUAL NETO	152
Cuadro N° 89 VAN TASA INFERIOR.....	153
Cuadro N° 90 VAN TASA SUPERIOR	153
Cuadro N° 91 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	154
Cuadro N° 92 RELACION BENEFICIO – COSTO	155
Cuadro N° 93 COSTOS FIJOS	156
Cuadro N° 94 COSTOS VARIABLES	156
Cuadro N° 95 PUNTO DE EQUILIBRIO – MAÍZ	157
Cuadro N° 96 PUNTO DE EQUILIBRIO- FRÉJOL.....	158
Cuadro N° 97 VALORACIÓN DE IMPACTOS	168
Cuadro N° 98 IMPACTO SOCIAL.....	169
Cuadro N° 99 IMPACTO ECONÓMICO.....	170
Cuadro N° 100 IMPACTO AMBIENTAL.....	171
Cuadro N° 101 IMPACTO ÉTICO	172
Cuadro N° 102 IMPACTO EMPRESARIAL.....	173
Cuadro N° 103 IMPACTO GENERAL.....	174

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Productos	36
Gráfico N° 2 Producción de Fréjol.....	37
Gráfico N° 3 Producción de Maíz.....	38
Gráfico N° 4 Comercialización	39
Gráfico N° 5 Comercialización Directa	40
Gráfico N° 6 Precio.....	41
Gráfico N° 7 Edad.....	72
Gráfico N° 8 Género	73
Gráfico N° 9 Nivel de Instrucción	74
Gráfico N° 10 Productos Agrícolas	75
Gráfico N° 11 Tenencia de la Tierra.....	76
Gráfico N° 12 Superficie de suelo – Fréjol	77
Gráfico N° 13 Superficie de suelo - Maíz	78
Gráfico N° 14 Tecnología.....	79
Gráfico N°15 Fréjol	80
Gráfico N° 16 Maíz	81
Gráfico N° 17 Insumos Agrícolas.....	82
Gráfico N° 18 Tipo de Insumos	83
Gráfico N° 19 Planificación	84
Gráfico N° 20 Inversión.....	85
Gráfico N° 21 Rendimiento	86
Gráfico N° 22 Capacitación Técnica	87
Gráfico N° 23 Aspectos – Capacitación	88
Gráfico N° 24 Sello Verde.....	89
Gráfico N° 25 Centro de Acopio.....	90
Gráfico N° 26 Fijación del Precio	91

Gráfico N°27 Ubicación.....	92
Gráfico N° 28 Edad.....	93
Gráfico N° 29 Género	94
Gráfico N° 30 Nivel de Instrucción	95
Gráfico N° 31 Compra - Productos Agrícolas.....	96
Gráfico N° 32 Proveedores de Productos Agrícolas.....	97
Gráfico N° 33 Frecuencia de Compra	98
Gráfico N° 34 Precio qq Maíz.....	99
Gráfico N° 35 Precio qq Fréjol	100
Gráfico N° 36 Preferencia	101
Gráfico N° 37 Calidad	102
Gráfico N° 38 Cantidad - Fréjol.....	103
Gráfico N° 39 Cantidad - Maíz	104
Gráfico N° 40. Cadena de Valor de los Canales de Distribución	113
Gráfico N° 41. Presentación del Producto.....	114
Gráfico N° 42. Hoja Volante.....	114
Gráfico N° 43 Macro Localización.....	116
Gráfico N° 44 Micro Localización	117
Gráfico N° 45 Plano, Instalaciones y Diseño del Centro de Acopio.....	119
Gráfico N° 46 Computadoras	121
Gráfico N°47 Impresora	122
Gráfico N° 48 Balanza Electrónica de Piso	122
Gráfico N° 49 Cosedora de Sacos Industriales	122
Gráfico N° 50 Pallets de Madera.....	123
Gráfico N° 51. Organigrama.....	164

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. ANTECEDENTES DEL DIAGNÓSTICO

San Francisco de Natabuela parroquia rural perteneciente al Cantón Antonio Ante de la Provincia de Imbabura, está ubicada aproximadamente a 7,5 Km al sur de la ciudad de Ibarra capital provincial y a 174 Km. al norte de la capital ecuatoriana. Tiene una superficie de 14,799 km², de acuerdo a su topografía, se encuentra entre los 2360 y 4621 m.s.n.m.

Su población es de 6.008 habitantes, está compuesta por mestizos e indígenas, de estos la población mestiza está asentada en el centro de la parroquia considerando al parque como referencia; otro reducido grupo que se encuentra en el sector de la calle Flores Vásquez, la comunidad de los Óvalos y en la Tola. La población indígena en su mayor porcentaje se encuentra concentrada en los sectores periféricos; aporta con la mayor fuerza de trabajo, para el desarrollo de la actividad agrícola, la construcción, elaboración de artesanías, talleres de carpintería, comercio informal y turismo en pequeña escala.

La agricultura ha sido practicada desde los inicios de la humanidad. Se han realizado modificaciones en los espacios agrícolas a través del tiempo; cambios producidos en función de la adaptación a los factores naturales como también en función de los sistemas económicos y políticos.

Con la revolución industrial y la consecuente necesidad del incremento de alimentos, la agricultura, que hasta ese momento había sido de carácter tradicional, se transforma progresivamente. El desarrollo de la técnica va a desempeñar un papel muy importante en los niveles de productividad y diversificación de los productos agrícolas.

La agricultura ha sido todo el tiempo una de las principales actividades de nuestros habitantes, el maíz, el trigo, fréjol, papas entre otros productos han permitido la seguridad alimentaria propia y un aporte clave a la provincia.

Por consiguiente en San Francisco de Natabuela los pequeños y grandes agricultores al comercializar sus productos agrícolas, están en desigualdad con otros productores de la provincia, existe una competencia desleal que es aprovechada por los intermediarios.

Los instrumentos a utilizarse en el diagnóstico situacional son: información primaria y secundaria, entrevistas directas con involucrados, encuestas a la población, socialización del proyecto a través de reuniones comunitarias.

Al ver la necesidad de mejorar los procesos productivos, financieros y sociales de la población en general, se pretende crear un Centro de Acopio de Productos Agrícolas, en donde se almacenara y comercializara de manera directa los productos a los comerciantes; sin la participación de intermediarios.

1.2. OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO

1. 2.1. OBJETIVO GENERAL

Realizar un diagnóstico situacional de la parroquia San Francisco de Natabuela, para conocer sus potencialidades agro-productivas, como principal actividad económica del sector.

1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer la ubicación geográfica de la parroquia San Francisco de Natabuela.
- Identificar la principal actividad económica de la parroquia.
- Determinar la propiedad o pertenencia del terreno apto para el cultivo.
- Analizar el proceso de comercialización de los productos agrícolas.

1.3. VARIABLES E INDICADORES DEL DIAGNÓSTICO

1.3.1. ACTIVIDAD ECONÓMICA

- ❖ Agricultura
- ❖ Ganadería
- ❖ Comercio y Servicios
- ❖ Turismo

1.3.2. UBICACIÓN GEOGRÁFICA

- ❖ Clima
- ❖ Límites
- ❖ Superficie

1.3.3. PROPIEDAD DEL TERRENO

- ❖ Pertenencia del terreno propio o arrendado

1.3.4. PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

- ❖ Oferta – Demanda
- ❖ Precio – Cantidad

1.4. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

Cuadro Nº 1 – MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES DE INFORMACIÓN	TÉCNICAS
Identificar la principal actividad económica de la parroquia.	Actividad económica	Agricultura Ganadería Comercio y Servicios Turismo	Página de la parroquia San Francisco de Natabuela	Documental
Conocer la situación geográfica de la parroquia San Francisco de Natabuela	Situación geográfica	Clima Límites Superficie Ubicación	Página de la parroquia San Francisco de Natabuela	Documental
Determinar la tenencia de la tierra apta para el cultivo.	Propiedad del terreno	Pertenencia del terreno, propio o arrendado	Municipio de Antonio Ante	Documental
Analizar el proceso de comercialización de los productos agrícolas.	Proceso de comercialización	Oferta – demanda - Precio cantidad	Agricultores	Encuestas

1.5. MECÁNICA OPERATIVA

1.5.1. Población o universo

La población objeto de estudio para la presente investigación se ha considerado a los representantes de la parroquia, agricultores y miembros de la junta de aguas.

1.5.2. Muestra

Para determinar la muestra considerada en el estudio se utilizó la información proporcionada por la Junta Parroquial de Natabuela.

Cuadro N° 2 CANALES DE RIEGO

CANALES DE RIEGO	ACEQUIA	ÓVALOS	USUARIOS
NATABUELA	San Francisco	1	440
	Anafo	1	196
	Quinchuqui	1	45
	Peguiche - San Antonio	1	396
TOTAL		4	1076

Fuente: Junta Parroquial. 2011. Elaboración PDOT 2011

$$n = \frac{N \times d^2 \times Z^2}{E^2(N - 1) + d^2 \times Z^2}$$

$$n = \frac{1076 \times 0,25 \times 3,84}{0,0025(1076 - 1) + 0,25 \times 3,84}$$

$$n = \frac{1032,96}{3,6475} = \mathbf{283 \text{ encuestas.}}$$

Dónde:

n = muestra

N = población

d² = 0,5

Z = 95% → 1.96 Nivel de confianza

E = 5% → 0.05

1.5.3. Información Primaria

Para la obtención de la información se utilizó la encuesta que fue diseñada en base a las variables diagnósticas, las cuales serán dirigidas a los agricultores de la parroquia, quienes aportaran con información valiosa para el desarrollo del proyecto.

1.5.4. Información secundaria

La información secundaria a utilizarse, para la recopilación de la información es la siguiente:

- ✓ Revistas
- ✓ Textos
- ✓ Libros
- ✓ Publicaciones en internet

1.6. ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DIAGNÓSTICAS

ACTIVIDAD ECONÓMICA

Agricultura

El 65% de los habitantes, se dedican a la agricultura ya que es la base económica del pueblo de Natabuela con la producción de maíz suave, muy apetecido por quienes conocen de su sabor.

En la actualidad, la mayor parte de la producción del maíz se vende en “choclo”, que se expende en los mercados de Ibarra y Atuntaqui. Varias familias venden choclos a lo largo de la panamericana, arteria vial que en los últimos años facilita la comercialización, mientras otras familias llevan y venden el choclo en ciudades como Cayambe, Quito, Ambato, Riobamba e inclusive en Guayaquil.

Otro producto que cultiva el pueblo de Natabuela en menor escala es el fréjol, arvejas, y papas en mínimo grado, que se comercializan en los mercados locales.

Ganadería

La ganadería es otra fuente de la economía de la parroquia, el ganado bovino para las yuntas que se necesitan en el cultivo de la tierra, las vacas en la producción de leche, los chanchos, las gallinas y los cuyes que cubren las necesidades de las familias, bajo el cuidado de las madres de familia. En la actualidad el 15% se dedican a la ganadería, ya que cabe mencionar que otra fuente de ingresos para la subsistencia de las familias del pueblo que es la mano de obra en la albañilería para el sector de la construcción, mismos que cuando no encuentran puestos de trabajo dentro del cantón o provincia, se desplazan a otras ciudades del país.

Comercio y Servicios

Una de las actividades económicas que últimamente se ha incrementado es la que se refiere al comercio del sector industrial metal- mecánico que se refleja en algunos locales de venta de hornos, cocinas, vitrinas entre otros.

En lo que se refiere a servicios también observamos una gran cantidad de patios de comprar y venta de vehículos así como lavadoras, gasolineras, venta de materiales de construcción, etc. Estos locales comerciales y de servicios se encuentran ubicados a lo largo de la recta de la panamericana.

Turismo

Natabuela goza de un clima templado, paisajes y miradores hacia el majestuoso y bello Imbabura y el imponente Cotacachi. La presencia de la vía panamericana facilita y permite que los viajeros disfruten de los deliciosos choclos y fritadas que se ofertan a lo largo de la misma. La

preparación de los platos típicos de cuy, se brindan en tres sitios de la parroquia lo que hace grata la visita y estadía de los turistas.

El pueblo de Natabuela posee toda una riqueza cultural, ya que el 20% de los habitantes promueven el turismo en sus fiestas tradicionales como los bailes de San Juan y San Pedro, Corpus Cristi; las casas nuevas, los matrimonios y vestimenta o indumentaria única muy diferente a otras comunidades, son valores que merecen conocerlos y difundirlos para atraer el turismo local y nacional.

Clima

La Parroquia de Natabuela presenta un clima frío en la parte alta de los páramos, los mismos que se encuentra desde los 3060 hasta los 4621 m.s.n.m, y templado desde los 2360 hasta los 3060 m.s.n.m. El centro poblado presenta un clima templado con una temperatura media aproximada de 15oC y una pluviosidad de 635 mm. Otro factor importante es el número de meses secos ya que en toda la franja noreste de la parroquia existe un máximo de 7 meses secos, así como también en todo el centro poblado de la parroquia se tiene 6 meses secos y en la parte alta y suroeste de la parroquia existe un mínimo de 5 meses secos esto es muy importante para tomar medidas que solucionen los problemas de la producción (agricultura, ganadería, etc.) en épocas de estiaje; las alternativas pueden ser la construcción de reservorios de agua, proteger las fuentes de agua y realizar un manejo adecuado del agua.

Límites

La Parroquia de Natabuela limita al norte con la parroquia de San José de Chaltura del catón Antonio Ante, al oeste con la delimitación territorial de la cabecera cantonal de Antonio Ante, al este con la parroquia de San Antonio del cantón Ibarra y al sur con las parroquias del cantón Otavalo, principalmente San Pablo.

Superficie

San Francisco de Natabuela tiene una superficie de 14,799Km² (Catorce con setecientos noventa y nueve kilómetros cuadrados)

Ubicación

San Francisco de Natabuela parroquia rural perteneciente al Antonio Ante de la Provincia de Imbabura, ubicada a 2,50 km de la capital provincial y a 174 km de la capital ecuatoriana.

La cabecera parroquial consta con de las siguientes coordenadas geográficas: 0° 20' 8,86" de latitud norte y 78° 11' 38,54" de longitud oeste.

TENENCIA O PROPIEDAD DEL TERRENO

Pertenencia del terreno, propio o arrendado

Haciendo un poco de reseña histórica diremos que el pueblo Natabuela accedió a la tierra a raíz de la parcelación de la hacienda Anafo, en la cual trabajaron como peones; a cada uno le fue dado un pequeño lote de terreno que con el tiempo se fue subdividiendo como producto de herencias sucesivas, aspecto que ha conducido a un grave deterioro de sus condiciones económicas.

Además del trabajo como peones en la hacienda, los habitantes de Natabuela trabajaban como arrieros. Con la construcción del ferrocarril, y posteriormente con la apertura de la carretera Ibarra -Quito se vieron obligados a cambiar de actividad económica.

En la actualidad en la distribución territorial de la parroquia de Natabuela se observa que la mayoría de sus terrenos están escriturados y debidamente legalizados, no se tienen casos en que el estado deba adjudicarlos y garantizar la tenencia de la tierra.

PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

1.7. TABULACION Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

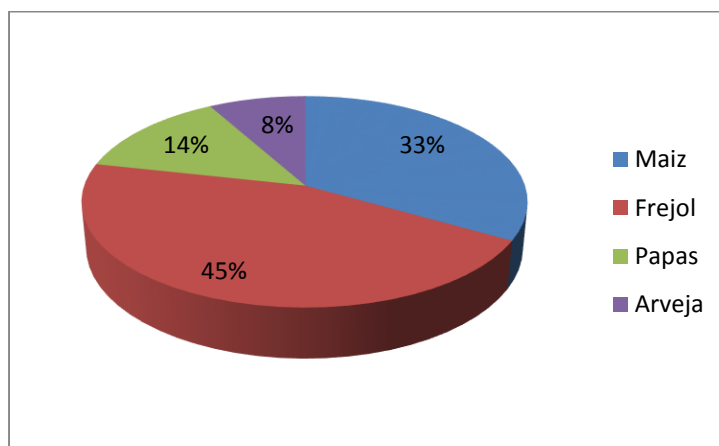
1.7.1. Encuesta aplicada a los agricultores de la parroquia

a) ¿Qué productos comercializa usted?

Cuadro N° 3 PRODUCTOS

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Maíz	94	33%
Fréjol	128	45%
Papas	38	14%
Arveja	23	8%
Total	283	100

Gráfico N° 1 PRODUCTOS



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

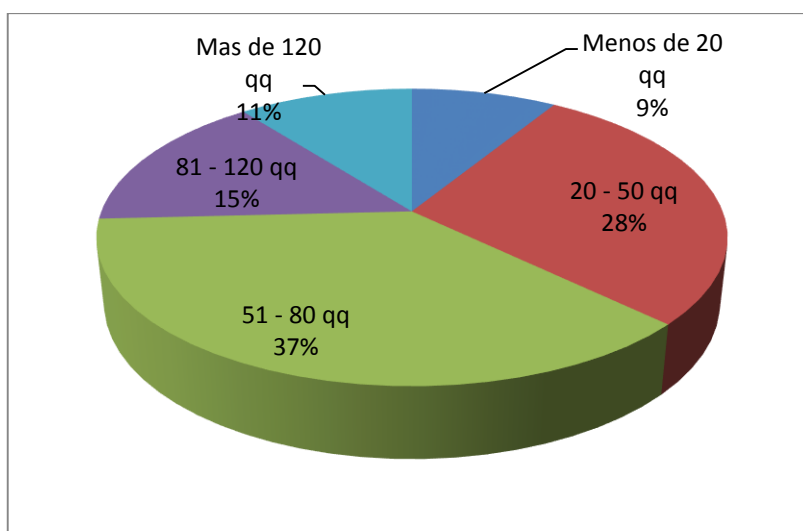
En la parroquia de San Francisco de Natabuela los productos agrícolas que se comercializan con mayor frecuencia son el maíz y el fréjol; en menor cantidad papas y arvejas, esto se refleja por el nivel de demanda del mercado.

b) ¿Cuántos quintales produce al año de fréjol?

Cuadro N° 4 PRODUCCIÓN DE FRÉJOL

Quintales	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 20 qq	25	9%
20 - 50 qq	80	28%
51 - 80 qq	105	37%
81 - 120 qq	43	15%
Más de 120 qq	30	11%
Total	283	100%

Gráfico N° 2 PRODUCCIÓN DE FRÉJOL



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

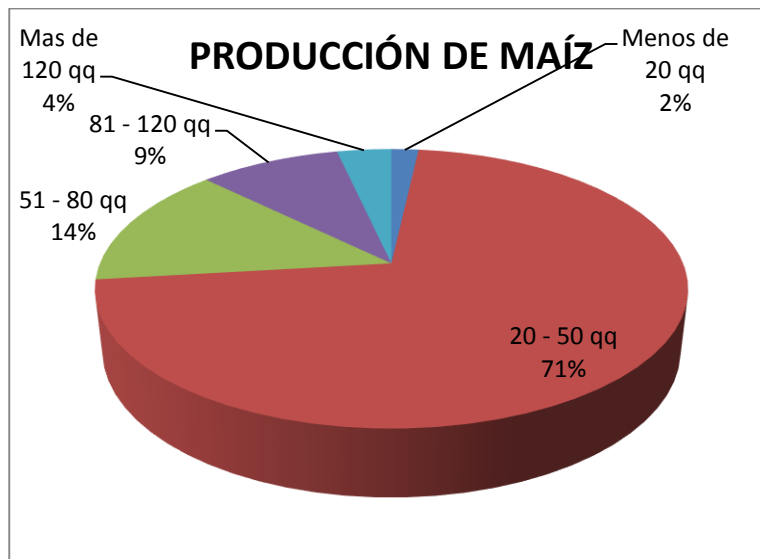
Durante el año los agricultores producen de 51 a 80 quintales en una superficie de terreno de 10.000 m², debido a que la producción agrícola se da una vez por año; mientras que una menor cantidad de productores cosechan menos de 20 quintales.

c) ¿Cuántos quintales produce al año de maíz?

Cuadro N° 5 PRODUCCIÓN DE MAÍZ

Quintales	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 20 qq	5	2%
20 - 50 qq	202	71%
51 - 80 qq	40	14%
81 - 120 qq	26	9%
Más de 120 qq	10	4%
Total	283	100%

Gráfico N° 3 PRODUCCIÓN DE MAÍZ



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

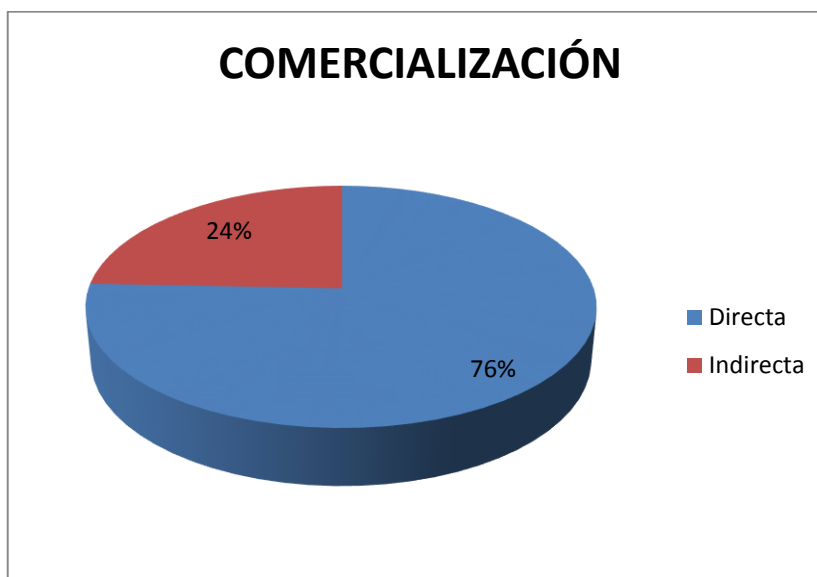
De los participantes en el estudio de mercado se puede decir que su producción agrícola asciende de 20 a 50 quintales de maíz en un área de terreno de 10.000 m², ya que este producto se cosecha una vez al año; mientras que un menor porcentaje de agricultores producen menos de 20 quintales.

d) ¿Cómo comercializa usted sus productos agrícolas?

Cuadro N° 6 COMERCIALIZACIÓN

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Directa	214	75,6%
Indirecta	69	24,4%
Total	283	100%

Gráfico N° 4 COMERCIALIZACIÓN



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

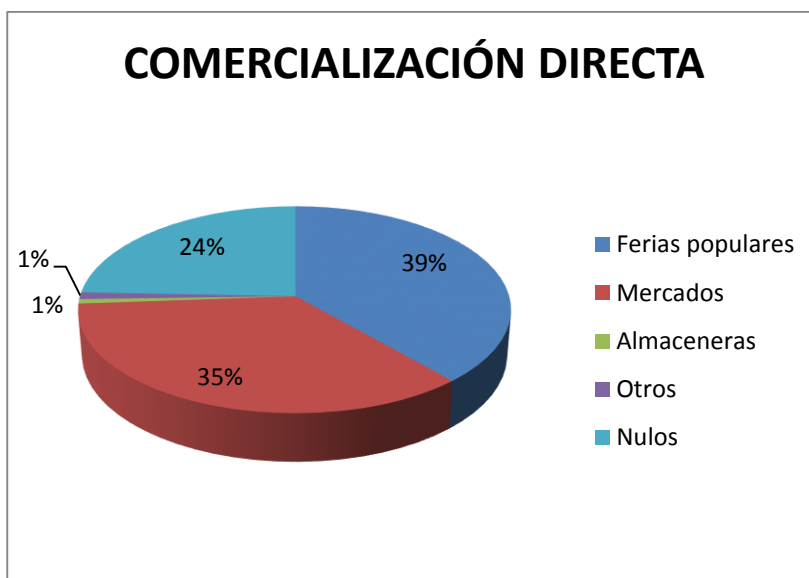
De las personas encuestadas se puede decir que comercializan sus productos de forma directa, existe un menor porcentaje que los agricultores comercializan de forma indirecta (intermediarios), esto se debe a que los agricultores prefieren ofrecer sus productos directamente en ferias y mercados de la localidad.

e) ¿Actualmente si usted comercializa directamente su producción agrícola, quién es su principal comprador?

Cuadro N° 7 COMERCIALIZACIÓN DIRECTA

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Ferias populares	109	39%
Mercados	100	35%
Almaceneras	2	1%
Otros	3	1%
Perdidos	69	24%
Total	283	100%

Gráfico N° 5 COMERCIALIZACIÓN DIRECTA



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

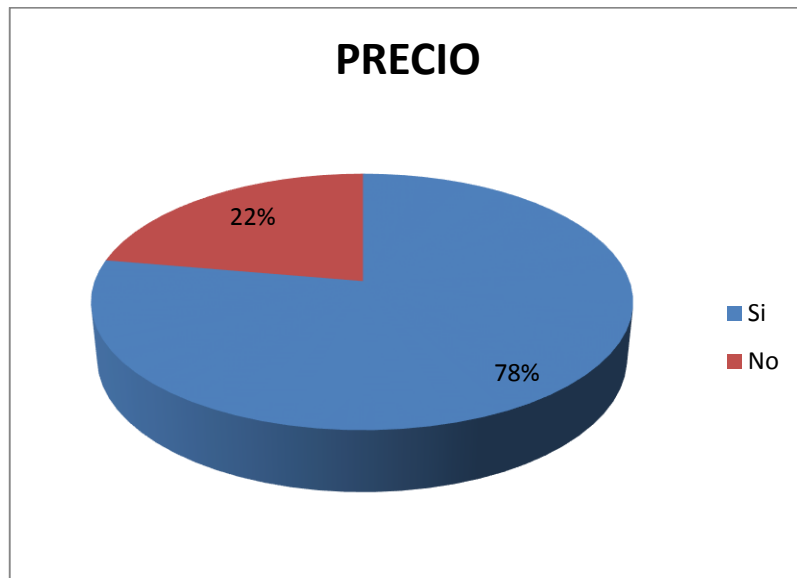
Los agricultores que comercializan de forma directa sus productos agrícolas lo hacen en ferias populares, ya que ofertan sus productos obteniendo beneficios y ganancias directas; mientras que un menor porcentaje lo destinan a otros lugares.

f) ¿El precio fijado por usted, le permite recuperar la inversión?

Cuadro N° 8 PRECIO

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	220	77,7%
No	63	22,3%
Total	283	100%

Gráfico N° 6 PRECIO



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

El precio que fijan los productores para comercializar sus productos les permiten recuperara su inversión debido a que el precio de venta es mayor al costo de producción; mientras que una menor número de productores no recuperan su inversión.

1.8. DIAGNÓSTICO EXTERNO

Cuadro N° 9 DIAGNÓSTICO EXTERNO

Aliados	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Natabuela tiene como principal actividad económica la agricultura. ✓ Para desarrollar esta actividad dispone de terrenos aptos para el cultivo con agua de riego, también, goza de un clima templado, con una temperatura media, que incrementa la producción agrícola. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La tenencia de tierra otorga los derechos a utilizar, controlar y trasferir la tierra. ✓ El turismo permite que se den a conocer los productos que existen en esta zona. ✓ La ubicación geográfica se considera una oportunidad porque permite el cultivo de los productos agrícolas.
Oponentes	Riesgos
<ul style="list-style-type: none"> ✓ La erosión del suelo no les permite a los agricultores incrementar la producción. ✓ La fijación del precio de los productos agrícolas no está determinado por ellos, sino por el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Los costos de producción agrícola son elevados y muchas veces no se recuperan. ✓ Desleal competencia entre agricultores del sector

1.9. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Luego de realizar el diagnóstico situacional y diagnóstico externo, utilizando fuentes secundarias como libros, documentos; se llega a la conclusión de que la parroquia San Francisco de Natabuela es considerada una de las zonas más importantes en cuanto a la producción agrícola ya que allí se cultiva una gran cantidad de fréjol y maíz de diferentes variedades. La agricultura es la principal actividad económica del sector, debido a que dinamiza su economía por la gran demanda que tienen los productos agrícolas entre los consumidores de la región norte.

Con la realización de este proyecto serán beneficiarios los integrantes de la comunidad, tanto agricultores como los miembros de Junta de Aguas, Gobierno Parroquial Natabuela, amas de casa, ya que se generen fuentes de trabajo y se mejora el nivel de ingresos de las familias natabueleñas. Debido a que en la parroquia las fuentes de trabajo son muy escasas y la mayoría de familias disponen de pequeñas parcelas que las cultivan con los productos de la zona para su posterior comercialización.

La realización de este proyecto despertara gran interés mejorando la economía de la parroquia ya que en el sector no existe un lugar específico donde se pueda comercializar productos que se dé en la zona y que garantice una competencia eficiente y legal entre los agricultores, por lo tanto existe las condiciones suficientes para la implementación de dicho proyecto con el tema:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, EN LA PARROQUIA SAN FRANCISCO DE NATABUELA, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA.”

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 CENTRO DE ACOPIO

2.1.1 Definición de un centro de acopio

De acuerdo al autor Méndez Gladis (2010) lo define al centro de acopio: “Instalación física permanente o temporal, destinada a la recepción de bienes o insumos adquiridos para la venta en donde se selecciona, empaqueta y prepara su venta.” Pág.80

Un centro de acopio permite reunir una gran cantidad de variedad de productos, beneficiando directamente a los productores y mejorando las condiciones de almacenamiento, para luego ser distribuidos de la mejor manera.

2.2. Importancia

El centro de acopio principalmente, recibe los insumos en desorden y muchas veces grandes cantidades de desperdicios. Una vez clasificados, los insumos se deben registrar de manera que se facilite su control, para conocer el peso, volumen y dimensiones del transporte necesario.

Un aspecto fundamental en los centros de acopio, es la participación social y al mismo tiempo, da transparencia al proceso de recepción, empaque e incluso al desecho de los materiales no utilizados.

Su principal función es concentrar la producción eventualmente seleccionada, para enviar al mercado del centro urbano.

2.3. Características de un centro de acopio

Según Valencia P. (2010) en su artículo Centro de Acopio de Ituango, las características son las siguientes:

- *Se encarga de concentrar la producción, eventualmente seleccionarla y empacarla para enviarla al mercado del centro urbano o a supermercados*
- *En regiones de pequeños productores y no muy cercanos a los grandes centros urbanos, el Centro se ubica sobre el camino principal de la región.*
- *Los centros de acopio cumplen la función de reunir la producción de pequeños productores para que puedan competir en cantidad y calidad en los mercados de los grandes centros urbanos.*
- *Elimina la intermediación de los comerciantes presentes en las ferias.*
- *Pagar a los agricultores un precio justo en sus productos, mejorando sus conocimientos de las reglas del mercado. Pág. 95.*

2.4. PRODUCCIÓN DE FRÉJOL

2.4.1. Fréjol

El fréjol es una planta de forma arbustiva y de crecimiento determinado. Su altura varia de 30 a 90 cm. Existen otros tipos de fréjol por su amplia adaptación a diferentes climas". Según: Parsons D. (2010) pag.9.

El fréjol es una planta que pertenece a las leguminosas; es decir sus vainas están contenidas en vainas o legumbres. La planta puede ser enana, semienana o alta depende de las condiciones del suelo y del clima donde se desarrolle esta tipo de planta.

Dentro del grupo de las especies leguminosas, el fréjol común es una de las más importantes. Es una planta anual, herbácea intensamente cultivada desde la zona tropical hasta las templadas.

2.4.2. Variedades de fréjol

El fréjol, también llamado judía, frijol o poroto, es infaltable en la mesa de los ecuatorianos. Aunque se lo puede consumir tierno, la mayor parte se cosecha cuando está seco. Las principales variedades de fréjol se detallan a continuación:

- **Fréjol negro**, los granos son pequeños, ovalados y de color negro. En Ecuador se cultivan varias clases de fréjol negro. Esta especie es muy apetecida en países como Cuba, México, Brasil, Colombia.
- **Fréjol cargabello**, es una variedad de leguminosa que produce un grano de color rojo con pintas crema. Es de tamaño grande. Su producción se da su siembra está recomendada de noviembre a enero y su cultivo de julio a septiembre.
- **Fréjol calima rojo**, esta es una variedad de la leguminosa que produce un grano de color rojo con crema (rojo moteado) de tamaño mediano. Se lo puede cultivar desde el clima tropical hasta el templado. Se produce en la zona norte del Ecuador en las provincias de Imbabura, Carchi y Pichincha.
- **Fréjol toa**, esta es una especie mejorada, su nombre es Iniap 412-Toa. Los granos se caracterizan por ser grandes de color rojo moteado. Una de sus bondades es que tiene gran demanda en Colombia.

2.4.3. Detalles del cultivo

Con agua de riego y un manejo técnico adecuado se puede obtener hasta dos cosechas al año. Pero en los valles de Imbabura y Carchi solo se cosecha una vez al año.

La siembra de los granos se realiza entre octubre y abril y se cosecha, los granos secos, entre julio y septiembre. Para darle un valor agregado los productores de fréjol seco estudian la posibilidad de elaborar harina. La

cosecha de Imbabura y Carchi está direccionada a Colombia. Los envíos se realizan de manera informal, de la mano de comerciantes minoristas.

http://www.elcomercio.com.ec/agromar/variedades-frejol_consumen_0467953228.html.

2.4.4. Suelos y climas

El frijol se adapta bien desde 200 hasta 1.500 msnm.

El cultivo necesita entre 300 a 400 mm de lluvia. La falta de agua durante las etapas de floración, formación y llenado de vainas afecta seriamente el rendimiento. El exceso de humedad afecta el desarrollo de la planta y favorece el ataque de gran número de enfermedades.

Se recomienda que los suelos para el cultivo de frijol sean profundos, fértiles, preferiblemente de origen volcánico con no menos de 1,5% de materia orgánica en la capa arable y de textura liviana con no más de 40% de arcilla como los de textura franco, franco limosos y franco arcilloso ya que el buen drenaje y la aeración son fundamentales para un buen rendimiento de este cultivo. Se debe evitar sembrar en suelos ácidos, con contenidos altos en manganeso y aluminio y bajos en elementos menores. Los terrenos deben ser preferiblemente ondulados o ligeramente ondulados. Pág.

www.mag.go.cr/biblioteca_virtual_ciencia/tec_frijol.

2.4.5. Botánica del cultivo

- **Raíz:** Posee una raíz principal, con muchas raíces laterales que pueden alcanzar hasta 2 metros de profundidad, si los suelos son profundos y bien estructurados, por ello pueden resistir la sequía y absorber el agua disponible en la parte inferior del suelo.

- **Tallo:** En la planta madura es aristado y cilíndrico, herbáceo de crecimiento corto, trepadores, verdes a morados, pudiendo ser erectos o semirrectos entre 75 a 80 cm. de altura.
- **Hoja:** Las primeras en emerger, luego de la germinación son las hojas simples, opuestas. Luego surgen las hojas compuestas o verdaderas, éstas presentan diferentes tonalidades de verde.
- **Flor:** La floración ocurre a los 30-40 días después de la germinación, dependiendo de que sea una variedad, cuyo ciclo vegetativo sea corto o largo, así también de las condiciones climáticas donde se desarrolla el cultivo.

2.4.6. Legumbre o fruto

Presenta un solo carpelo, es decir las semillas están encerradas en una vaina, la cual abre en la madurez para dejar libre las semillas. La legumbre de fréjol es aplanada, recta o curva con ápice encorvado o recto y el color varía según la variedad.

2.4.7. Semilla

Estas varían de forma, tamaño y peso; según la variedad: arriñonada, alargada, globosa, etc., mientras que la textura del tegumento puede ser lisa, ligeramente rugosa. El número de semillas por vaina puede variar entre 10 y 18; el color puede ser: blanco, crema, negro, pintado, etc. Pág. www.//riie.com.ve/?a=21651

2.5. PRODUCCIÓN DE MAÍZ

El maíz es el único cereal importante, este cereal es la mayor fuente de alimento humano. “El maíz es una especie única: por la gran diversidad genética de la planta, de la mazorca y del grano; por su adaptación a gran rango de ambientes; por su resistencia a enfermedades e insectos; por su

tolerancia a distintos estreses ambientales, por sus múltiples usos como alimento humano o animal y por la gran variedad de productos que se obtiene de esta especie.” Pág. www.fao.org/docrep.

El maíz es uno de los cereales más abundantes y populares en el mundo; por lo tanto el maíz es un cereal que dé en nuestra parroquia por su excelente clima y suele ya que posee minerales y sustancias que le hacen crecer sin problemas y obtener un producto de calidad. Existen varios tipos de maíz entre ellos; dentado, duro, blando o harinoso, dulce, reventón.

2.5.1. Suelos y climas

El clima húmedo y cálido bajo el que crece gran parte del maíz en los trópicos es sin duda favorable al crecimiento y a la difusión de los patógenos causantes de las enfermedades. Sin embargo, el maíz se cultiva en una gran diversidad de ambientes en las zonas tropicales.

2.5.2. Botánica

La planta del maíz es de porte robusto de fácil desarrollo y de producción anual.

- **Tallo:** El tallo es simple erecto, de elevada longitud pudiendo alcanzar los 4 metros de altura, es robusto y sin ramificaciones. Por su aspecto recuerda al de una caña, no presenta entrenudos y si una médula esponjosa si se realiza un corte transversal.
- **Inflorescencia:** El maíz es de inflorescencia monoica con inflorescencia masculina y femenina separada dentro de la misma planta.

En cuanto a la inflorescencia masculina presenta una panícula (vulgarmente denominadas espigón o penacho) de coloración amarilla que posee una cantidad muy elevada de polen en el orden de 20 a 25 millones de granos de polen. En cada florecilla que compone la panícula se presentan tres estambres donde se desarrolla el polen. En cambio,

la inflorescencia femenina marca un menor contenido en granos de polen, alrededor de los 800 o 1000 granos y se forman en unas estructuras vegetativas denominadas espádices que se disponen de forma lateral.

- **Hojas:** Las hojas son largas, de gran tamaño, lanceoladas, alternas, paralelinervias. Se encuentran abrazadas al tallo y por el haz presenta vellosidades. Los extremos de las hojas son muy afilados y cortantes.

- **Raíces:** Las raíces son fasciculadas y su misión es la de aportar un perfecto anclaje a la planta. En algunos casos sobresalen unos nudos de las raíces a nivel del suelo y suele ocurrir en aquellas raíces secundarias o adventicias. Pág. www.f10freddy10.blogspot.com/

2.6. ESTUDIO DE MERCADO

2.6.1. Definición

En referencia al estudio de mercado según Córdoba M (2006): “El mercado es el punto de encuentro de ofertantes con demandantes de un bien o servicio, para llegar a acuerdos en relación con la calidad, la cantidad y precio” pág. 161. El estudio de mercado busca estimar la cantidad de bienes y servicios que la comunidad adquiriría a determinado precio.

El estudio de mercado exige conocer con el mayor grado de exactitud un conjunto de variables, más importantes que el precio o la demanda, entre las que se encuentran el análisis de las fuerzas que mueven la competencia en el mercado.

2.6.2. Producto

“Un producto es un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño, color) e intangibles (marca, imagen de empresa, servicio) que el

comprador acepta, en principio, como algo que va a satisfacer sus necesidades. Por tanto, en marketing un producto no existe hasta que no responda a una necesidad, a un deseo. La tendencia actual es que la idea de servicio acompañe cada vez más al producto, como medio de conseguir una mejor penetración en el mercado y ser altamente competitivo". Pág. www.marketing-xxi.com/concepto-de-producto.

Por lo tanto, el producto es el resultado de un conjunto de atributos tangibles e intangibles (empaquete, color, precio, calidad, marca, servicios y la reputación del vendedor) los cuales son percibidos por sus compradores (reales y potenciales) como capaces de satisfacer sus necesidades o deseos. En conclusión, un producto puede ser un bien o un servicio.

2.6.3. Demanda

En referencia a la demanda según Murcia, J (2006):" La demanda es necesidad, deseo y poder de compra. Un usuario puede necesitar un bien o servicio pero solo su poder de compra determina la demanda." Pág. 45.

La demanda es la cantidad de bienes (dinero, mercadería y servicios) que en mercado solicita en ciertas circunstancias. Estas circunstancias dependen de una serie de factores como las preferencias del consumidor, sus hábitos, los conocimientos que tenga del producto o de otros semejantes, el poder adquisitivo, la disposición del producto y el precio entre otros.

2.6.4. Oferta

Oferta cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado. En lo referente a la oferta según Murcia, J. (2010) lo define: "La oferta hace referencia a la cantidad de unidades de un producto que las empresas manufactureras o prestadoras de servicio estarían dispuestas a intercambiar a un precio determinado." Pág. 45.

La oferta describe la cantidad total de un bien o servicio específico que está disponible para los consumidores; la oferta de un producto dependerá de la variación en los precios.

2.6.5. Precio

En referencia al precio según Córdoba M. (2006) lo define como: “La manifestación en valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios, o como la cantidad de dinero, que es necesario entregar para adquirir un bien”. Pag.173. El precio está determinado por las relaciones oferta y demanda, en un momento determinado el precio de un bien puede ser uno y otro, puede hacer variar la oferta y la demanda.

Por lo tanto, el precio es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado por lo general en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio.

2.6.6. Distribución

En referencia a la distribución según Murcia, J. (2010) lo define como: “La distribución del producto está relacionada con la intensidad con la que se desea comercializar; en este sitio se podría elegir entre distribución intensiva, selectiva o exclusiva.” Pág. 94.

En conclusión la distribución del producto hace referencia a la forma en que los productos son distribuidos hacia el lugar o punto de venta en donde estarán a disposición, serán ofrecidos o serán vendidos a los consumidores; así como en la selección de estos lugares o puntos de venta. Para distribuir nuestros productos, en primer lugar debemos determinar el tipo de canal que vamos utilizar para distribuirlos y, en segundo lugar, seleccionar los canales, plazas, lugares o puntos de venta en donde los vamos ofrecer o vender.

2.7. ESTUDIO TÉCNICO

2.7.1. Definición

En referencia al estudio técnico según Meza, J. (2010) lo define como: “Con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para lograr los objetivos del proyecto. El objetivo principal de este estudio es determinar si es posible lograr producir y vender el producto o servicio con calidad, cantidad y costo requerido; para ello es necesario identificar tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materias primas, procesos, recursos humanos. Pág. 23

El estudio técnico determina la necesidad de capital y de mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto. El estudio técnico comprende: tamaño del producto, localización del proyecto e ingeniería del proyecto. El estudio técnico sirve para hacer un análisis del proceso de producción de un bien o la prestación de un servicio. Incluye aspectos como: materias primas, mano de obra, maquinaria necesaria, plan de manufactura, inversión requerida, tamaño y localización de las instalaciones, forma en que se organizará la empresa y costos de inversión y operación.

2.7.2. Tamaño del proyecto

En referente al tamaño del proyecto según Murcia, J. (2010) lo define como: “El tamaño es la capacidad de producción que el proyecto va a tener durante cada uno de los años del horizonte de vida que el proyectista le ha definido. Y esta capacidad de producción se expresa en el número de unidades del bien o en el número de usuarios del servicio que el proyecto va a producir o comercializar o atender anualmente en el transcurso de ese periodo. En otras palabras, esta capacidad se expresa en cantidad producida o atendida por unidad de tiempo”. Pág. 127.

Por lo tanto el tamaño del proyecto es la capacidad de producción de bienes o la cobertura de los servicios que tendrá el proyecto en un periodo de referencia; el tamaño del proyecto se puede considerar: por el área física

ocupada, participación en el mercado, niveles de ventas alcanzados, número de días de trabajo al año.

2.7.3. Localización del proyecto

En lo referente a la localización del proyecto según Murcia, J. (2010) lo define como: “Donde será desarrollado en términos de localización dicho proyecto, pues una apropiada selección influirá directamente tanto en los ingresos como en los egresos del proyecto. Al hablar de localización debemos acompañarnos de mapas o planos de la zona donde estará ubicada la empresa, la industria, el puente, que ayuden a identificarlo.” Pág. 240

La localización de un proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio; la macro comprende el análisis de las alternativas propuestas para determinar las regiones o terrenos para la localización; mientras que el micro estudia los detalles mediante un cálculo comparativo de los costos para definir la localización óptima.

2.7.4. Etapas en el estudio de la localización

En el desarrollo de un estudio de localización se establecen dos etapas, las cuales favorecen el estudio propiamente:

- Macro localización
- Micro localización

Macro localización: se ocupa de la comparación de las alternativas propuestas para determinar cuál o cuáles regiones serán aceptables para la localización macro del proyecto; puede ser toda una zona o región geográfica que cumpla con las exigencias requeridas para dar la mejor respuesta a esta necesidad, teniendo en cuenta que:

- ❖ Distancias y acceso a la infraestructura.
- ❖ Mercados amplios.

- ❖ Disponibilidad de insumos.
- ❖ Abastecimiento se servicios disponibilidad de mano de obra.

Micro localización: si bien es cierto que la micro localización no supera los problemas generados por la macro localización, es mediante ella como se elaboran los datos finales de la selección y se aclaran las dudas que no se resolvieron con el macro análisis.

Para llegar a la decisión final se utiliza el criterio de costo mínimo por unidad para proyectos sociales o el rendimiento máximo o la tasa neta de recuperación máxima en proyectos privados; para ellos se considera los siguientes aspectos:

- ❖ Cuenta de fletes: costo de transporte y seguros.
- ❖ Costo de materias primas.
- ❖ Costo de mano de obra.
- ❖ Costo de servicios.
- ❖ Costo de terrenos.
- ❖ Subsidios e impuestos.

2.7.5. Ingeniería del proyecto

En lo referente a la ingeniería del proyecto según Córdoba M. (2006) lo define como: “Es el conjunto de conocimientos de carácter científico y técnico que permite determinar el proceso productivo para la utilización racional de los recursos disponibles destinados a la fabricación de una unidad de producto”. Pág. 240.

La ingeniería tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto, cuya disposición en planta conlleva a la adopción de una determinada tecnología y las instalaciones de obras físicas o servicios básicos de conformidad con los equipos y maquinarias elegidos. También, se ocupa del almacenamiento y distribución del producto, de métodos de diseño, de trabajos de laboratorios, de empaques

de productos, de obras de infraestructura, y de sistemas de distribución. La ingeniería del proyecto tiene por objeto llenar una doble función la de aportar la información que permita hacer una evaluación económica del proyecto; y la de establecer las bases técnicas sobre las que se construirá e instalará la planta, en caso de que el proyecto demuestre ser económicamente atractivo.

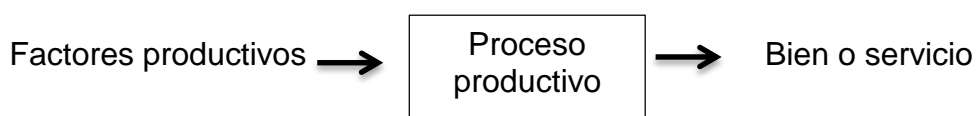
En conclusión se entiende por ingeniería de proyecto, la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto. En el desarrollo de un proyecto de inversión a la ingeniería le corresponde definir: todas las máquinas y equipos necesarios para el funcionamiento del establecimiento productivo, lugar de implantación del proyecto, las actividades necesarias para el suministro de los insumos y de los productos, los requerimientos de recursos humanos, las cantidades requeridas de insumos y productos.

2.7.6. Procesos Productivos

En lo referente a procesos productivos según Díaz F. (2009) lo define como: “La función de producción dice el qué se necesita para producir el bien o el servicio que se ha de ofertar, en la cantidad y con la calidad establecidas, el proceso productivo define el cómo se debe producir”. Pág. 130

La forma más clásica de representar este proceso es mediante un esquema de input-output.

Proceso de producción de un bien o de un servicio



2.7.7. Infraestructura Física

De acuerdo al autor Araujo D. (2012) lo define a la infraestructura física: “Infraestructura mínima necesaria para la ubicación del proyecto está

integrada por los siguientes elementos: fuentes de suministros de agua, facilidades para la eliminación de desechos, disponibilidad de energía eléctrica, combustible y servicios públicos diversos.” Pág. 66

2.7.8. Tecnología

En lo referente a la tecnología según Díaz F. (2009) lo define como: “La tecnología disponible se constituye en un factor determinante del tamaño del proyecto, principalmente cuando sus proveedores solo producen soluciones aplicables a un costo razonable a partir de un determinado volumen de producción”. Pág. 233

2.7.9. Inversiones

Según Padilla M. (2011) lo define como: “Una inversión, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Comprende la inversión inicial constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo”. Pág. 191

- **Inversión Fija:** Los activos tangibles están referidos al terreno, edificaciones, maquinaria y equipo, mobiliario, vehículos, herramientas.
- **Inversión Diferida:** Los activos intangibles están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de inversión, licencias, permisos, marcas, asistencia técnica, gastos pre operativos y de instalación, puesta en marcha, estructura organizativa.
- **Capital de trabajo:** Diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante, está representado por el capital adicional necesario para que funcione una empresa, es decir los medios financieros

necesarios para la primera producción mientras se perciben ingresos.

2.8. ESTUDIO FINANCIERO

2.8.1. Definición

“El análisis financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia. El análisis financiero se lleva a cabo mediante el empleo de métodos, mismos que pueden ser horizontales y verticales. Los métodos horizontales permiten el análisis comparativo de los estados financieros. Los métodos verticales son efectivos para conocer las proporciones de los diferentes conceptos que conforman los estados financieros con relación al todo”.
Pág. www.andragogy.org.

Por lo tanto el análisis financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia. El análisis financiero es un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros, permite analizar la viabilidad financiera de un proyecto.

2.8.2. Determinación de costos

Para la determinación de costos, primero analicemos que es costo. El costo es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio). El costo de un producto está formado por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra directa empleada en su producción, el precio de la mano de obra indirecta

empleada para el funcionamiento de la empresa y el costo de amortización de la maquinaria y de los edificios.

“Estimación de costos y presupuestos de operación (calendario de inversión y métodos). Para determinar la factibilidad de un proyecto de inversión real o productivo se requiere por una parte estimar los presupuestos de ingresos empleados para ello los volúmenes y precios de venta obtenidos de los estudios de mercado consumo y tamaño del proyecto y por otra parte calcular los presupuestos de egresos utilizando las cifras de volúmenes y precios de los insumos requeridos para operar la empresa o los niveles previstos, de acuerdo a datos de la ingeniería del producto”. Pág. 58

2.8.3. Costos de Producción

De acuerdo al autor Herrera P. (2012) lo define como: “Los costos de producción no son más que un reflejo de las determinaciones realizadas en el estudio técnico.” Pág. 140

Por lo tanto los costos de producción son los costos necesarios para transformar de forma o de fondo materiales en productos terminados o semielaborados utilizando fuerza de trabajo, maquinaria, equipos y otros.

2.8.4. Gasto Administrativo

Según Araujo D. (2012) lo define como: “ Erogaciones para el pago de sueldos del personal del área administrativa, contabilidad, asesoría legal, auditoría interna, compras, almacenes y demás sectores, así como aquellas otras destinadas a la adquisición de papelería, servicios de electricidad de las áreas antes mencionadas, servicio telefónico y mantenimiento del equipo de oficina, entre otros.” Pág. 109.

Los gastos administrativos son los egresos incurridos en actividades de planificación, organización, dirección, control y evaluación de la empresa.

2.8.5. Gasto de Ventas

Según Araujo D. (2012) lo define como: “Erogaciones que incluyen en el pago de comisiones a los agentes de venta, sus viáticos, materiales de promoción y publicidad, gastos de distribución, comunicaciones por teléfonos, telefax, que son necesarios efectuar para promover y cerrar las operaciones de venta.” Pág. 109.

Los gastos de ventas son desembolsos producidos por la ejecución de la función de ventas.

2.8.6. Gasto Financiero

Según Araujo D. (2012) lo define como: “Estos gastos se refieren al pago de intereses sobre créditos presupuestados para el proyecto. La tasa de interés y las condiciones de pago dependen de la selección que se efectuó sobre diversas fuentes de recursos crediticios.” Pág. 109 y 110.

En conclusión los gastos financieros llamados también cargas financieras; son pagos (intereses y comisiones) que se realizan a instituciones bancarias financieras.

2.8.7. Depreciaciones

De acuerdo al autor Araujo D. (2012) lo define como: “El termino depreciación se aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos.” Pág. 144.

La depreciación es la disminución en el valor de mercado de un bien, la disminución en el valor de un activo para su propietario, o la asignación del costo de uso o demerito de un activo a lo largo de su vida útil (duración).

2.8.8. Estado de Situación Inicial

El estado de situación inicial, también llamado balance general o balance de situación, es un informe financiero o estado contable que refleja la situación del patrimonio de una empresa en un momento determinado. El estado de situación financiera se estructura a través de tres conceptos patrimoniales, el activo, el pasivo y el patrimonio neto, desarrollados cada uno de ellos en grupos de cuentas que representan los diferentes elementos patrimoniales. Pág.

procesocontable-ferramirez.blogspot.com/.../estado-de-situacion-inicial

2.8.9. Estado de Resultados

El estado de resultados es la confrontación del total de los ingresos menos el total de los egresos de una empresa en un periodo determinado, para obtener la utilidad o pérdida de dicho período, el cual casi siempre es de un año. Pág.

www.contaduria.uady.mx/files/material.../CF05_estadoderesultados.pdf

El estado de resultado también es conocido con los nombres de estado de ingresos y egreso, estado de entradas y salidas, estado de operaciones y estado de gestión; está integrado por cuentas nominales o de resultado, es decir por cuentas de ingresos y egresos y por las cuentas de inventario. Su principal objetivo es el de mostrar la utilidad o la pérdida obtenida por la empresa o negocio en su gestión económica durante un periodo contable determinado, lo cual significa que es un estado “dinámico”, porque toma en cuenta el factor tiempo.

2.8.10. Flujo de Caja

Según Córdova M. (2011) lo define como: “Un estado financiero que mide los movimientos de efectivo, excluyendo aquellas operaciones que como la depreciación y amortización, constituyen una salida de dinero.” Pág. 210

Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El flujo de caja se analiza a través del Estado de Flujo de Caja.

2.9. TÉCNICAS DE EVALUACION DE PROYECTOS

2.9.1. TIR

En lo referente al TIR según Murcia, J. (2010) lo define como: “Es la tasa de descuento, actualización o equilibrio que aplicada al flujo de caja del proyecto produce un valor presente neto igual a cero. El TIR como indicador que muestra la rentabilidad del proyecto bajo el supuesto de que todos los ingresos son reinvertidos directa y automáticamente a la misma tasa” Pág. 311.

En conclusión el TIR es a tasa de descuento (TD) con la que se descuenta el flujo neto proyectado, es el la tasa de oportunidad, rendimiento o rentabilidad mínima, que se espera ganar; por lo tanto, cuando la inversión resulta mayor que el VAN (VAN negativo o menor que 0) es porque no se ha satisfecho dicha tasa. Cuando el BNA es igual a la inversión (VAN igual a 0) es porque se ha cumplido con dicha tasa. Y cuando el VAN es mayor que la inversión es porque se ha cumplido con dicha tasa y además, se ha generado una ganancia o beneficio adicional.

2.9.2. VAN

En lo referente al VAN según Murcia, J. (2010) lo define como: “El valor presente neto de un proyecto de inversión no es otra cosa que su valor medido en dinero de hoy, y el equivalente en valores actuales de todos los ingresos y egresos presentes y futuros que constituyen el proyecto”. Pág. 302.

El VAN nos permite calcular aquellos rendimientos futuros, esto es, los beneficios que nos proporcionará la inversión en un periodo de tiempo determinado, descontando a estos rendimientos la inversión inicial. Por lo tanto el VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

2.9.3. Beneficio – Costo

En lo referente a beneficio – costo según Murcia, J. (2010) lo define como: “La relación beneficio - costo es un indicador que consiste en la separación de los ingresos y los egresos del proyecto y la relación existente entre ellos.” Pág. 318.

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad. Es importante tener en cuenta que en la B/C se debe tomar los precios sombra o precios de cuenta en lugar de los precios de mercado. El análisis de costo-beneficio es una herramienta de toma de decisiones para desarrollar sistemáticamente información útil acerca de los efectos deseables e indispensables de los proyectos públicos. En cierta forma, podemos considerar el análisis de costo-beneficio del sector público como el análisis de rentabilidad del sector privado.

2.9.4. Período de Recuperación de la Inversión

Según el autor Araujo D. (2012) lo define como: “La magnitud del tiempo en años durante el cual los beneficios o utilidades futuras del proyecto cubren el monto de la inversión.” Pág. 138.

2.9.5. Punto de Equilibrio

De acuerdo al autor Padilla M. (2011) lo define como: “El punto de equilibrio se orienta a la estimación del equilibrio entre ingresos y egresos, nos sirve

para prever otras perspectivas en relación con el producto y su comportamiento en el mercado.” Pág. 205

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios. El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por ventas a la suma de los costos fijos y variables.

2.10. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

2.10.1. Definición

En lo referente al estudio organizacional según Meza, J. (2010) lo define: “Define la forma de organización que requiere la unidad empresarial, con base en sus necesidades funcionales y presupuestales. Las actividades necesarias para la ejecución y operación del proyecto deben ser programadas, coordinadas, realizadas y controladas. Por esta razón, toda empresa debe seleccionar la forma de organización que requiere, a través de una estructura organizacional, cuya implementación tendrá efectos financieros tanto en el monto de la inversión inicial como en los costos operacionales. Pág. 28.

El estudio organizacional tiene que ver con el ambiente donde se desarrolla el proyecto, la autoridad, los mecanismos de coordinación y los principios con los que se deben regir. El estudio organizacional y administrativo del proyecto considera la planeación e implementación de una estructura organizacional para la empresa o negocio, egresos de inversión y operación en la organización, estudio legal, aspectos comerciales, aspectos técnicos, aspectos laborales, aspectos tributarios y contratación.

2.10.2. Misión

Según Herrera P. (2012) lo define como: “Un enunciado preciso del tipo de negocio que nos lleva a identificar las ventajas competitivas en el mercado,

permitiendo saber qué papel desempeña la empresa, para quien lo hace, por qué existe la compañía y como realiza ese papel.” Pág. 96

2.10.3. Visión

Según Herrera P. (2012) lo define como: “La visión es la imagen de un estado futuro ambicioso y deseable que está relacionado con el cliente interno y externo que sea mejor que el actual y que a su vez se convierta en un sueño de largo alcance. Para lograrlo se requiere pasión, sacrificio, tenacidad y dinamismo por parte de los integrantes de la empresa.” Pág. 92

2.10.4. Políticas

De acuerdo al autor Herrera P. (2012) políticas lo define como: “Guía de acción para las decisiones administrativas, como el punto de vista de la dirección, como el modo de aprovechar los recursos o como una ley administrativa interna que rige las actividades de los individuos bajo criterios generales que orientan sus labores.” Pág. 82

2.10.5. Valores

Los valores son principios que nos permiten orientar nuestro comportamiento en función de realizarnos como personas. Son creencias fundamentales que nos ayudan a preferir, apreciar y elegir unas cosas en lugar de otras, o un comportamiento en lugar de otro. También son fuente de satisfacción y plenitud. Pág. elvalordelosvalores.com/definición-de-los-valores

2.10.6. Estructura Organizacional

De acuerdo al autor Montoya O. (2010) lo define como: “Se refiere a la forma como se ordenan o disponen los diferentes cargos o unidades de una organización.” Pág. 57

2.10.7. Estructura Funcional

De acuerdo al autor Montoya O. (2010) lo define como: “Se refiere a la agrupación de puestos o tareas de acuerdo con las funciones o propósito que se tenga una a organización; por lo tanto, dichas funciones varían de acuerdo con el tipo de empresa. En esta estructura reunimos en un departamento a las personas que realizan una o varias tareas pero relacionadas entre sí.” Pág. 59

2.11. Impactos

Según el autor Díaz F. (2009) impactos lo define como: “Distintos efectos que causan en la organización y en la sociedad en general. La ejecución del proyecto crea distintos efectos que causan impacto en los usuarios del proyecto.” Pág. 237

- **Impacto Social:** Sucesos significativos que cambian la vida de la gente o de su comunidad. La evaluación del impacto social tiene en cuenta como los cambios en el medio ambiente afectan o han afectado a la gente.
- **Impacto Económico:** Se entiende como el nivel de eficiencia económica del mismo; es decir, corresponde a una comparación de la totalidad de los costos y beneficios sociales resultantes del proyecto, independiente de la forma en que ellos se distribuyen entre los diferentes actores sociales.
- **Impacto Ambiental:** Conjunto de posibles efectos negativos sobre el medio ambiente de una modificación del entorno natural, como consecuencia de la ejecución de determinados proyectos definidos en la normativa vigente.
- **Impacto Ético:** No se puede hacer una investigación a espaldas de la realidad, de igual forma no se puede evaluar a espaldas del proyecto de

investigación hacerlo va en contra de la objetividad y de la ética. La responsabilidad, es algo muy digno de tomarse en cuenta siempre que se va a realizar un estudio.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. INTRODUCCIÓN

Para el sector agrícola ecuatoriano la actividad más importante y de mayor riesgo es la comercialización ya que de ella depende que los productores puedan recuperar su inversión y obtener ganancias para así lograr sustentabilidad y sostenibilidad en su actividad.

El sector agropecuario ecuatoriano es y continuará siendo uno de los principales motores de la economía. Además, de ser un gran generador de divisas para el país, producto de las exportaciones que realiza, el sector agropecuario es también de vital importancia en lo social ya que permite la generación de fuentes de empleo.

Uno de los principales problemas en explotaciones agropecuarias es la carencia de nuevas técnicas de producción ya sea en el manejo de cultivos o cría de animales. Estas carencias, pueden producir pérdidas económicas y una insatisfacción penosa en pequeños productores.

La actividad agropecuaria, engloba a la actividad agrícola y la actividad ganadera o pecuaria. Ambos sectores constituidos por una actividad productora o primaria, que se lleva a cabo en tierra o sin ella y una actividad elaboradora o transformadora que puede llevarse a cabo en cualquier otro lugar. Dentro del sector agropecuario se incluye la producción de cereales, hortalizas, fruticultura, cultivos industriales, viñas y ganadería, entre otras.

La provincia de Imbabura es reconocida por su cultura, gastronomía artesanas, y la producción agrícola que en ella se desarrolla. San

Francisco de Natabuela es una zona dedicada a la actividad agrícola, debido al clima que posee, siendo una ventaja competitiva para la producción de productos agrícolas.

Los habitantes de la parroquia que se dedican a esta actividad cuentan con los conocimientos básicos, para llevar a cabo la producción de estos productos tales como el fréjol y el maíz. Pero han tenido dificultades que son aprovechadas por intermediarios.

Los productores de la parroquia no están en la posibilidad de ser ellos quienes oferten sus productos directamente al consumidor, razón por la cual venden su producción a intermediarios que acuden al sector buscando la mayor utilidad posible para ellos; y el agricultor no obtiene un margen de utilidad adecuado.

En el presente proyecto, el estudio de mercado se encamina en el análisis de la demanda, la oferta, el precio, la relación con los productos similares, los canales de distribución y comercialización, los sistemas de publicidad, la plaza, el precio y las bondades del producto. Es decir, el estudio de mercado es la pauta para la toma de decisiones importantes, las mismas que estarán en función de satisfacer las necesidades del consumidor permitiendo productor- consumidor sea más sólida.

OBJETIVOS

- Identificar la demanda del producto en el mercado meta.
- Conocer el tipo de producto que el consumidor requiere y cumplir con las características que demande el cliente.
- Definir el precio del producto agrícola de acuerdo a la oferta real.
- Analizar los canales de distribución a donde va dirigido el producto.

3.2. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

FRÉJOL

El fréjol es la leguminosa de grano de consumo humano directo más importante. Para la población ecuatoriana constituye una de las principales fuentes de proteínas y carbohidratos.

El fréjol se lo utiliza para la elaboración de platos típicos como es la fanesca, menestras, también es utilizado en postres, el fréjol es comercializado en supermercados, mercados, su presentación es en libras.

MAÍZ

El maíz se caracteriza por poseer tallos en forma de caña, destaca fundamentalmente por su inflorescencia femenina llamada mazorca, en donde se encuentra las semillas (granos de maíz) agrupados a lo largo de un eje.

El maíz se caracteriza por su alto grado de proteínas, se lo utiliza en diversos platos como son las fritadas, cremas, mote, entre otros, este cereal se encuentra en mercados en unidades monetarias. El maíz es considerado uno de los productos de mayor consumo.

3.3. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1. Población

La población objeto de estudio para la presente investigación se ha considerado a los representantes de la parroquia, agricultores y miembros de la Junta de Aguas.

3.3.2.- Cálculo de la muestra

Por ser una población finita menor de 100 unidades, se procederá a realizar un censo, por lo que no se aplicará el cálculo de la muestra; lo cual nos permitirá determinar el número de comerciantes directos que existe en el mercado local y mercado mayorista.

Cuadro N° 10 CANTIDAD DE COMERCIANTES

MERCADOS	N° COMERCIANTES
Mercado Mayorista	42
Mercado local	11
TOTAL	53

Fuente: Catastro Mercado mayorista -
Comisaria Municipal de Antonio Ante.

3.4. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

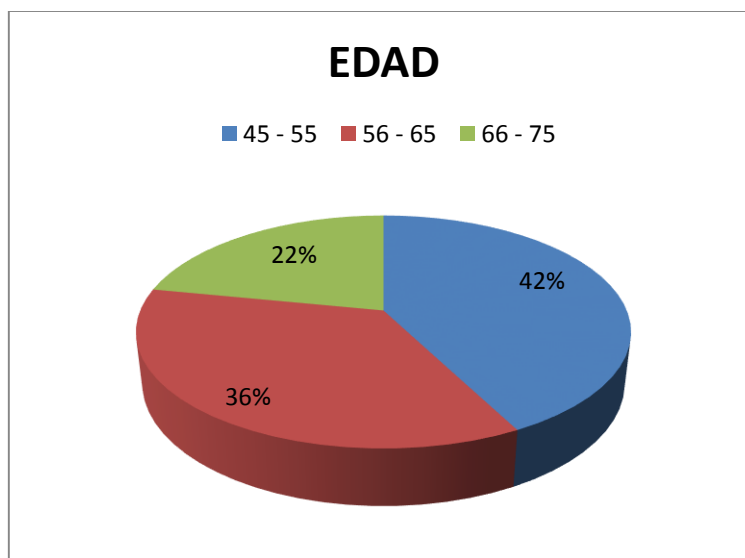
3.4.1. Encuesta aplicada a los agricultores de la parroquia

DATOS INFORMATIVOS

Cuadro N° 11 EDAD

Edad /Años	Frecuencia	Porcentaje
45 - 55	120	42%
56 - 65	101	36%
66 - 75	62	22%
Total	283	100%

Gráfico N° 7 EDAD



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

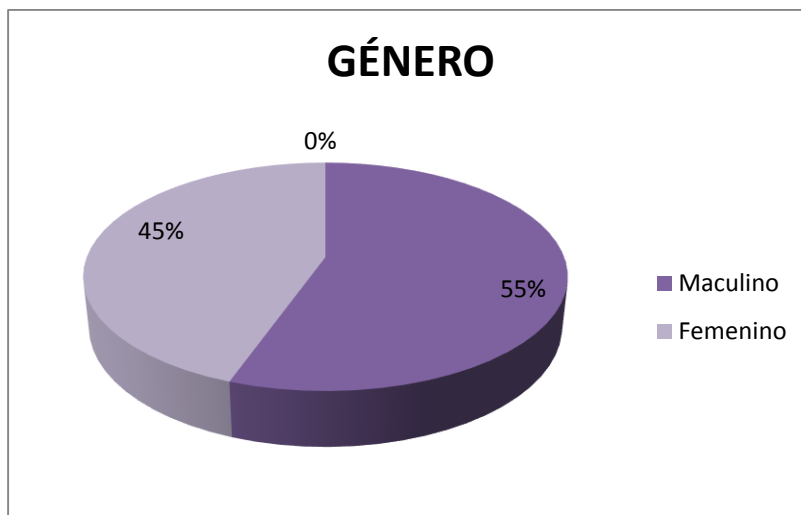
ANÁLISIS:

El mayor porcentaje de los encuestados tienen una edad de 45 a 55 años; mientras que un menor porcentaje tiene una edad entre los 66 y 75 años, esto significa que estas personas de la tercera edad ya no cultivan de forma directa, ya que en muchos casos sus tierras son cultivadas por sus herederos o muchos casos al partir.

Cuadro N° 12 GÉNERO

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	157	55,5%
Femenino	126	44,5%
Total	283	100%

Gráfico N° 8 GÉNERO



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

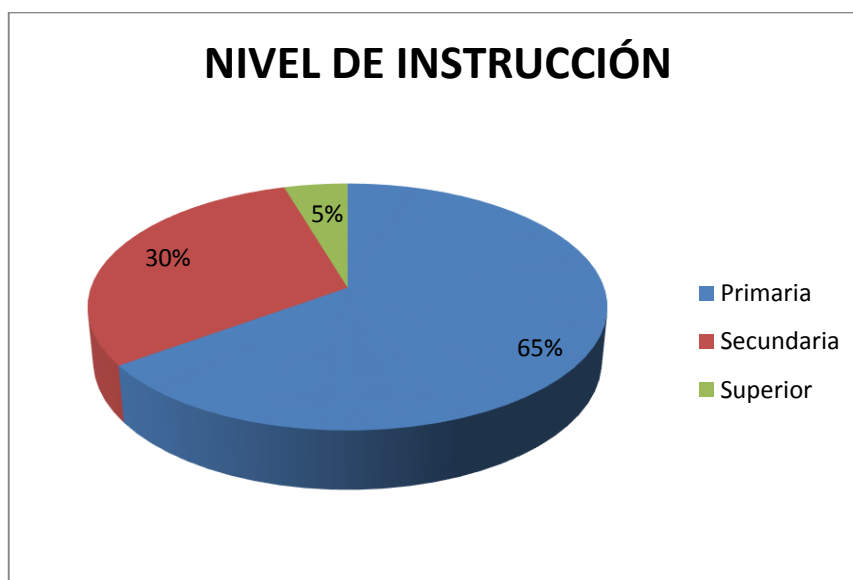
ANÁLISIS:

El mayor porcentaje de los encuestados que se dedican a la actividad agrícola son de género masculino; existe un porcentaje menor del género femenino que hacen de la agricultora su profesión por lo tanto los involucrados en el estudio de mercado son hombres.

Cuadro N° 13 NIVEL DE INSTRUCCIÓN

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	184	65%
Secundaria	86	30%
Superior	13	5%
Total	283	100%

Gráfico N° 9 NIVEL DE INSTRUCCIÓN



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

De los participantes en el estudio de mercado se pueden decir que la mayor parte de los agricultores tienen instrucción primaria, existe un porcentaje menor que su nivel de instrucción es superior, debido a que la mayoría de los agricultores desde muy corta edad se dedicaban a la agricultura u otros oficios.

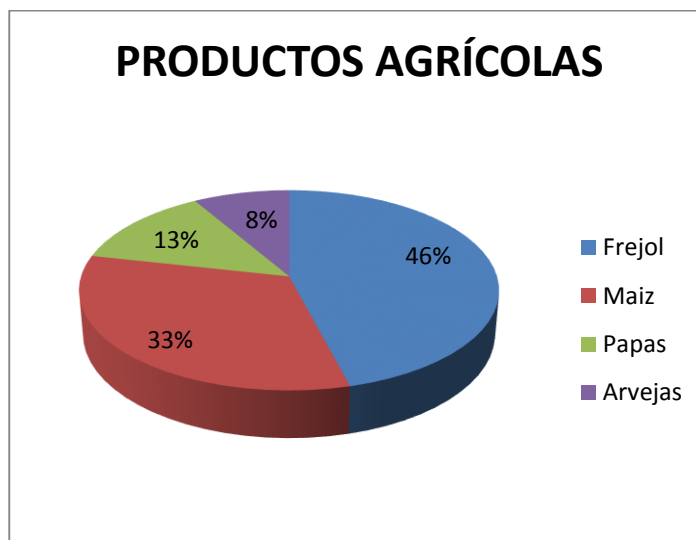
I. DE LA TENENCIA DE LA TIERRA

1. Que productos agrícolas cultiva usted con frecuencia?

Cuadro N° 14 PRODUCTOS AGRÍCOLAS

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Fréjol	130	46%
Maíz	92	33%
Papas	37	13%
Arvejas	24	8%
Total	283	100%

Gráfico N° 10 PRODUCTOS AGRÍCOLAS



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

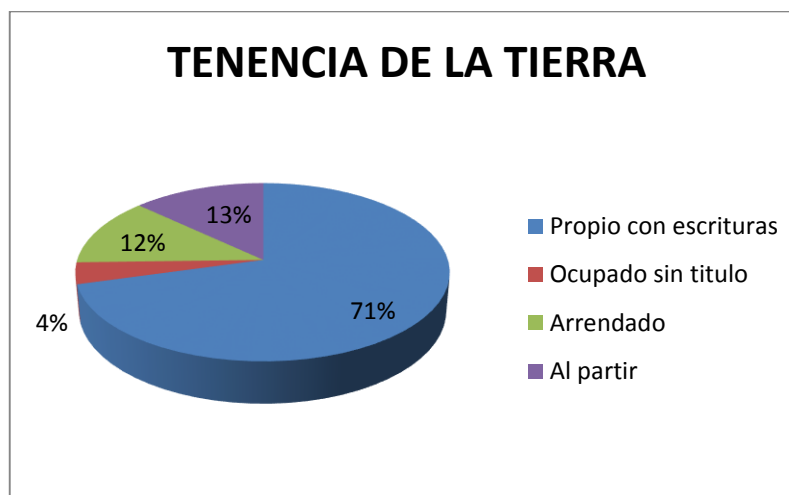
Por ser una parroquia destinada a la actividad agrícola se cultiva en mayor cantidad fréjol y maíz debido a que existe una demanda potencia de estos productos. Mientras que un menor número de productores cultivan arveja y papas ya que las condiciones climáticas no permiten que se de este tipo de productos

2. El terreno que dispone para el cultivo es:

Cuadro N° 15 TENENCIA DE LA TIERRA

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Propio con escrituras	200	71%
Ocupado sin titulo	11	4%
Arrendado	35	12%
Al partir	37	13%
Total	283	100%

Gráfico N° 11 TENENCIA DE LA TIERRA



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

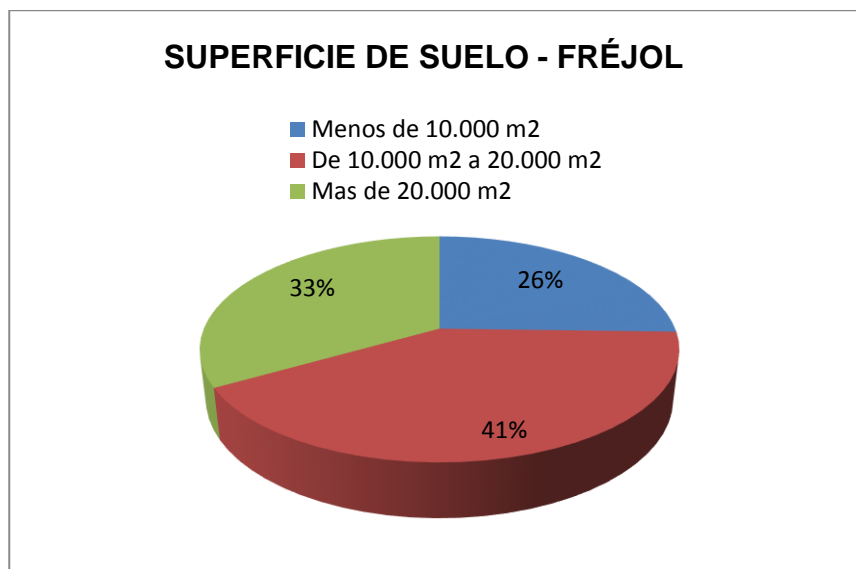
La mayor parte de las tierras que existe en la parroquia de Natabuela son de agricultores que poseen terreno propio, son poco los terrenos que están sin legalizar. Ya que esto garantiza la propiedad de terreno que los agricultores disponen para la producción agrícola.

3. Indique la superficie de suelo destina para la siembra de fréjol:

Cuadro N° 16 SUPERFICIE DE SUELO – FRÉJOL

Terreno	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 10.000 m2	72	25%
De 10.000 m2 a 20.000 m2	117	41%
Más de 20.000 m2	94	33%
Total	283	100%

Gráfico N° 12 SUPERFICIE DE SUELO – FRÉJOL



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

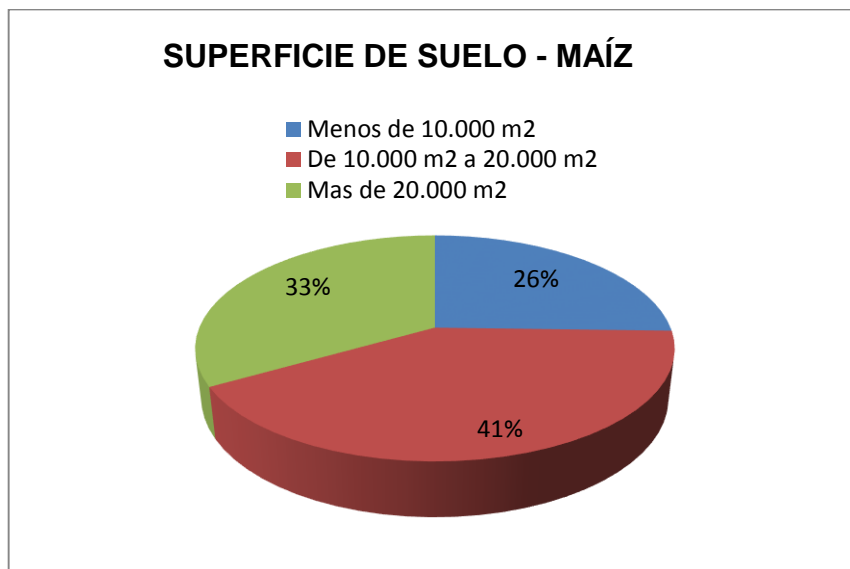
De las personas involucradas se puede decir que destinan sus tierras para la siembra de fréjol de 10.000 m² hasta 20.000 m², mientras que un porcentaje menor de los productores solo lo hacen en una superficie menor de 10.000 m².

4. Indique la superficie de suelo destina para la siembra de maíz:

Cuadro N° 17 SUPERFICIE DE SUELO – MAÍZ

Terreno	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 10.000 m2	72	25%
De 10.000 m2 a 20.000 m2	117	41%
Más de 20.000 m2	94	33%
Total	283	100%

Gráfico N° 13 SUPERFICIE DE SUELO - MAÍZ



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

De las personas involucradas se puede decir que destinan sus tierras para la siembra de maíz de 10.000 m² hasta 20.000 m², mientras que un porcentaje menor de los productores solo lo hacen en una superficie menor de 10.000 m².

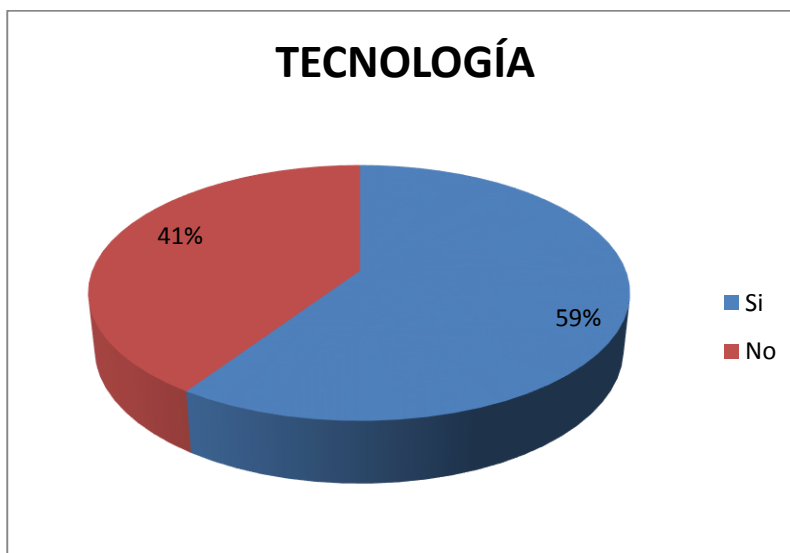
II. DE LA PRODUCCION AGRICOLA

5. ¿Utiliza usted tecnología agrícola en sus cultivos?

Cuadro N°18 TECNOLOGÍA

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	168	59%
No	115	41%
Total	283	100%

Gráfico N° 14 TECNOLOGÍA



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

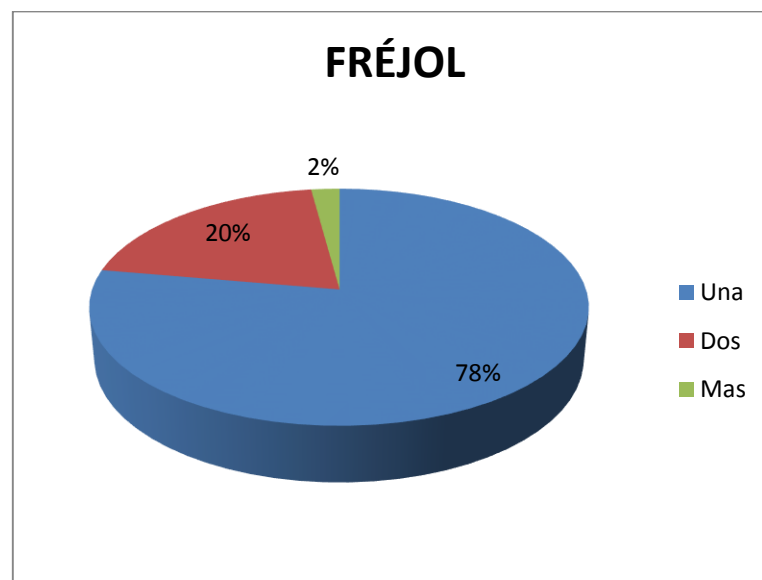
En la actualidad la actividad agrícola ha ido evolucionando en el manejo de sus cultivos esto permite que los agricultores utilicen tecnología para mejorar su producción, existe un menor porcentaje que lo hacen de forma tradicional.

6. En el año cuantas veces siembra fréjol?

Cuadro N°19 FRÉJOL

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Una	220	78%
Dos	57	20%
Mas	6	2%
Total	283	100%

Gráfico N°15 FRÉJOL



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

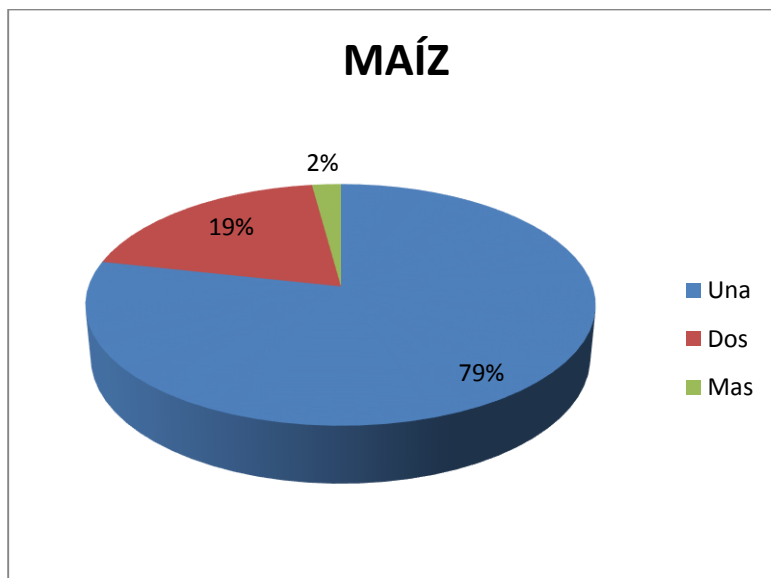
El ciclo de producción del fréjol es de seis meses por lo tanto los agricultores producen fréjol una vez al año. Existe un porcentaje menor donde la cosecha se cultiva dos veces al año.

7. En el año cuantas veces siembra maíz?

Cuadro N° 20 MAÍZ

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Una	222	78%
Dos	55	19%
Mas	6	2%
Total	283	100%

Gráfico N° 16 MAÍZ



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

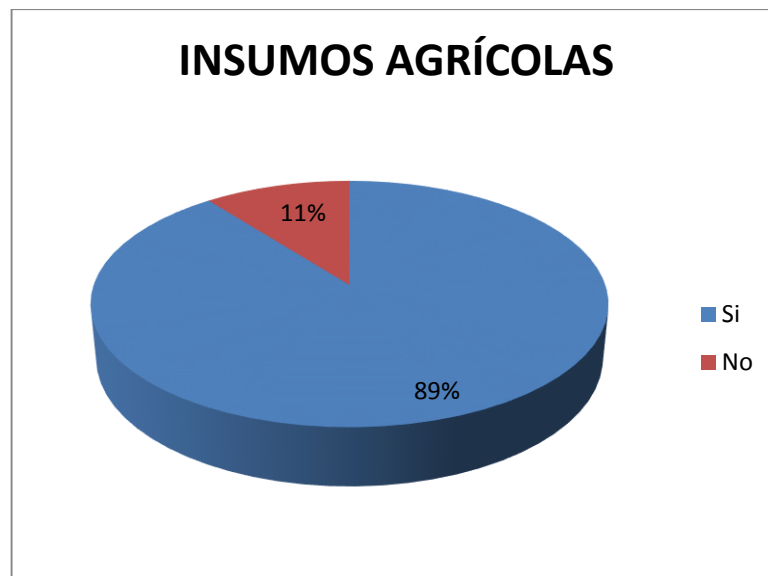
El ciclo de producción del maíz es de seis meses por lo tanto los agricultores producen maíz una vez al año. Existe un porcentaje menor donde la cosecha se cultiva dos veces al año.

8. Utiliza usted insumos agrícolas para sus cultivos?

Cuadro N° 21 INSUMOS AGRÍCOLAS

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	253	89%
No	30	11%
Total	283	100%

Gráfico N° 17 INSUMOS AGRÍCOLAS



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

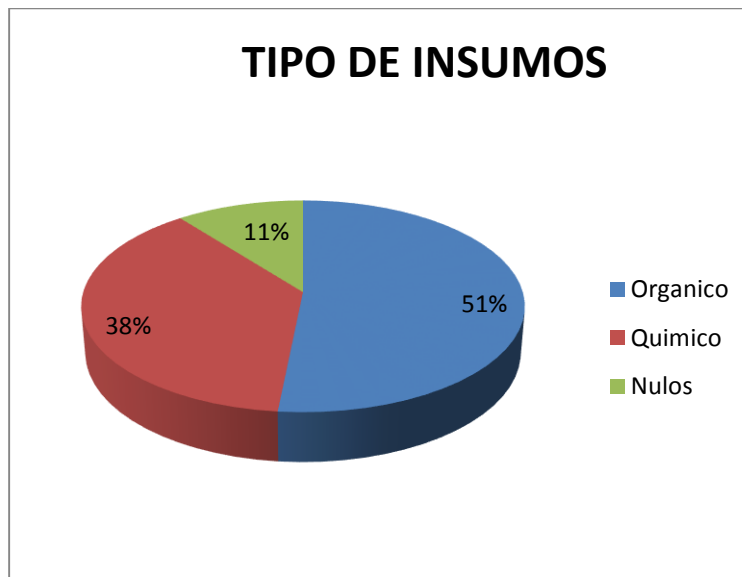
De las personas involucradas en el estudio de mercado se puede decir que los agricultores en su mayoría utilizan insumos agrícolas, ya que estos insumos les permiten fortalecer el suelo cultivable y hace que su producto sea de calidad; mientras que un número menor de productores no utiliza.

9. Si su contestación es afirmativa podría indicar que tipo de insumos utiliza?

Cuadro N° 22 TIPO DE INSUMOS

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Orgánico	146	52%
Químico	107	38%
Perdidos	30	11%
Total	283	100%

Gráfico N° 18 TIPO DE INSUMOS



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

El mayor número de agricultores utilizan insumos orgánicos porque genera abono vegetal de esta manera preparan el área de cultivo y mejorara la calidad del producto; mientras que un porcentaje menor utilizan insumos químicos.

10. Planifica usted el tipo de cultivos que realiza en el año

Cuadro N° 23 PLANIFICACIÓN

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	236	83%
No	47	17%
Total	283	100%

Gráfico N° 19 PLANIFICACIÓN



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

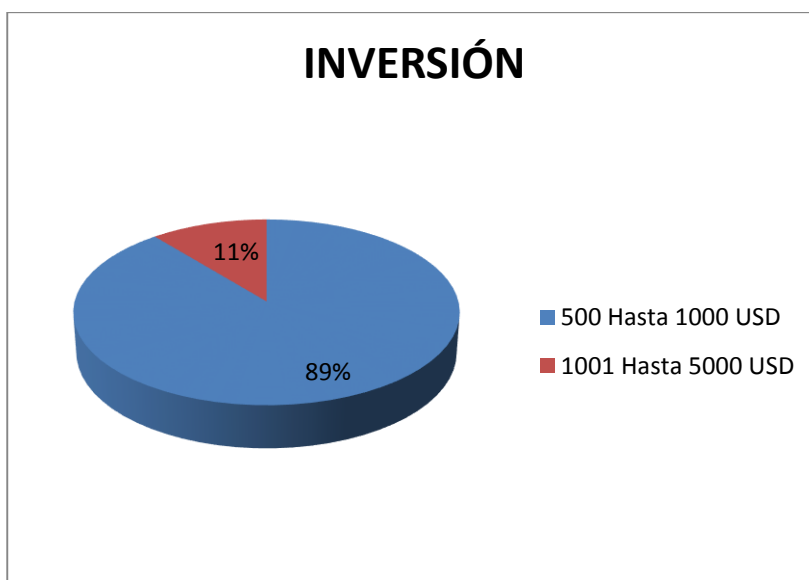
De los agricultores el mayor porcentaje de ellos planifican el tipo de cultivo que realizan en el año; ya que los productores conocen las condiciones del suelo y del clima que son aptos para el cultivo de maíz y fréjol, mientras que un número menor no lo hacen.

11. Cuanto invirtió usted en el último proceso de producción agrícola en una superficie de 10.000 m2 a 20.000 m2.

Cuadro N° 24 INVERSIÓN

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
500 Hasta 1000 USD	252	89%
1001 Hasta 5000 USD	31	11%
Total	283	100%

Gráfico N° 20 INVERSIÓN



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

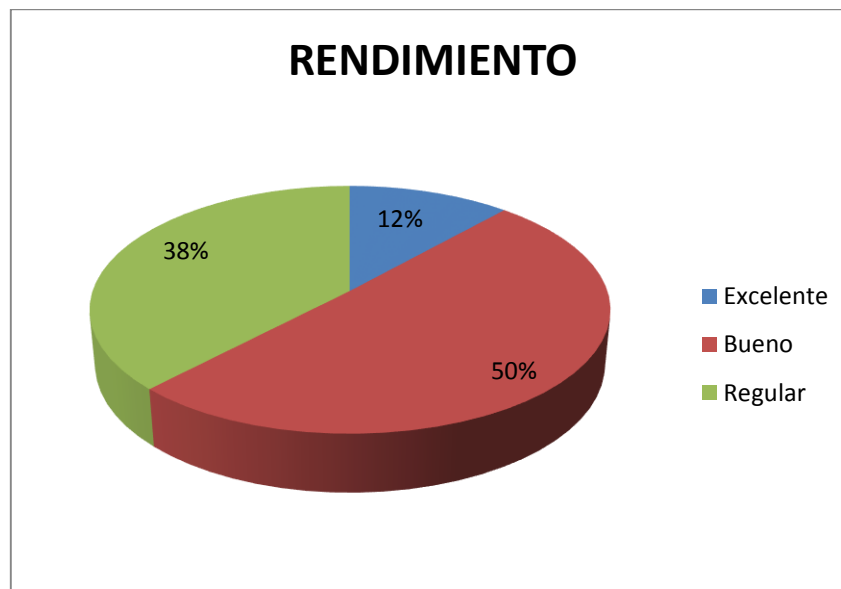
De los participantes en el estudio de mercado se dice que el número mayor de agricultores invierten en el último proceso agrícola entre 500 hasta 1000 USD en una superficie de 10.000 m2 a 20.000 m2; mientras que un número menor de productores invierten una cantidad mayor de recursos económicos el mismo que va desde 1000 hasta 5000 USD.

12. El rendimiento en la producción agrícola durante el último año fue:

Cuadro N° 25 RENDIMIENTO

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	33	12%
Bueno	143	51%
Regular	107	38%
Total	283	100%

Gráfico N° 21 RENDIMIENTO



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

De las personas encuestadas se dice que en el año hubo un buen rendimiento en la producción agrícola, debido a una planificación agrícola; mientras que un porcentaje menor lo considera excelente, ya que se manejó estrategias para incrementar la producción.

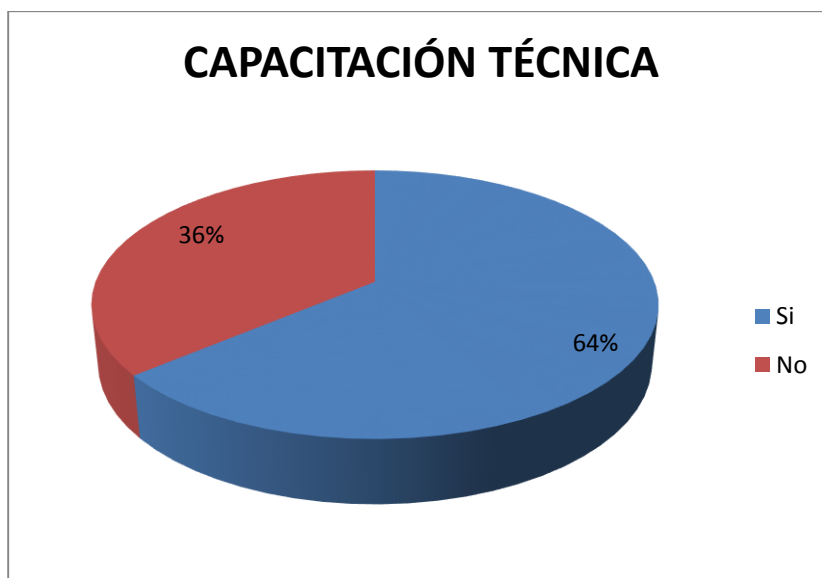
III. DE LA CAPACITACIÓN TÉCNICA EN EL MANEJO AGRÍCOLA

13. Le gustaría recibir capacitación técnica:

Cuadro N° 26 CAPACITACIÓN TÉCNICA

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	181	64%
No	102	36%
Total	283	100%

Gráfico N° 22 CAPACITACIÓN TÉCNICA



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

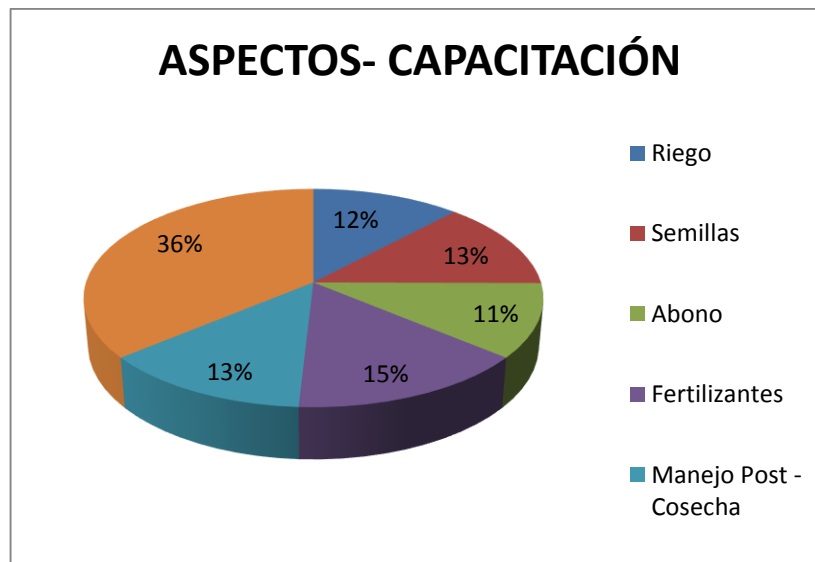
Muchos de los agricultores desean recibir capacitación técnica, ya que esto mejoraría de manera satisfactoria la calidad del producto y por ende los consumidores satisfacer sus necesidades, mientras que un porcentaje menor no les interesa capacitarse en el manejo agrícola.

14. En qué aspecto le gustaría capacitarse:

Cuadro N° 27 ASPECTOS – CAPACITACIÓN

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Riego	34	12%
Semillas	37	13%
Abonos	31	11%
Fertilizantes	42	15%
Manejo Post-Cosecha	37	13%
Subtotal	181	64
Perdidos	102	36%
Total	283	100%

Gráfico N° 23 ASPECTOS – CAPACITACIÓN



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

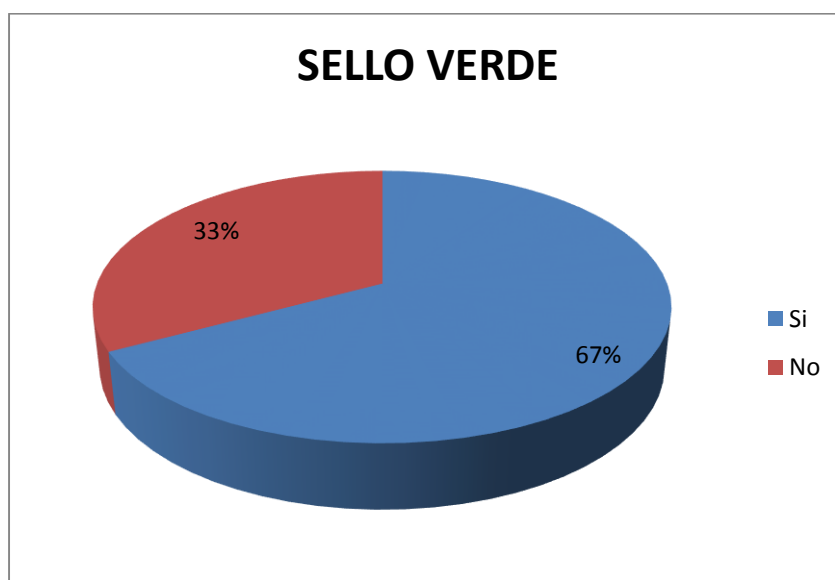
De los productores agrícolas el mayor número les gustaría capacitarse en fertilizantes ya que algunos casos no saben utilizar este tipo de insumos y la cosecha se pierde, mientras que un número menor le gustaría conocer sobre abonos para mejorar la fertilidad de la tierra.

15. Le interesaría conocer sobre la producción sello verde?

Cuadro N° 28 SELLO VERDE

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	190	67%
No	93	33%
Total	283	100%

Gráfico N° 24 SELLO VERDE



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Para que el producto sea distribuido a los comerciantes debe ser de calidad es por eso que los agricultores les interesa conocer sobre el sello verde que sería un valor agregado a nuestro producto es decir sin la intervención de insumos químicos; mientras que un número menor de agricultores no les interesa conocer sobre este tema.

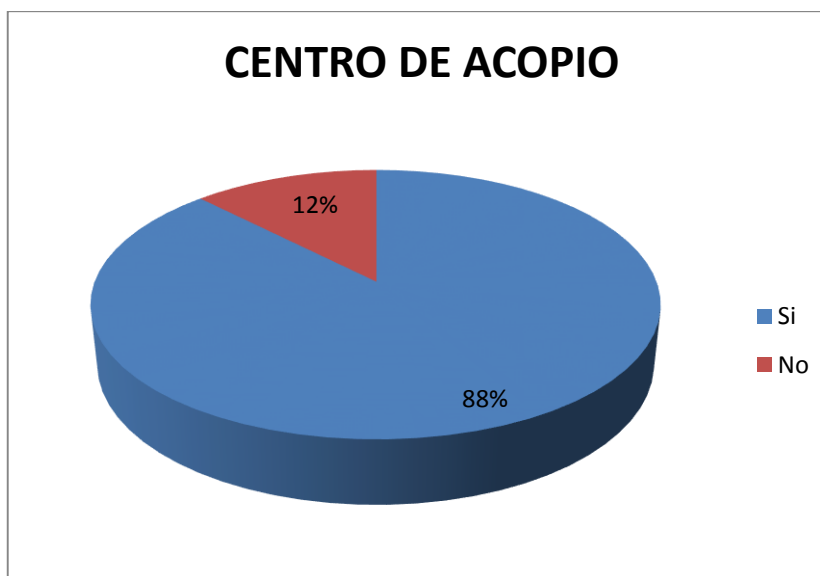
IV. SOBRE EL CENTRO DE ACOPIO

16. Le gustaría que en la parroquia se implemente un centro de acopio:

Cuadro N° 29 CENTRO DE ACOPIO

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	248	88%
No	35	12%
Total	283	100%

Gráfico N° 25 CENTRO DE ACOPIO



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

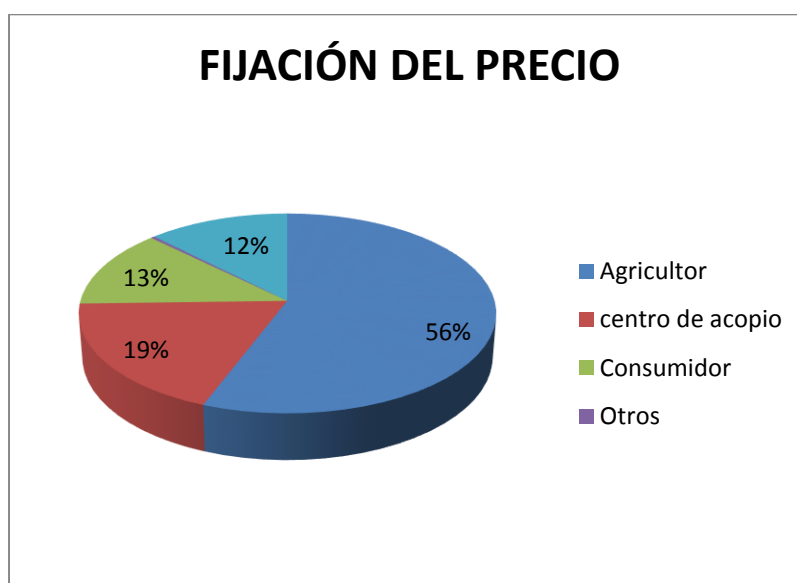
De los participantes en el estudio de mercado, se obtuvo que los agricultores en su mayoría les agradan que se implemente un centro de acopio en la parroquia para mejorar su rentabilidad, mientras que un número menor de productores no les gustaría que exista dicho centro de acopio.

17. Quienes cree que deben fijar el precio de los productos agrícolas:

Cuadro N°30 FIJACIÓN DEL PRECIO

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Agricultor	158	56%
Centro de acopio	53	19%
Consumidor	36	13%
Otros	1	12%
Total	283	100%

Gráfico N° 26 FIJACIÓN DEL PRECIO



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

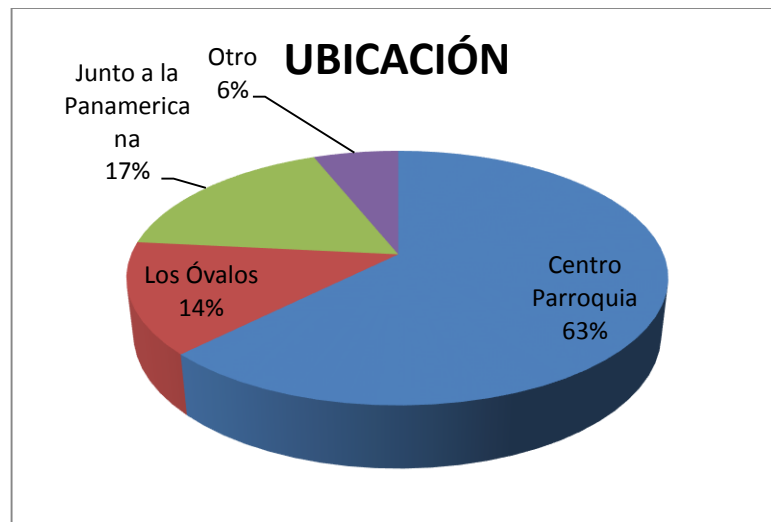
El mayor número de los encuestados dicen que el precio del producto debe ser fijado por los agricultores, considerando los costos de producción, mientras que un menor número de agricultores creen que debe fijar el precio el centro de acopio.

18. Donde le agradecería que se ubique el centro de acopio;

Cuadro N° 31 UBICACIÓN

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Centro Parroquia	155	63%
Los Óvalos	35	14%
Junto a la Panamericana	43	17%
Otro	15	6%
Total	248	100%

Gráfico N°27 UBICACIÓN



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

El centro de acopio San Francisco de Natabuela se ubicaría en el centro de la parroquia ya que les facilitara a los agricultores poder ir a dejar sus productos; mientras que un número menor de agricultores desearían que el centro de acopio se ubique junto a la panamericana, debido a la cercanía que tienen los agricultores del sector de los Óvalos.

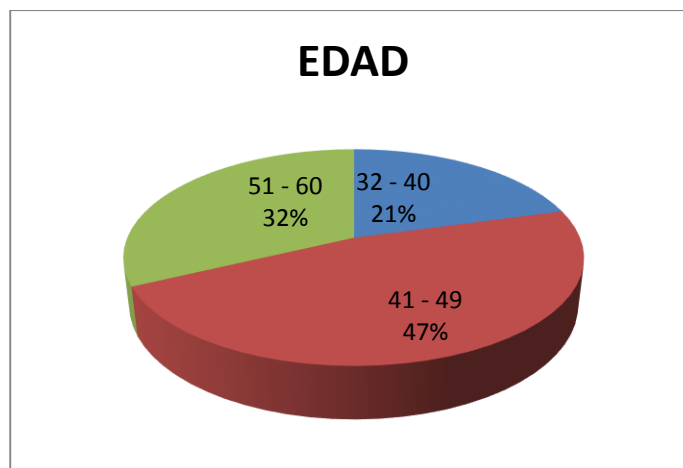
3.4.2.- Encuesta aplicada a los comerciantes directos

DATOS INFORMATIVOS

Cuadro N° 32 EDAD

Edad /Años	Frecuencia	Porcentaje
32 - 40	11	21%
41 - 49	25	47%
51 - 60	17	32%
Total	53	100%

Gráfico N° 28 EDAD



Fuente: Encuesta aplicada al comerciante
Elaborado por: La autora

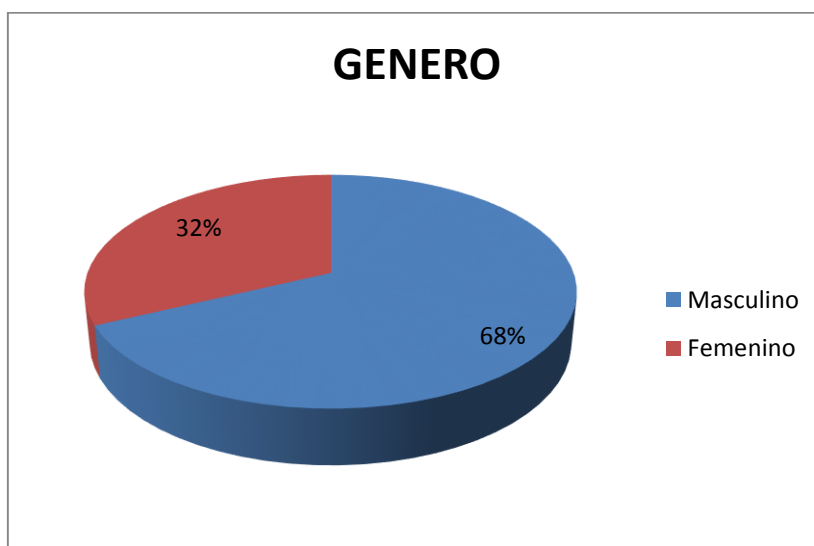
ANÁLISIS:

El mayor porcentaje de los comerciantes tienen una edad de 41 a 49 años; mientras que un número menor tiene entre 32 y 40 años.

Cuadro N° 33 GÉNERO

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	36	68%
Femenino	17	32%
Total	53	100%

Gráfico N° 29 GÉNERO



Fuente: Encuesta aplicada al comerciante
Elaborado por: La autora

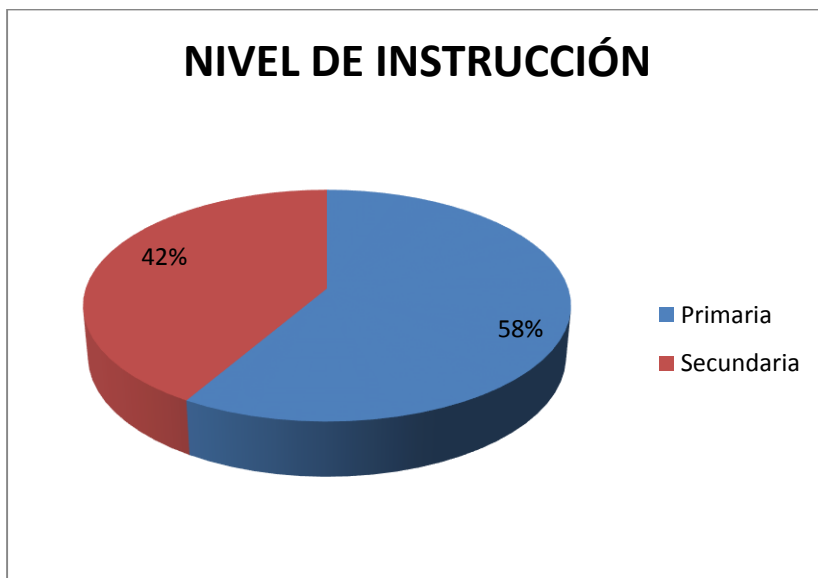
ANÁLISIS:

El mayor porcentaje de los encuestados son de género masculino; mientras que un número menor son de género femenino. Esto refleja que los involucrados en el estudio son más hombres.

Cuadro N° 34 NIVEL DE INSTRUCCIÓN

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	31	58%
Secundaria	22	42%
Total	53	100%

Gráfico N° 30 NIVEL DE INSTRUCCIÓN



Fuente: Encuesta aplicada al comerciante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

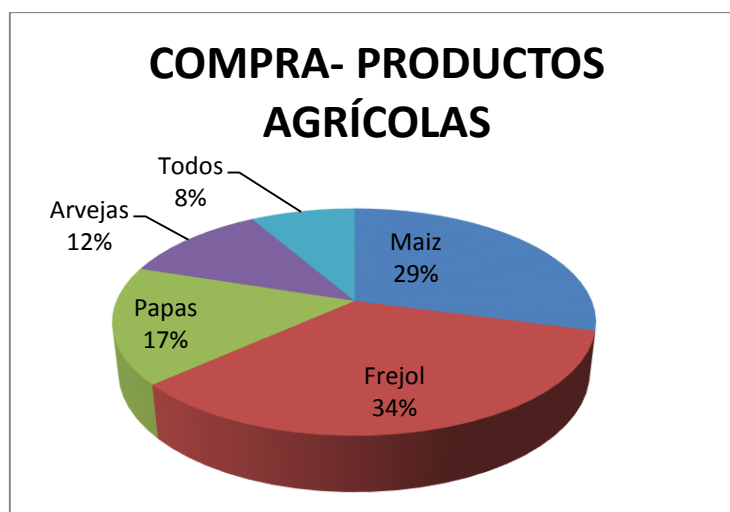
De los participantes en el estudio de mercado un porcentaje mayor tiene instrucción primaria; mientras que un número menor de los comerciantes tiene educación secundaria.

1. ¿Cuál de estos productos agrícolas compra usted para ofrecer a sus clientes?

Cuadro N°35 COMPRA – PRODUCTOS AGRÍCOLAS

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Maíz	35	29%
Fréjol	41	34%
Papas	20	17%
Arvejas	14	12%
Todos	10	8%
Total	120	100%

Gráfico N° 31 COMPRA - PRODUCTOS AGRÍCOLAS



Fuente: Encuesta aplicada al comerciante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

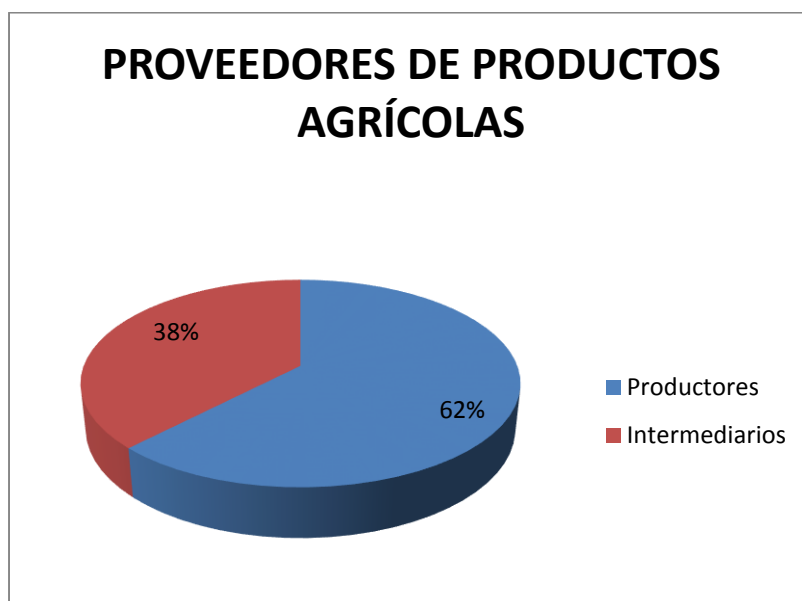
De las personas encuestadas un porcentaje mayor compran productos agrícolas como el maíz; mientras que un número menor de comerciantes compra papas.

2. ¿A quién compra usted los productos agrícolas?

Cuadro N° 36 PROVEEDORES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Productores	33	62%
Intermediarios	20	38%
Total	53	100%

Gráfico N° 32 PROVEEDORES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS



Fuente: Encuesta aplicada al comerciante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

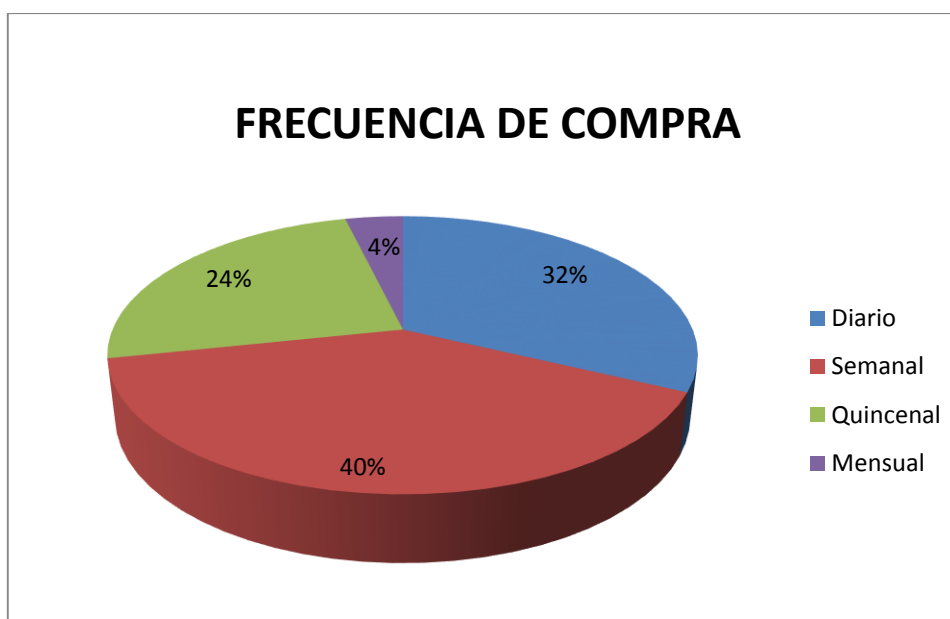
Existe un número mayor de comerciantes que compran sus productos agrícolas a los productores; mientras que un número menor de ellos compra a los intermediarios.

3. Con que frecuencia compra usted los productos agrícolas?

Cuadro N° 37 FRECUENCIA DE COMPRA

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Diario	17	32%
Semanal	21	40%
Quincenal	13	24%
Mensual	2	4%
Total	53	100%

Gráfico N° 33 FRECUENCIA DE COMPRA



Fuente: Encuesta aplicada al comerciante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

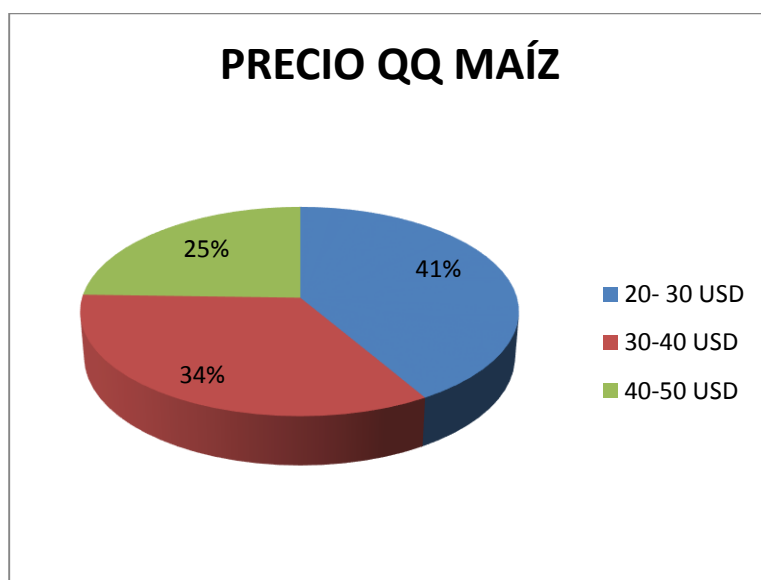
De las personas encuestadas existe un número mayor que compran sus productos agrícolas a diario; mientras que un porcentaje menor de los encuestados lo hacen mensualmente.

4. Cuál es el precio del qq de maíz que usted paga?

Cuadro N° 38 PRECIO QQ MAÍZ

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
20- 30 USD	22	42%
30-40 USD	18	34%
40-50 USD	13	24%
Total	53	100%

Gráfico N° 34 PRECIO QQ MAÍZ



Fuente: Encuesta aplicada al comerciante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

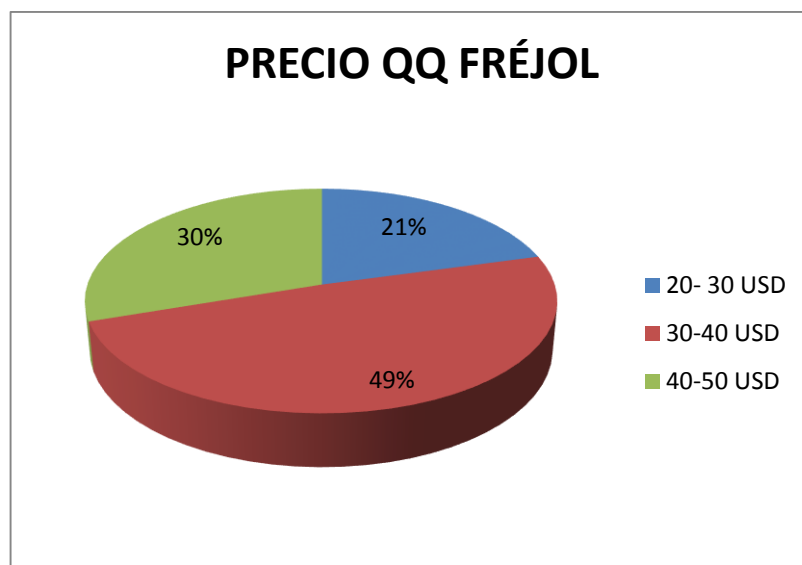
De las personas encuestadas el mayor número de ellos pagan el quintal de maíz entre 20 y 30 USD; y un número menor de comerciantes pagan entre 30y 40 USD ya que los intermediarios ofertan sus productos.

5. Cuál es el precio del qq de fréjol que usted paga?

Cuadro N° 39 PRECIO QQ FRÉJOL

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
20- 30 USD	11	21%
30-40 USD	26	49%
40-50 USD	16	30%
Total	53	100%

Gráfico N° 35 PRECIO QQ FRÉJOL



Fuente: Encuesta aplicada al comerciante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

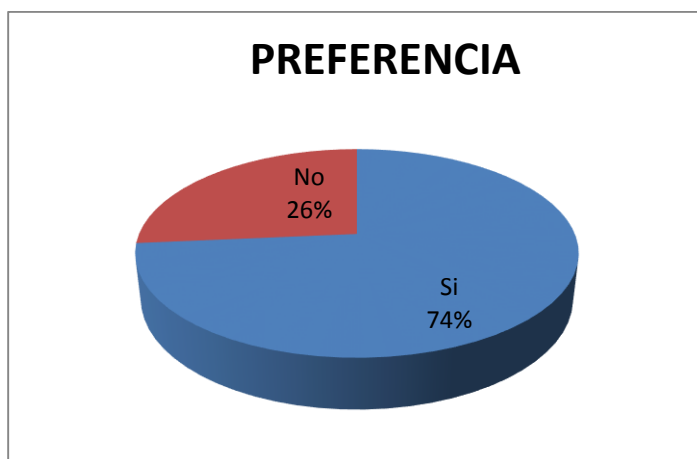
De las personas encuestadas el mayor número de ellos pagan el quintal de fréjol entre 30 y 40 USD; y un número menor de comerciantes pagan entre 20y 30 USD ya que los intermediarios ofertan sus productos.

6. ¿Le gustaría a usted comprar los productos agrícolas en un centro de acopio?

Cuadro N° 40 PREFERENCIA

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	39	74%
No	14	26%
Total	53	100%

Gráfico N° 36 PREFERENCIA



Fuente: Encuesta aplicada al agricultor
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

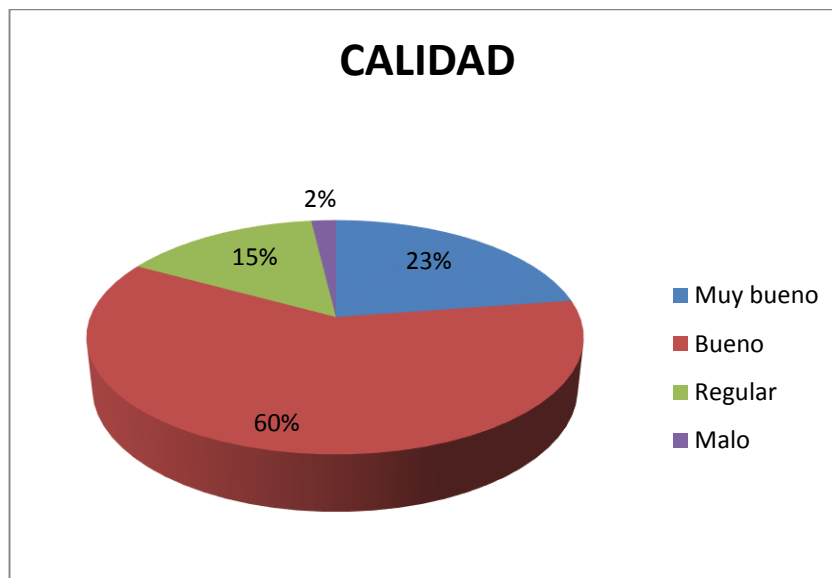
De los participantes en el estudio de mercado que son 53 comerciantes, 39 personas responden que si comprarían en un centro de acopio, mientras que 14 personas no comprarían.

7. ¿La calidad del producto agrícola como lo considera usted?

Cuadro N° 41 CALIDAD

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Muy bueno	12	23%
Bueno	32	60%
Regular	8	15%
Malo	1	2%
Total	53	100%

Gráfico N° 37 CALIDAD



Fuente: Encuesta aplicada al comerciante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

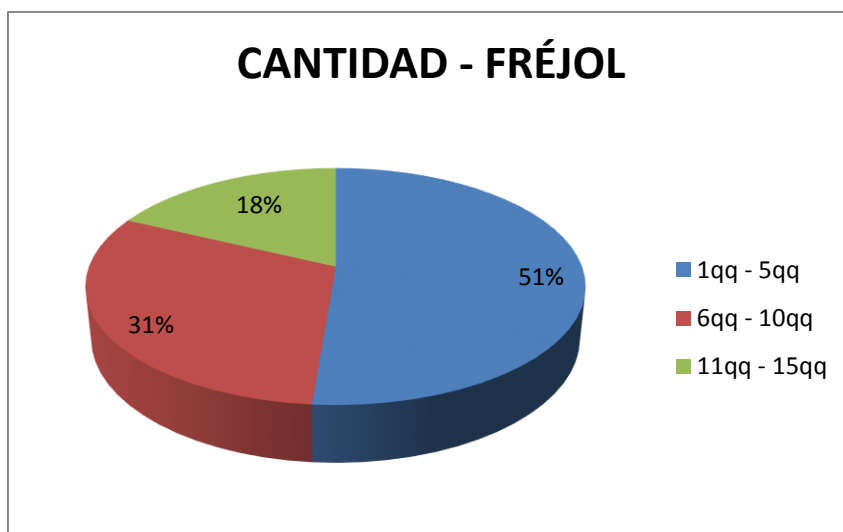
De las personas encuestadas se puede decir que el producto agrícola lo consideran de buena calidad; ya que se ha mejorado la técnica pos-cosecha para brindar un producto de calidad, mientras que un menor número de comerciantes señala que el producto agrícola se considera malo.

8. Que cantidad usted compra semanalmente de fréjol?

Cuadro N° 42 CANTIDAD – FRÉJOL

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
1qq - 5qq	20	51%
6qq - 10qq	12	31%
11qq - 15qq	7	18%
Total	39	100%

Gráfico N° 38 CANTIDAD - FRÉJOL



Fuente: Encuesta aplicada al comerciante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

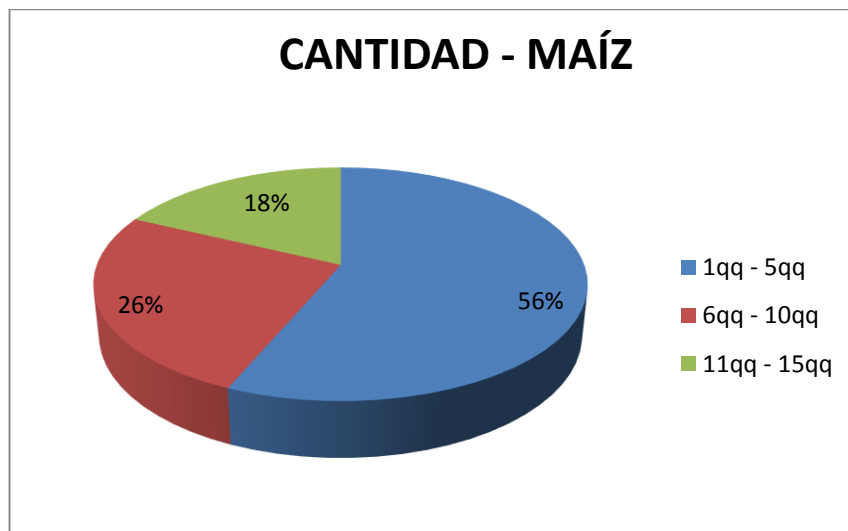
De las personas involucradas en el estudio de mercado indican que un mayor porcentaje compran de 1qq a 5qq de fréjol semanalmente; que es para la venta directa de los consumidores, mientras que un menor porcentaje compran de 11qq a 15qq de fréjol ya que ellos ofrecen este producto a otros lugares.

9. ¿Qué cantidad usted compra semanalmente de maíz?

Cuadro N° 43 CANTIDAD – MAÍZ

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
1qq - 5qq	22	56%
6qq - 10qq	10	26%
11qq - 15qq	7	18%
Total	39	100%

Gráfico N° 39 CANTIDAD - MAÍZ



Fuente: Encuesta aplicada al comerciante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

De las personas involucradas en el estudio de mercado indican que un mayor porcentaje compran de 1qq a 5qq maíz semanalmente ya que es un producto que tiene mayor demanda en el mercado; mientras que un menor porcentaje compran de 16qq a 20qq de maíz.

3.5. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

3.5.1. DEMANDA REAL O ACTUAL

Para el análisis de la demanda real o actual de los productos agrícolas maíz y fréjol que se registra en la parroquia de Natabuela se toma como referencia el número de comerciantes que estarían dispuestos comprar sus productos en el centro de acopio.

Cuadro N° 44 DEMANDA ACTUAL FRÉJOL

NÚMERO DE COMERCIAN TES	CANT. SEMANAL (en qq.)	CANT. MENSUAL (en qq.)	CANT. ANUAL (en qq.)
39	195	780	9.360
TOTAL	195	780	9.360

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 45 DEMANDA ACTUAL MAÍZ

NÚMERO DE COMERCIAN TES	CANT. SEMANAL (en qq.)	CANT. MENSUAL (en qq.)	CANT. ANUAL (en qq.)
39	195	780	9.360
TOTAL	195	780	9.360

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes

Elaborado por: La autora

3.5.2. DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA

Para el presente estudio la demanda se proyectó para 5 años, ya que siendo un producto de consumo, se relaciona con la tasa de crecimiento población según el INEC es del 1,95%, establecido en el censo del año 2010.

Para calcular la proyección de la demanda para los 5 años se utiliza la siguiente formula:

$$Qn = Qo(1 + i)^n$$

Dónde:

Qn = consumo futuro

Qo = consumo inicial

i = tasa de crecimiento anual promedio

n = años del proyecto

Cuadro N° 46 DEMANDA PROYECTADA FRÉJOL

AÑO	CANTIDAD FRÉJOL (en qq.)
2013	9360
2014	9543
2015	9729
2016	9918
2017	10112
2018	10309

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 47 DEMANDA PROYECTADA MAÍZ

AÑO	CANTIDAD MAÍZ (en qq.)
2013	9360
2014	9543
2015	9729
2016	9918
2017	10112
2018	10309

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes

Elaborado por: La autora

3.6. ANÁLISIS DE LA OFERTA

San Francisco de Natabuela es una zona dedicada a la actividad agrícola, debido al clima que posee, siendo una ventaja competitiva para el cultivo de productos agrícolas.

3.6.1. OFERTA REAL

La oferta no es más que la cantidad de bienes o servicios que se ofrecen en el mercado para satisfacer una necesidad a un precio determinado.

Para el presente proyecto, los principales abastecedores de fréjol y maíz al centro de acopio serán los agricultores que existen en la parroquia de Natabuela.

La cantidad ofertada se obtuvo a través de la encuesta aplicada a los agricultores, la información obtenida se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 48 OFERTA REAL

PRODUCTORES	PRODUCTO	CANTIDAD QQ	CANTIDAD ANUAL
105	Fréjol	80 qq	8.400
202	Maíz	40 qq	8.080

Elaborado por: La autora

3.6.2. OFERTA PROYECTADA

Para la proyección de la oferta se tomó como referencia al PIB agrícola 2011, en los cuatro trimestres hay un PIB agrícola del 6,15%, con un promedio del 1,54% según datos del Banco Central del Ecuador.

Cuadro N° 49 PIB AGRÍCOLA

TRIMESTRE	PIB
PRIMER	3,65
SEGUNDO	0,92
TERCERO	-0,46
CUARTO	2,04
TOTAL	6,15
PROMEDIO	1,54

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: La autora

La proyección se la realizara a cinco años con base en el año 2013, y con la aplicación de la siguiente formula:

$$Qn = Qo(1 + i)^n$$

$$Qn = Qo(1 + 0,0154)^n$$

Cuadro N° 50 OFERTA PROYECTADA FRÉJOL

AÑO	CANTIDAD FRÉJOL (en qq.)
2013	8400
2014	8529
2015	8661
2016	8794
2017	8930
2018	9067

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 51 OFERTA PROYECTADA MAÍZ

AÑO	CANTIDAD MAÍZ (en qq.)
2013	8080
2014	8204
2015	8331
2016	8459
2017	8589
2018	8722

Elaborado por: La autora

3.7. DEMANDA REAL DEL PROYECTO

Con los datos obtenidos de la proyección de la demanda y la oferta, se procede al cálculo de la demanda real del proyecto, que resulta de multiplicar el porcentaje anual con la oferta (producción). Cabe indicar que los agricultores no destinan el 100% de su producción al centro de acopio; es decir para el 2013 lo hacen en un 40%, en el 2014 en un 50% y en el año 2015 hasta el 2018 lo hacen en 60% manteniendo este porcentaje hasta la vida útil, lo que determina que es factible la puesta en marcha del centro de acopio de productos agrícolas en la parroquia San Francisco de Natabuela.

Cuadro N° 52 DEMANDA INSATISFECHA MAÍZ

AÑO	DEMANDA PROYECTADA (en qq.)	OFERTA PRODUCCIÓN (en qq.)	PORCENTAJE ANUAL	DEMANDA REAL DEL PROYECTO (en qq.)
2013	9360	8080	40%	3232
2014	9543	8204	50%	4102
2015	9729	8331	60%	4998
2016	9918	8459	60%	5075
2017	10112	8589	60%	5154
2018	10309	8722	60%	5233

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 53 DEMANDA INSATISFECHA FRÉJOL

AÑO	DEMANDA PROYECTADA (en qq.)	OFERTA PRODUCCIÓN (en qq.)	PORCENTAJE ANUAL	DEMANDA REAL DEL PROYECTO (en qq.)
2013	9360	8400	40%	3360
2014	9543	8529	50%	4265
2015	9729	8661	60%	5196
2016	9918	8794	60%	5276
2017	10112	8930	60%	5358
2018	10309	9067	60%	5440

Elaborado por: La autora

3.8. ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DE PRECIOS

El precio que se paga por el quintal de maíz blanco en el mercado mayorista de Ibarra y el mercado local de Atuntaqui es de 50USD y de 40USD el quintal de fréjol seco a diciembre del 2013, según investigación de campo realizada por la autora del estudio.

Con la inflación del 2,49% a noviembre del 2013 se proyectara el precio para los próximos 5 años.

$$P_n = P_o (1+i)^n$$

Cuadro N° 54 PROYECCIÓN DE PRECIOS

AÑO	MAÍZ BLANCO (el qq. en dólares)	FRÉJOL GEMA (el qq. en dólares)
2013	50,00	40,00
2014	51,25	41,00
2015	52,52	42,02
2016	53,83	43,06
2017	55,17	44,14
2018	56,54	45,23

Elaborado por: La autora

Precio referencial de mercado:

Maíz blanco seco grande = 50 USD. (qq)

Fréjol seco =40 USD. (qq)

Fuente: MERCADO MAYORISTA DE IBARRA

La Tasa de Inflación Acumulada en nuestro país a Noviembre del 2013 es de 2,49%

Fuente: Banco Central del Ecuador

3.9. ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN, DISTRIBUCIÓN Y PUBLICIDAD

3.9.1. Comercialización y distribución de productos agrícolas

Para que el producto agrícola llegue al consumidor, es preciso señalar algunos aspectos:

- Operaciones logísticas (embalaje, almacenamiento y gestión de existencias)

- Financiamiento, promoción y obtención de información. Estas funciones y servicios tienen que cumplirse independientemente de si el sistema es de mercado libre o de planificación centralizada.

Los indicadores de los canales de comercialización están dados por la información que proporcionan los agricultores.

Los canales de comercialización normalmente utilizados para la distribución y comercialización de un producto son:

Gráfico N° 40. CADENA DE VALOR DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN



3.9.2. Publicidad

La promoción y publicidad de los productos se lo realizara en la localidad y especialmente en las ciudades de Ibarra, Otavalo, Atuntaqui.

- **Nombre de la empresa:**
Centro de Acopio “**San Francisco de Natabuela**”
- **Nombres de los productos:**
MAÍZ ORO
FRÉJOL RICO
- **Slogan:** “Productos agrícolas sanos para un consumidor exigente”

- Etiqueta

Gráfico N° 41. PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO



Elaborado por: La autora



Elaborado por: La autora

- Volantes

Gráfico N° 42. HOJA VOLANTE



Elaborado por: La autora

3.10. Conclusiones del Estudio de Mercado

- A través del estudio de mercado se conoció los problemas que tienen los agricultores del sector en el proceso de comercialización del maíz y fréjol.
- Nos permite establecer cuáles son los parámetros a seguir para satisfacer las necesidades y requerimientos de los consumidores de productos agrícolas maíz y fréjol.
- Estructurar estrategias de calidad y operatividad que permitan al centro de acopio tener sostenibilidad en el mercado.
- El análisis de la demanda y oferta, permite establecer parámetros óptimos en la fijación del precio real de mercado.
- Establecer condiciones de posicionamiento en el mercado, donde se oferte productos agrícolas de calidad (sello verde); maíz y fréjol cultivado en la parroquia de San Francisco de Natabuela.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERIA DEL PROYECTO

El estudio técnico tiene como objetivo entregar datos determinantes para cuantificar la viabilidad del proyecto, además permite analizar la mejor alternativa en tamaño y localización para satisfacer la demanda existente, basada en los costos de producción, maquinarias, equipos y disponibilidad de talento humano.

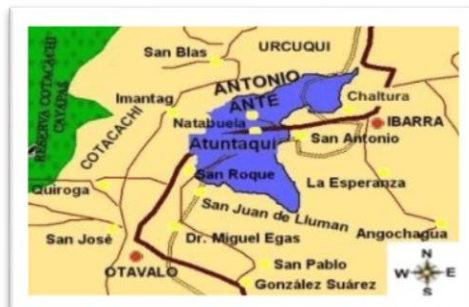
4.1. Localización del proyecto (macro y micro)

En la localización del proyecto se pretende determinar el sitio adecuado para la ubicación del proyecto en este caso el Centro de Acopio, iniciando con la macro localización hasta determinar la dirección exacta que es la micro localización para lo cual se requiere realizar un análisis de ubicación tomando en cuenta factores importantes como: distancia, terreno, carreteras, los cuales ayudarán a la determinación de este lugar, el mismo que será el centro de operaciones del proyecto.

4.1.1. Macro localización

La macro localización del proyecto geográficamente estará situada en la Provincia de Imbabura en el cantón Antonio Ante, en la parroquia San Francisco de Natabuela.

Grafico N° 43 MACRO LOCALIZACIÓN



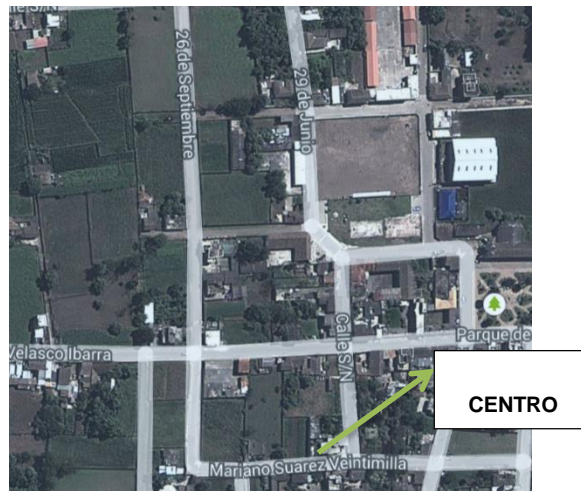
FUENTE: http://www.viajandox.com/imbabura/imbabura_antonio.htm

Elaborado por: La autora

4.1.2. Micro localización

El lugar destinado para el Centro de Acopio “**San Francisco de Natabuela**” estará ubicado en las calles Velasco Ibarra y 26 de Septiembre en la parroquia Natabuela, del cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura.

Grafico N° 44 MICRO LOCALIZACIÓN



Elaborado por: La autora

4.2. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se mide según la capacidad de producción durante un período de tiempo de funcionamiento que tendrá la nueva unidad productiva para cubrir con la demanda, de acuerdo al estudio de mercado las posibilidades de posicionamiento en el mercado de la nueva oferta de productos agrícolas.

El incremento de la productividad agrícola permitirá incrementar la oferta de productos agrícolas del sector; se puede decir que el tamaño del proyecto es viable por cuanto el nivel de producción previsto se ajusta a las demandas de productos agrícolas.

4.3. Ingeniería del proyecto

4.3.1. Infraestructura física

El Centro de Acopio tendrá una área de 400 metros cuadrados y su infraestructura general será distribuida de acuerdo a las normas básicas de diseño, asegurando el funcionamiento y operatividad del centro de acopio, aprovechando eficazmente el espacio con el objeto de mejorar la forma de almacenamiento de los productos agrícolas y por ende minimizar el estropeo en el proceso post-cosecha, de esta forma contribuyendo a reducir la pérdida de las características naturales del producto.

4.3.1.1. Diseño de Instalaciones

El diseño del Centro de Acopio va acorde con los requerimientos necesarios para el buen funcionamiento del mismo, determinando un área para el almacenamiento y comercialización de maíz y fréjol en la parroquia San Francisco de Natabuela.

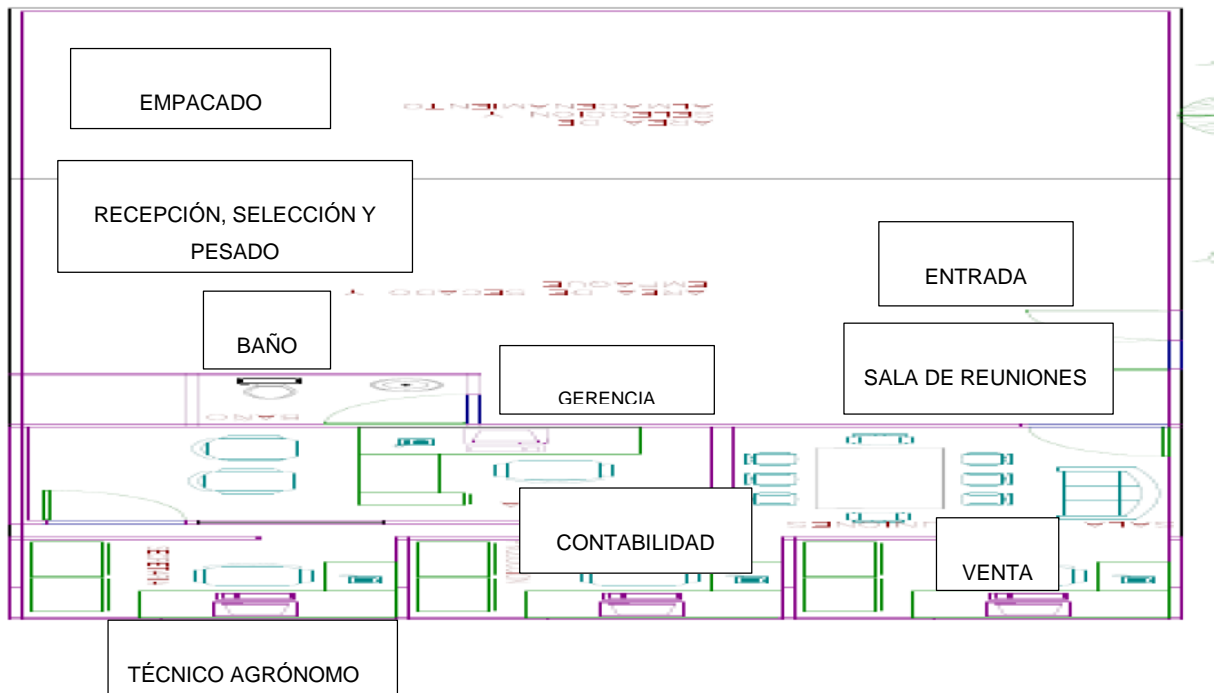
Cabe resaltar que la parroquia San Francisco de Natabuela cuenta con los servicios básicos indispensables como son agua potable, alcantarillado, energía eléctrica y líneas telefónicas, en materia de salud, también existe un sub-centro de salud que brinda el servicio básico de emergencias.

Por estas razones, la construcción de un centro de acopio de maíz y fréjol se puede implantar, satisfaciendo las necesidades básicas del personal que podría aportar en el desarrollo del presente proyecto.

La nueva unidad productiva estará distribuida de la siguiente manera:

- ✚ Área administrativa- financiera
- ✚ Sala de reuniones
- ✚ Área de recepción, selección, pesado, empacado y almacenamiento

Grafico N° 45 PLANO, INSTALACIONES Y DISEÑO DEL CENTRO DE ACOPIO



Elaborado por: Arq. Jaime Villegas

4.3.2 Procesos productivos

El diagrama es un instrumento, a través del cual se da a conocer en forma general los pasos que se realizan para desarrollar cierta actividad. Para el diseño de procesos es importante considerar la infraestructura de mercado.

La simbología a utilizarse para representar las operaciones efectuadas en cada actividad es la siguiente:

ACTIVIDAD



DECISIÓN

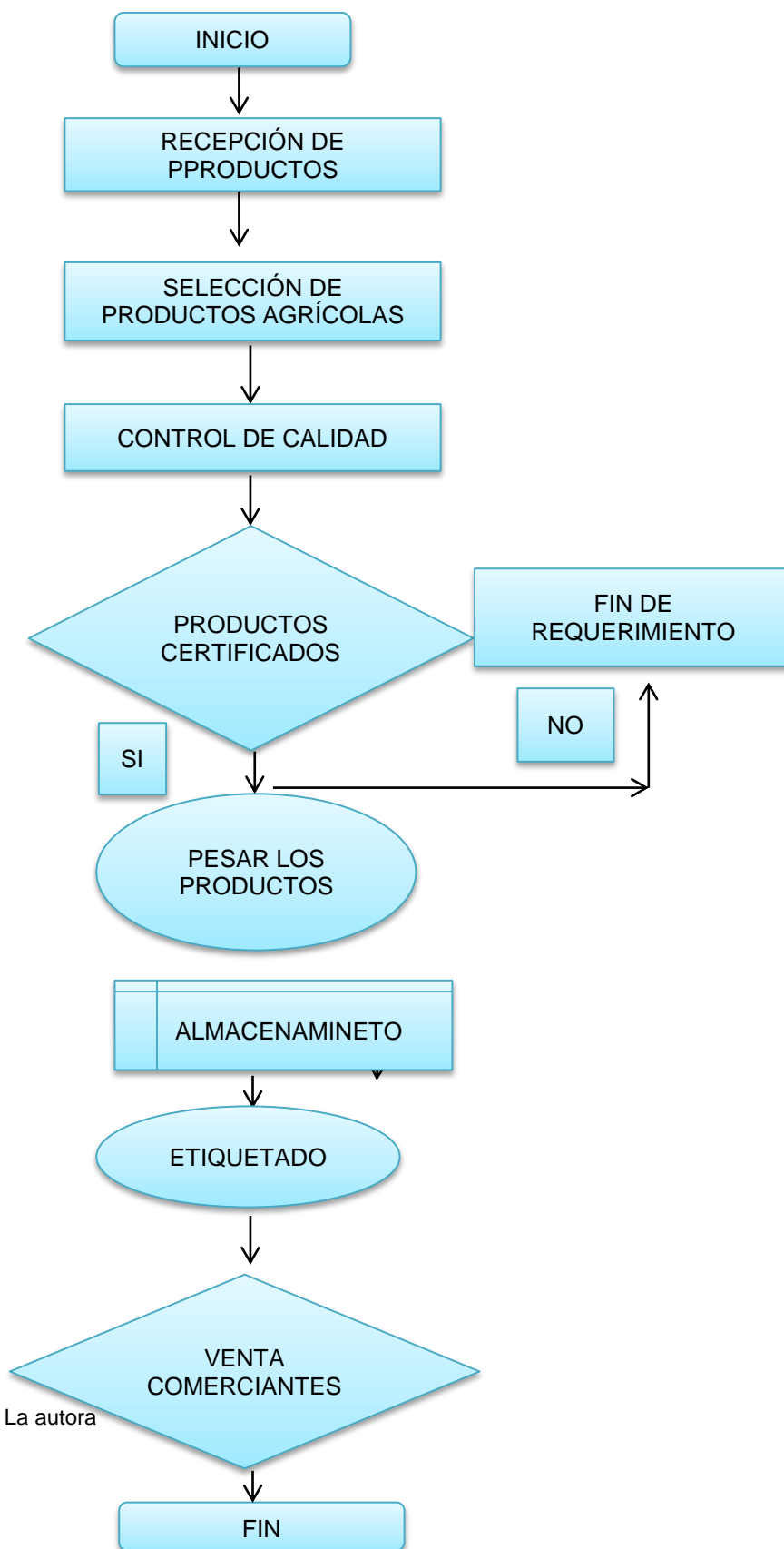


ALMACENAMIENTO

Los procesos que se llevarán a cabo dentro del centro de acopio son los siguientes:



Cuadro N° 55 FLUJOGRAMA DE PROCESOS



Elaborado por: La autora

Dentro del proceso de acopio se seguirán varios procedimientos lógicos y necesarios tal y como se detalla a continuación:

- ✚ Recibir los productos que los agricultores ofrecerán al Centro de Acopio.
- ✚ Selección de Productos Agrícolas de acuerdo a la demanda del mercado Realizar el control de calidad, si el fréjol y el maíz son de buena calidad se empezará a pesar, en el caso que no cumplan las especificaciones se devolverá al agricultor.
- ✚ Pesar los productos para saber los kilogramos que contiene.
- ✚ Almacenar los productos en lugares limpios y secos.
- ✚ Empaquetar y embalar los productos antes de ser distribuidos a los posibles compradores o demandantes.
- ✚ Venta a los mercados mayorista y mercado local.

4.3.3. Tecnología Maquinaria y Equipo

El Centro de Acopio “San Francisco de Natabuela” con el objetivo de mejorar las condiciones de almacenamiento de maíz y fréjol, se empleara equipos y maquinaria de tecnología a utilizar que serán de fundamental importancia para el proceso de acopio y comercialización de maíz y fréjol.

Gráfico N° 46 COMPUTADORAS



Gráfico N°47 IMPRESORA



Gráfico N° 48 BALANZA ELECTRÓNICA DE PISO



Gráfico N° 49 COSEDORA DE SACOS INDUSTRIALES



COSEDORA DE SACOS



Gráfico N° 50 PALLETS DE MADERA



4.4. Presupuesto Técnico

4.4.1. Inversión Fija

4.4.1.1. Terreno

Para la nueva unidad productiva se procederá a adquirir un terreno es de 400 metros cuadrados.

Cuadro N° 56 TERRENO

DETALLE	ÁREA	VALOR m2	AVALUO MUNICIPAL
Terreno	400 m2	\$ 30,00	\$ 12.000,00
TOTAL	400 m2	\$ 30,00	\$ 12.000,00

Elaborado por: La autora

4.4.1.2. Construcción de Edificación

Según la proyección del Arquitecto Jaime Villegas para la construcción de las instalaciones del Centro de Acopio tendrá un costo total \$60.000,00; se calcula que aproximadamente el metro cuadrado de construcción está valorado en \$ 200,00 y se estima que la construcción de las instalaciones y planta serán de 300 m2.

Cuadro N° 57 EDIFICIO

DETALLE	ÁREA	VALOR m2	TOTAL
Obra Civil	300 m2	\$ 200,00	\$ 60.000,00
TOTAL	300 m2	\$ 200,00	\$ 60.000,00

Fuente: Arq. Jaime Villegas
Elaborado por: La autora

4.4.1.3. Equipamiento para área de Selección, Pesado, Empacado y Almacenamiento

El equipamiento comprende todo lo referente a los equipos necesarios para el funcionamiento de las áreas de selección, pesado, empacado y almacenamiento de maíz y fréjol.

Cuadro N° 58 EQUIPAMIENTO

(Expresado en dólares estadounidenses)

NOMBRE	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Balanza electrónica de Piso	Capacidad: 300-1000 kg Modelo: Zee Poseen un cuerpo y armazón de acero	1	370,00	370,00
Cosedora de quintales industrial	La cosedora portátil Fischbein modelo F permite cerrar toda clase de sacos Peso: 4.5KG Dimensiones: 27.5 x 37.0 x 30.5cm.	2	250,00	500,00
Pallets de madera	Pallet de uso general adecuado para producción y sistemas de almacenamiento Dimensión: 800 x 1200 mm Carga nominal (R) : 1 000 Kg	30	15,00	450,00
TOTAL				1.320,00

Fuente: Proformas de varios proveedores
Elaborado por: La autora

4.4.1.4. Muebles y Equipos de Oficina

Los muebles y equipos de oficina serán utilizados en los departamentos administrativo y financiero tales como: gerencia, secretaría-contabilidad. A continuación se detalla los muebles y equipos de oficina necesarios para la puesta en marcha de la microempresa:

Cuadro N° 59 MUEBLES Y EQUIPO DE OFICINA

(Expresado en dólares estadounidenses)

NOMBRE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios de oficina	3	110,00	330,00
Mesas de trabajo	2	70,00	140,00
Sillas de oficina	2	35,00	70,00
Silla gerencial	1	115,00	115,00
Mesa de reuniones	1	120,00	120,00
Sillas (sala de reuniones)	20	25,00	500,00
Sillones de espera	2	85,00	170,00
Mesas de centro	1	25,00	25,00
Archivadores tipo librerías	3	40,00	120,00
Papeleras	3	12,00	36,00
Teléfono	1	25,00	25,00
Teléfono-fax	1	40,00	40,00
Calculador eléctrica	1	55,00	55,00
TOTAL			1.746,00

Fuente: Proformas de varios proveedores
Elaborado por: La autora

4.4.1.5. Equipo de Computación

Los equipos de cómputo necesarios para la puesta en marcha de la administración del Centro de Acopio son los básicos en utilizarse y se los detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 60 EQUIPO DE COMPUTACIÓN

(Expresado en dólares estadounidenses)

NOMBRE	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora de escritorio	Procesador Intel Pentium Dual-Core E2220 Disco duro de 120 GB Disco duro de 120 GB Monitor de panel plano Marca: HP	2	520,00	1.040,00
Computadora portátil	Memoria Ram: 512MB Disco Duro: 60G Pantalla: 14.1 " Marca: HP	1	750,00	750,00
Impresoras	Tecnología de impresión Inyección térmica de tinta Resolución de impresión Negro 600 x 600 PPP. Resolución de impresión Color 4800 x 1200 PPP.	1	65,00	65,00
Impresoras multifunción	Ultra Hi-Definition de impresión Resolución máxima de impresión: 5760 x 1440 dpi	1	120,00	120,00
TOTAL				1.975,00

Fuente: Proformas de varios proveedores
Elaborado por: La autora

4.4.1.6. Resumen de la Inversión Fija

En el siguiente cuadro se representa la inversión fija del Centro de Acopio de maíz y fréjol:

Cuadro N° 61 INVERSIÓN FIJA

(Expresado en dólares estadounidenses)

DETALLE	VALOR TOTAL
Terreno	12.000,00
Construcción de Edificación	60.000,00
Equipamiento	1.320,00
Muebles y equipo de oficina	1.746,00
Equipo de Computación	1,975,00
TOTAL	77.041,00

Elaborado por: La autora

4.4.2. Inversión Diferida

Las inversiones diferidas son todas las erogaciones de dinero que inciden en el proyecto antes de iniciar sus actividades. Estos gastos implican montaje, puesta en marcha, instrucción al personal y supervisión de los equipos durante el periodo de normalización de actividades.

Cuadro N° 62 INVERSIÓN DIFERIDA

(Expresado en dólares estadounidenses)

DETALLE	VALOR TOTAL
Costos de Investigación	453,00
<u>Gastos de Constitución:</u>	
Trámites legales y permisos	519,73
Imprevistos (10%)	97,27
TOTAL	1.070,00

Fuente: Proforma varios proveedores

Elaborado por: La autora

4.4.3. Capital de Trabajo

La inversión variable corresponde al Capital de Trabajo requerido para la unidad productiva; está proyectado para tres meses en el primer periodo de funcionamiento da como resultado un valor total de \$ 69.476,46.

Cuadro N° 63 CAPITAL DE TRABAJO

(Expresado en dólares estadounidenses)

DESCRIPCIÓN	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Costos de Producción	65.106,18	260.424,73
Gastos administrativos	4.337,78	17.351,12
Gastos de venta	32,50	130,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	69.476,46	277.905,86

Elaborado por: La autora

4.4.4. Inversión Total del Proyecto

La inversión total que se necesita para la creación del Centro de Acopio de maíz y fréjol se detalla a continuación en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 64 INVERSIÓN TOTAL

(Expresado en dólares estadounidenses y en porcentaje)

DETALLE	VALOR TOTAL	PORCENTAJE
Inversión fija	77.041,00	53%
Capital de trabajo	69.476,46	47%
TOTAL	146.517,46	100%

Elaborado por: La Autora

4.4.5. Financiamiento

La inversión total será financiada con recursos propios de los agricultores de la parroquia San Francisco de Natabuela; quienes están dispuestos a efectuar una aportación del 66% mientras que el saldo restante se lo obtendrá mediante un préstamo en el Banco Nacional de Fomento.

Cuadro N° 65 FINANCIAMIENTO

DETALLE	MONTO	PORCENTAJE
Capital Propio	96.517,46	66%
Crédito	50.000,00	34%
TOTAL	146.517,46	100%

Elaborado por: La autora

4.4.6. Talento Humano

El talento humano indispensable para la puesta en marcha de la nueva unidad productiva se detalla a continuación:

Cuadro N° 66 TALENTO HUMANO

PERSONAL	CANTIDAD	REMUNERACIÓN
Área Administrativa		
Gerente	1	580,00
Secretaria- Contadora	1	460,00
Área de Almacenamiento		
Estibador	1	318,00
Técnico Agrónomo	1	500,00
TOTAL	4	1.858,00

Elaborado por: La autora

CAPITULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio económico financiero está basado en cálculos matemáticos y análisis financieros, con los cuales se puede determinar la factibilidad o viabilidad económica del proyecto.

El análisis financiero se lo realiza para establecer cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, tomando en consideración la información de los estudios anteriormente realizados, con la finalidad de evaluar y determinar si el proyecto es viable en función de la rentabilidad del mismo.

5.1. Presupuesto de Ingresos

Antes de proceder a elaborar el presupuesto de los ingresos del Centro de Acopio, es necesario efectuar la proyección de los precios; considerando el porcentaje de inflación acumulada hasta el mes de noviembre del año 2013, de acuerdo a las estadísticas del Banco Central del Ecuador es 2,49%.

Cuadro N° 67 PRESUPUESTO DE INGRESOS

(Expresado en dólares estadounidenses)

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	AÑO BASE 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
MAÍZ BLANCO							
CANTIDAD	QUINTAL	3232	4.102,00	4999	5075	5153	5233
PRECIO	QUINTAL	50,00	51,25	52,52	53,83	55,17	56,54
VALOR		161.600,00	210.206,99	262.531,47	273.202,56	284.308,49	295.899,89
FRÉJOL SECO							
CANTIDAD	QUINTAL	3360	4265	5197	5276	5358	5440
PRECIO	QUINTAL	40,00	41,00	42,02	43,06	44,14	45,23
VALOR		134.400,00	174.827,44	218.344,50	227.217,71	236.476,87	246.083,40
TOTAL		296.000,00	385.092,50	480.875,98	500.420,27	520.785,36	541.983,29

Elaborado por: La autora




5.2. Presupuesto de Egresos

Dentro de la determinación de egresos se encuentran los costos y gastos en los que se incurrirá en el proyecto.

5.2.1. Costos

Los costos comprenden al conjunto de valores incurridos en un periodo, los cuales son identificados con el producto que se fabrica, el mismo que es recuperable el momento de la venta del producto, siempre que la venta de los productos sea mayor al punto de equilibrio, caso contrario existe pérdida.

Los costos están formados por tres elementos:

-  Materia Prima
-  Mano de Obra
-  Costos indirectos de fabricación

5.2.1.1. Materia Prima Directa

Este es el primer elemento del costo, en el presente proyecto la materia prima directa es el maíz y fréjol que serán compradas a los agricultores de la parroquia y que posteriormente se venderán como producto terminado pero mejorando su calidad y presentación.

El costo de los productos agrícolas que se cancelará a los agricultores por cada quintal producido se ha determinado según un sondeo sobre el precio que los agricultores están dispuestos a aceptar para que luego sean comercializados a través del Centro de Acopio del cual son propietarios los agricultores de la parroquia.

Por lo que se obtuvo los siguientes resultados:

Cuadro N° 68 COSTO DE LA MATERIA PRIMA

(Expresado en dólares estadounidenses)

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO \$
MAÍZ	QUINTAL	40,00
FRÉJOL	QUINTAL	30,00

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La autora

De la misma forma que se proyectó el precio de venta, se procede a proyectar el costo de la materia prima, incrementando el porcentaje de inflación acumulada hasta el mes de noviembre del año 2013, el cual de acuerdo al Banco Central del Ecuador es 2,49%. Por lo tanto los costos por cada tipo de producto serán los siguientes:

Cuadro N° 69 PROYECCIÓN DEL COSTO DE MATERIA PRIMA

(Expresado en dólares estadounidenses)

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
MAÍZ	QUINTAL	40,00	41,00	42,02	43,06	44,14	45,23
FRÉJOL	QUINTAL	30,00	30,75	31,51	32,30	33,10	33,93

Elaborado por: La autora

Una vez determinados los costos para los siguientes 5 años a continuación se presenta los costos de la materia prima por cantidades de producción:

CUADRO N° 70 MATERIA PRIMA DIRECTA

(Expresado en dólares estadounidenses)

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	AÑO BASE 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
MAÍZ BLANCO							
CANTIDAD	QUINTAL	3232	4102	4999	5075	5153	5233
PRECIO	QUINTAL	40,00	41,00	42,02	43,06	44,14	45,23
INGRESO		129.280,00	168.182,00	210.025,18	218.562,05	227.446,79	236.719,91
FRÉJOL SECO							
CANTIDAD	QUINTAL	3360	4265	5197	5276	5358	5440
PRECIO	QUINTAL	30,00	30,75	31,51	32,30	33,10	33,93
INGRESO		100.800,00	152.985,55	163.758,38	170.413,28	177.357,65	184.562,55
TOTAL		230.080,00	321.167,55	373.783,56	388.975,33	404.804,45	421.282,46

Elaborado por: La autora

5.2.1.2. Mano de Obra Directa

Hace referencia a la fuerza de trabajo que participa directamente en el proceso de transformación de la materia prima en productos terminados.

En el Centro de Acopio se tendrán a dos personas que intervendrán directamente en el producto, como son un estibador que se desempeñará en la limpieza, pesado, empacado y almacenado del maíz y fréjol. Además se requiere de un técnico agrónomo quien será el encargado de ejecutar actividades de control de calidad, asesoramiento y capacitación a los agricultores para poder brindar al cliente un producto de calidad.

Cuadro N° 71 INCREMENTO SALARIO BÁSICO UNIFICADO

(Expresado en dólares estadounidenses)

AÑO	MONTO
2009	218,00
2010	240,00
2011	264,00
2012	292,00
2013	318,00

Elaborado por: La autora
Fuente: www.relacioneslaborales.gob

En los últimos cuatro años el incremento del Salario Básico Unificado ha tenido un promedio del 9,9% anual.

Aplicación de la fórmula:

$$M = C(1 + i)^{n-1}$$

$$318 = 218(1 + i)^4$$

$$\sqrt[4]{\frac{318}{218}} = 1+i$$

$$i = 9,9\%$$

Cuadro N° 72 SALARIO BÁSICO UNIFICADO

(Expresado en dólares estadounidenses)

PERSONAL \ AÑOS	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Estibador	318,00	349,48	384,08	422,10	463,89	509,82
Técnico Agrónomo	500,00	549,50	603,90	663,69	729,39	801,60
TOTAL MENSUAL	818,00	898,98	987,98	1085,79	1193,28	1311,42
TOTL ANUAL	9816,00	10787,78	11855,77	13029,50	14319,42	15737,04

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 73 PROYECCIÓN TOTAL DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO

(Expresado en dólares estadounidenses)

RUBROS \ AÑOS	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Salario Básico Unificado	9816,00	10787,78	11855,77	13029,50	14319,42	15737,04
Aporte Patronal (12,15%)	1192,64	1310,72	1440,48	1583,08	1739,81	1912,05
Fondos de Reserva	0,00	818,00	898,98	987,98	1085,79	1193,28
Décimo Tercer Sueldo	818,00	898,98	987,98	1085,79	1193,28	1311,42
Décimo Cuarto Sueldo	954,00	1048,45	1152,24	1266,31	1391,68	1529,46
TOTAL	12780,64	14863,93	16335,46	17952,67	19729,98	21683,25

Elaborado por: La autora

5.2.1.3. Costos Indirectos de Fabricación

Para el presente proyecto se consideran como costos indirectos a los materiales indirectos como son: hilos para quintales y costales. Además del rubro en el que se incurre por depreciación de la maquinaria y equipamiento, de acuerdo a la normativa tributaria se considera el 10%.

Cuadro N° 74 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

(Expresado en dólares estadounidenses)

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNIT.	AÑO BASE 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Costales	56690	0.30	17.007,09	17.430,57	18.451,51	19.219,09	20.018,61	20.851,38
Hilos para costales	170	2.50	425,00	435,58	446,43	457,54	468,94	480,61
Depreciación			132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00
TOTAL			17.564,09	17.998,15	19.029,94	19.808,64	20.619,55	21.464,00

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 75 RESUMEN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN

(Expresado en dólares estadounidenses)

COSTOS	AÑO BASE 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Materia Prima	230.080,00	321.167,55	373.783,56	388.975,33	404.804,45	421.282,46
Mano de Obra	13.598,64	13.798,31	14.006,72	14.224,59	14.452,68	14.691,83
Costos Indirectos de Fabricación	17.564,09	17.998,15	19.029,94	19.808,64	20.619,55	21.464,00
TOTAL	261.242,73	352.964,00	406.820,22	423.008,56	439.876,68	457.438,30

Elaborado por: La autora

5.2.2. Gastos Administrativos

Son aquellos egresos incurridos en actividades de planificación, organización, dirección, control y evaluación de los procesos de la empresa.

5.2.2.1. Suministros de Oficina y Aseo

Se refiere a la adquisición de materiales utilizados en las diferentes actividades administrativas del centro de acopio, además de los materiales y accesorios para la limpieza del área administrativa y operativa.

Cuadro N° 76 SUMINISTROS DE OFICINA Y ASEO

(Expresado en dólares estadounidenses)

MATERIALES	COSTO UNITARIO	AÑO BASE 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Papel Bond	3,00	15,00	15,37	15,76	16,15	16,55	16,96
Esferos	0,25	1,50	1,54	1,58	1,61	1,66	1,70
Carpetas archivadoras	1,25	10,00	10,25	10,50	10,77	11,03	11,31
Sello	3,50	7,00	7,17	7,35	7,54	7,72	7,92
Grapadora	2,00	4,00	4,10	4,20	4,31	4,41	4,52
Perforadora	3,00	6,00	6,15	6,30	6,46	6,62	6,79
Almohadilla para sello	1,50	1,50	1,54	1,58	1,61	1,66	1,70
Sacagrapas	0,60	1,20	1,23	1,26	1,29	1,32	1,36
Tinta de impresora	45,00	90,00	92,24	94,54	96,89	99,30	101,78
Clips y grapas	1,80	1,80	1,84	1,89	1,94	1,99	2,04
Escobas	2,00	4,00	4,10	4,20	4,31	4,41	4,52
Trapeadores	2,00	4,00	4,10	4,20	4,31	4,41	4,52
Desinfectantes	2,00	4,00	4,10	4,20	4,31	4,41	4,52
Detergente	3,00	9,00	9,22	9,45	9,69	9,93	10,18
Papel higiénico	2,50	10,00	10,25	10,50	10,77	11,03	11,31
Jabón	0,50	1,00	1,02	1,05	1,08	1,10	1,13
TOTAL		170,00	174,23	178,57	183,02	187,57	192,25

Elaborado por: La autora

5.2.2.2. Servicios Básicos

Comprende a los gastos generados por concepto de agua potable, energía eléctrica y servicio telefónico.

Cuadro N° 77 SERVICIOS BÁSICOS

(Expresado en dólares estadounidenses)

RUBROS \ AÑOS	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Aqua Potable						
Cantidad (m3)	420,00	430,46	441,18	452,16	463,42	474,96
Precio	0,32	0,33	0,34	0,34	0,35	0,36
TOTAL	134,40	141,18	148,29	155,77	163,63	171,88
Energía Eléctrica						
Cantidad (kwh)	161,00	165,01	169,12	173,33	177,64	182,07
Precio	0,40	0,41	0,42	0,43	0,44	0,45
TOTAL	64,40	67,65	71,06	74,64	78,40	82,36
Teléfono	240,00	245,98	252,10	258,38	264,81	271,41
TOTAL ANUAL	438,80	454,80	471,45	488,79	506,84	525,64

Elaborado por: La autora

5.2.2.3. Sueldos y Salarios

Se refiere a las remuneraciones en los que incurre una empresa por todo el personal administrativo que en ella labora. En el caso del Centro de Acopio serán los sueldos y beneficios sociales que tienen derecho los empleados según lo establecido por la normativa legal ecuatoriana, es decir: aporte patronal, décimo tercero, décimo cuarto sueldo, y fondos de reserva.

Cuadro N° 78 SUELDOS Y SALARIOS

(Expresado en dólares estadounidenses)

DENOMINACIÓN	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Gerente	580,00	637,42	700,52	769,88	846,09	929,86
Secretaria-Contadora	460,00	505,54	555,59	610,59	671,04	737,47
TOTAL MENSUAL	1.040,00	1.142,96	1.256,11	1.380,47	1.517,13	1.667,33
TOTAL ANUAL	12.480,00	13.715,52	15.073,36	16.565,62	18.205,62	20.007,97

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 79 PROYECCIÓN TOTAL DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO

(Expresado en dólares estadounidenses)

RUBROS	AÑOS					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Salario Básico Unificado	12480,00	13715,52	15073,36	16565,62	18205,62	20007,97
Aporte Patronal (12,15%)	1516,32	1666,44	1831,41	2012,72	2211,98	2430,97
Fondos de Reserva	0,00	1040,00	1142,96	1256,11	1380,47	1517,13
Décimo Tercer Sueldo	1040,00	1142,96	1256,11	1380,47	1517,13	1667,33
Décimo Cuarto Sueldo	636,00	698,96	768,16	844,21	927,79	1019,64
TOTAL	15672,32	18263,88	20072,00	22059,13	24242,99	26643,04

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 80 RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

(Expresado en dólares estadounidenses)

COSTOS	AÑO BASE 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Servicios Básicos	438,80	454,80	471,45	488,79	506,84	525,64
Suministros de Oficina	170,00	174,23	178,57	183,02	187,57	192,25
Sueldos Administrativos	15672,32	18263,88	1380,47	1517,13	1667,33	26643,04
TOTAL	16281,12	18892,91	20072,00	22059,13	24242,99	27360,93

Elaborado por: La autora

5.2.3. Gastos de Venta

Son los gastos en los que incurre la micro-empresa para promocionar y distribuir efectivamente su producción.

Cuadro N° 81 GASTOS DE VENTAS

(Expresado en dólares estadounidenses)

GASTO DE VENTAS	AÑO BASE 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Publicidad (Volantes)	130,00	133,24	136,55	139,95	143,44	147,01
TOTAL	130,00	133,24	136,55	139,95	143,44	147,01

Elaborado por: La autora

5.2.4. Gastos Financieros

Corresponden al crédito de \$ 50.000 dólares obtenidos a través del Banco Nacional de Fomento a una tasa de interés del 15%, y a un plazo de 5 años. Por interés (gastos financieros) se cancelará un total de \$ 24.578,89

Cuadro N° 82 MONTO DEL CRÉDITO

MONTO DEL CREDITO	50.000,00	USA
Tasa de Interés	15%	ANUAL
Plazo del Crédito	5	AÑOS
Periodo de Gracia	0	AÑOS
Plazo para Pagar	5	AÑOS

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 83 TABLA DE AMORTIZACIÓN

PERIODO	SALDO INICIAL	PAGO DE INTERESES	PAGO DE PRINCIPAL	PAGO TOTAL	SALDO FINAL
0	50.000,00	0,00	0,00	0,00	50.000,00
1	50.000,00	7.500,00	7.415,78	14.915,78	42.584,22
2	42.584,22	6.387,63	8.528,14	14.915,78	34.056,08
3	34.056,08	5.108,41	9.807,37	14.915,78	24.248,71
4	24.248,71	3.637,31	11.278,47	14.915,78	12.970,24
5	12.970,24	1.945,54	12.970,24	14.915,78	0,00
TOTAL		24.578,89	50.000,00	74.578,89	

Elaborado por: La autora

5.2.5. Depreciación

Según la NIC 16 “Propiedad, Planta y Equipo” depreciación es la distribución sistemática del importe depreciable de un activo a lo largo de su vida útil.

La depreciación se realizará de acuerdo a lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno mediante el método de línea recta.

Cuadro N° 84 PORCENTAJES DE DEPRECIACIÓN

(Expresado en porcentajes)

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE/ DEPRECIACIÓN
Edificio	5%
Maquinaria-equipamiento	10%
Muebles y equipo de oficina	10%
Equipo computación	33%

Fuente: Artículo 28 del Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno
Elaborado por: La autora

Cuadro N° 85 DEPRECIACIÓN

(Expresado en dólares estadounidenses)

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	AÑO BASE 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Edificio	250	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Maquinaria-Equipamiento	11	132	132	132	132	132	132
Muebles y Equipo de Oficina	14,55	174,6	174,6	174,6	174,6	174,6	174,6
Equipo de Computación	54,31	651,75	651,75	651,75	651,75		
Reinversión de Activos						660	660
TOTAL	329,86	3958,35	3958,35	3958,35	3958,35	3966,60	3966,60

Elaborado por: La autora

Cabe resaltar que el valor de la depreciación de la maquinaria se encuentra conformando los costos indirectos de fabricación.

5.3. Estados Financieros

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de la entidad. La finalidad de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo que la

empresa puede generar y mediante ello poder tomar las mejores decisiones en beneficio de la empresa y sus accionistas.

5.3.1. Estado de Situación Financiera

A continuación se presenta el Estado de Situación Financiera inicial del Centro de Acopio, en el cual se puede apreciar los activos, pasivos y patrimonio.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
CENTRO DE ACOPIO "SAN FRANCISCO DE NATABUELA"
AL 01 DE ENERO DEL 2014

(Expresado en dólares estadounidenses)

ACTIVO			PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO	69.476,46			
 ACTIVO NO CORRIENTE				
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		77.041,00	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERA	
TERRENOS	12.000,00		PRESTMTO A LARGO PLAZO	50.000,00
EDIFICIOS	60.000,00			
MUEBLES Y ENSERES	1.746,00		PATRIMONIO NETO	
MAQUINARIA Y EQUIPO	1.320,00		CAPITAL	96.517,46
EQUIPO DE COMPUTACION	1.975,00			
 TOTAL ACTIVOS	 <u>146.517,46</u>		TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	 <u>146.517,46</u>

Elaborado por: La autora

5.3.2. Estado de Resultados

El Estado de Resultados se encuentra proyectado para 5 años en función de las proyecciones de ingresos, costos y gastos.

En el siguiente cuadro se presenta todos los ingresos y gastos que tendrá el proyecto durante el periodo de análisis del 2013 al 2018.

Cada año de operación la utilidad neta aumenta progresivamente, tal y como se puede apreciar a continuación.

**ESTADO DE RESULTADOS
CENTRO DE ACOPIO “SAN FRANCISCO DE NATABUELA”
DEL 01 DE ENERO DEL 2014**

(Expresado en dólares estadounidenses)

DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS	385.092,50	480.875,98	500.420,27	520.785,36	541.983,29
Costo de Producción	354.029,63	409.148,95	426.736,64	445.153,97	464.429,71
Utilidad Bruta	31.062,87	71.727,02	73.683,63	75.631,39	77.553,58
Gastos Administrativos	18.892,91	20.072,00	22.059,13	24.242,99	27.360,93
Gasto de ventas	133,24	136,55	139,95	143,44	147,01
Depreciación	3.958,35	3.958,35	3.958,35	3.966,60	3.966,60
Gasto Financiero	7.500,00	6.387,63	5.108,41	3.637,31	1.945,54
TOTAL EGRESOS	30.484,50	30.554,54	31.265,85	31.990,33	33.420,07
Utilidad Operacional	578,37	41.172,48	42.417,78	43.641,06	44.133,51
(-) 15% Participación Trabajadores	86,76	6.175,87	6.362,67	6.546,16	6.620,03
Utilidad Antes de Impuestos	491,62	34.996,61	36.055,12	37.094,90	37.513,48
(-) 22% Impuesto a la Renta	108,16	7.699,25	7.932,13	8.160,88	8.252,97
UTILIDAD NETA	383,46	27.297,36	28.122,99	28.934,02	29.260,52

Elaborado por: La autora

5.4. Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja mide los ingresos y egresos en efectivo estimados del proyecto en los próximos 5 años, permitiendo determinar si durante el ejercicio fiscal se obtendrán los recursos necesarios para cancelar las diferentes obligaciones de la microempresa.

Cuadro N° 86 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

(Expresado en dólares estadounidenses)

DESCRIPCIÓN		2014	2015	2016	2017	2018
UTILIDAD OPERACIONAL		578,37	41.172,48	42.417,78	43.641,06	44.133,51
CAPITAL PROPIO	96.517,46					
CREDITO	50.000,00					
(-) REINVERSIÓN ACTIVO FIJO					2.000,00	2.000,00
(+) DEPRECIACIONES		3.958,35	3.958,35	3.958,35	3.966,60	3.966,60
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES		86,76	6.175,87	6.362,67	6.546,16	6.620,03
(-) 22% Impuesto a la Renta		108,16	7.699,25	7.932,13	8.160,88	8.252,97
(+) Venta de Activos						47.232,75
Total de la Inversión	146.517,46					
FLUJO NETO DE CAJA		4.341,81	31.255,71	32.081,34	30.900,62	78.459,87

Elaborado por: La autora

5.5. Evaluación Financiera

La evaluación económica nos permitirá determinar si el proyecto planteado es o no factible ejecutarlo, para tal efecto se hace uso de las herramientas de evaluación económica.

5.5.1. Costo de Oportunidad

El costo de oportunidad refleja la tasa de interés o retorno esperado que uno deja de ganar al invertir en un activo. En general, es aquello a lo que debe renunciarse para obtener algo más. Es decir, es el valor de la menor alternativa sacrificada.

Para realizar el cálculo del costo de oportunidad se tomará en consideración la tasa pasiva para la inversión propia, la misma que es

4,53% y la tasa activa para la inversión financiada es 15%. Dicha información se obtuvo del Banco Central del Ecuador.

Cuadro N°87 COSTO DE OPORTUNIDAD

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE	TASA PONDERADA	VALOR PONDERADO
Inversión Propia	96.517,46	66%	0,0453	0,0299
Inversión Financiada	50.000,00	34%	0,15	0,0510
Inversión Total	146.517,46	100%	19,53%	0,0809

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: La autora

COSTO DE OPORTUNIDAD 0,0809= 8%

El costo de oportunidad o costo de capital nos indica que el proyecto deberá rendir un 8% en el caso de ser financiado con una tasa de interés del 15%.

5.5.2. Tasa de Redescuento

La tasa de redescuento o también llamada Tasa de Rendimiento Medio (TRM) tiene dos componentes:

- ✚ El costo de capital tanto para el aporte propio como para el financiamiento.
- ✚ El porcentaje de inflación

La fórmula es la siguiente:

$$TRM = (1 + C_k) (1 + i_f) - 1$$

C_k = Costo de capital (0,15)

I_f = Inflación (0,0249)

Aplicación de la fórmula:

$$\text{TRM} = (1+0,15)(1+0,0249) - 1$$

$$\text{TRM} = 17,86\%$$

Esta tasa nos indica lo mínimo que debe rendir el proyecto en condiciones reales.

5.5.3. Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto (VAN) representa la suma actualizada de los flujos de caja que se espera genere el proyecto a lo largo de los periodos de operación.

Para la determinación del VAN se utilizó la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = -II + \frac{FNE1}{(1+i)} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

En donde:

II = Inversión Inicial

FNE = Flujos Netos de Efectivo

i = Tasa de redescuento o TRM

n = Tiempo u horizonte de vida de útil del proyecto

$$\begin{aligned} \text{VAN} = & -146.517,46 + \frac{4341,81}{(1 + 0,1786)} + \frac{31255,71}{(1 + 0,1786)^2} + \frac{32081,34}{(1 + 0,1786)^3} \\ & + \frac{30900,62}{(1 + 0,1786)^4} + \frac{78459,87}{(1 + 0,1786)^5} \end{aligned}$$

$$\text{VAN} = 192.600,82$$

Cuadro N° 88 VALOR ACTUAL NETO

AÑO	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO 17,86%	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	146.517,46		
2014	4.341,81	1,1786	5.117,26
2015	31.255,71	1,39	43.417,24
2016	32.081,34	1,64	52.523,28
2017	30.900,62	1,93	59.625,63
2018	78.459,87	2,27	178.434,88
ΣFNA			339.118,28

Elaborado por: La autora

$$\text{VAN} = \sum \text{FNA} - \text{INVERSION}$$

$$\text{VAN} = 339.118,28 - 146.517,46$$

VAN= 192.600,82

El valor actual neto del proyecto es de \$ 192.600,82 valor positivo y mayor que cero, por lo tanto respalda la rentabilidad del proyecto.

5.5.4. Tasa Interna de Retorno

Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en consideración los flujos de caja proyectados al valor presente, cabe resaltar que en este momento el VAN es igual a cero.

$$\text{TIR} = ti + (ts - ti) \frac{\text{VAN}_{ti}}{\text{VAN}_{ti} - \text{VAN}_{ts}}$$

En donde:

ti = Tasa inferior

ts = Tasa superior

VAN_{ti} = Valor Actual Neto Inferior

VANts = Valor Actual Neto Superior

Cuadro N° 89 VAN TASA INFERIOR

AÑO	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO 17,86%	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	146.517,46		
2014	4.341,81	1,1786	5.117,26
2015	31.255,71	1,39	43.417,24
2016	32.081,34	1,64	52.523,28
2017	30.900,62	1,93	59.625,63
2018	78.459,87	2,27	178.434,88
ΣFNA			339.118,28

Elaborado por: La Autora

VAN= -146.517,46+339.118,28

VAN= 192.600,82

Cuadro N° 90 VAN TASA SUPERIOR

AÑO	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO 30%	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	146.517,46		
2014	5.117,26	1,30	3.936,35
2015	43.417,24	1,69	25.690,67
2016	52.523,28	2,20	23.906,82
2017	59.625,63	2,86	20.876,59
2018	178.434,88	3,71	48.057,70
ΣFNA			122.468,13

Elaborado por: La Autora

VAN= -146.517,46+122.468,13

VAN= - 24.049,33

Aplicación de la Formula:

$$\text{TIR} = 17,86 + (30 - 17,86) \frac{192.600,82}{192.600,82 - (-24.049,33)}$$

TIR= 26,67%

La tasa interna de retorno es 26,67% valor que supera a la tasa de descuento, por lo tanto es atractivo el proyecto ya que posee condiciones conservadoras de rentabilidad.

5.5.5. Periodo de Recuperación de la Inversión

Este índice genera como resultado el tiempo necesario para que el proyecto recupere el capital invertido, es decir, mide la rentabilidad en términos de tiempo. Se analiza utilizando los flujos de caja netos proyectados y actualizados.

Se refiere al tiempo necesario que se debe esperar para recuperar la inversión inicial neta mediante los flujos de caja netos

Cuadro N° 91 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑO	CAPITAL	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	FLUJOS NETOS ACUMULADOS
2014	146.517,46	5.117,26	
2015		43.417,24	48.534,50
2016		52.523,28	101.057,78
2017		59.625,63	160.683,40
2017		178.434,88	339.118,28

Elaborado por: La autora

Utilizando como referencia a los flujos de caja netos corrientes, se estima que el retorno de la inversión es en los 3 años 8 meses antes de vida útil del proyecto.

5.5.5. Beneficio – Costo

Sirve para determinar cómo retornan los ingresos en función de los egresos, esta relación refleja el valor que tiene el proyecto en relación a los beneficios y costos determinándose por cada dólar invertido cuánto se recupera.

$$B/C = \frac{\sum \text{FNE ACTUALIZADOS}}{\text{INVERSION}}$$

$$B/C = \frac{339.118,28}{146.517,46}$$

B/C= 2,31

Cuadro N° 92 RELACION BENEFICIO – COSTO

AÑO	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO 17,86%	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	146.517,46		
2014	4.341,81	1,1786	5.117,26
2015	31.255,71	1,39	43.417,24
2016	32.081,34	1,64	52.523,28
2017	30.900,62	1,93	59.625,63
2018	78.459,87	2,27	178.434,88
∑FNA			339.118,28

Elaborado por: La autora

El Beneficio-Costo es mayor que uno. Entonces el proyecto si es aceptable. Por cada dólar invertido se recupera 2,31 USD.

5.5.6. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se refiere a la cantidad o al monto de ventas que conlleva a que los ingresos totales sean iguales a los costos totales, en este caso ni se pierda ni se gana.

Cuadro N° 93 COSTOS FIJOS

(Expresado en dólares estadounidenses)

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Costos Fijos					
Gastos Administrativos	18892,91	20072,00	22059,13	24242,99	27360,93
Gasto de Ventas	133,24	136,55	139,95	143,44	147,01
Gastos Financieros	7500,00	6387,63	5108,41	3637,31	1945,54
Depreciación	3958,35	3958,35	3958,35	3966,60	3966,60
TOTAL COSTO FIJO	30484,50	30554,54	31265,85	31990,33	33420,07

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 94 COSTOS VARIABLES

(Expresado en dólares estadounidenses)

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Costos Variables					
Costos Indirectos de Fabricación	17998,15	19029,94	19808,64	20619,55	21464,00
Materia Prima Directa	321167,55	373783,56	388975,33	404804,45	421282,46
TOTAL COSTO VARIABLE	339165,70	392813,50	408783,97	425423,99	442746,46

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 95 PUNTO DE EQUILIBRIO – MAÍZ

AÑOS					
RUBROS	2014	2015	2016	2017	2018
Costos Fijos	14937,40	14971,73	15320,27	15675,26	16375,84
Costos Variables	166191,19	192478,61	200304,14	208457,76	216945,77
Cantidad Producto	4102	4999	5075	5153	5233
Costo Variable Unitario	40,51	38,51	39,47	40,45	41,46
Precio de Venta	51,25	52,52	53,83	55,17	56,54
PUNTO DE EQUILIBRIO EN CANTIDAD	1392	1068	1067	1065	1085
PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES	71336,82	56108,33	57416,01	58755,01	17276,15

Elaborado por: La autora

Para calcular el punto de equilibrio en cantidad se utiliza la siguiente fórmula:

$$PEQ = \frac{CF}{PV - CVU}$$

Aplicación de la fórmula:

$$PEQ = \frac{14937,40}{51,25 - 40,51}$$

PEQ= 1392

Para calcular el punto de equilibrio en dólares se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE\$ = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PV}}$$

Aplicación de la fórmula:

$$PE\$ = \frac{14937,40}{1 - \frac{40,51}{51,25}}$$

PE\$ = 71336,82

Cuando se obtenga ingresos anuales \$ 71336,82 en el año de maíz, se puede decir que no se ha ganado ni se ha perdido, sino que el proyecto alcanzó el punto de equilibrio, lo cual implica que el Centro de Acopio podrá cubrir los costos fijos y variables generados durante el proceso de almacenamiento y comercialización.

Cuadro N° 96 PUNTO DE EQUILIBRIO- FRÉJOL

AÑOS					
RUBROS	2014	2015	2016	2017	2018
Costos Fijos	15547,09	15582,82	15945,58	16315,07	17044,24
Costos Variables	172974,51	200334,88	208479,82	216966,24	225800,69
Cantidad Producto	4265	5197	5276	5358	5440
Costo Variable Unitario	40,56	38,55	39,51	40,49	41,51
Precio de Venta	41,00	42,02	43,06	44,14	45,23
PUNTO DE EQUILIBRIO EN CANTIDAD	35781	4496	4490	4480	4571
PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES	1466893,37	188922,48	193357,91	197745,31	206792,11

Elaborado por: La autora

Para calcular el punto de equilibrio en cantidad se utiliza la siguiente fórmula:

$$PEQ = \frac{CF}{PV - CVU}$$

Aplicación de la fórmula:

$$PEQ = \frac{15547,09}{41 - 40,56}$$

PEQ= 35781

Para calcular el punto de equilibrio en dólares se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE\$ = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PV}}$$

Aplicación de la fórmula:

$$PE\$ = \frac{15547,09}{1 - \frac{40,56}{41}}$$

PE\$ = 1466.893,37

Cuando se obtenga ingresos anuales \$ 1466.893,37 en el año de fréjol, se puede decir que no se ha ganado ni se ha perdido, sino que el proyecto alcanzó el punto de equilibrio, lo cual implica que el Centro de Acopio podrá cubrir los costos fijos y variables generados durante el proceso de almacenamiento y comercialización.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Uno de los factores más relevantes en una organización es el recurso humano que forma parte de ella, la coordinación de cada uno de los departamentos, la convicción de las personas que participan de una u otra manera en la consecución de objetivos y metas.

Cabe resaltar que toda la organización debe tener claros los objetivos a corto, mediano y largo plazo, además de poseer una estructura organizacional que se adapte a las necesidades y requerimientos institucionales.

6.1. Nombre o razón social

Para la selección del nombre se ha considerado el nombre de la parroquia ya que se identifica por la actividad agrícola q se desarrolla en ella.



6.2. Misión

Centro de Acopio "**San Francisco de Natabuela**", tiene como misión promocionar y comercializar la producción agrícola del sector en forma directa entre el productor y el consumidor, considerando la libre competencia dentro del mercado local y regional.

6.3. Visión

Centro de Acopio “**San Francisco de Natabuela**” se convertirá en una empresa de carácter privado, de probada eficiencia para gestionar, administrar, promocionar y comercializar la producción agrícola del sector. Será reconocida y considerada por la sociedad y el sector productivo de la región y el país por los beneficios que brindará tanto al productor como al consumidor.

6.4. Objetivos

General

Disponer de una estructura organizacional sólida y legalmente constituida, donde los productores agrícolas de la localidad sean los actores principales en la toma de decisiones, buscando su bienestar y el de sus familias.

Específicos:

1. Diseñar una estructura organizacional de la empresa denominada Centro de Acopio “San Francisco de Natabuela”
2. Promocionar y comercializar los productos agrícola del sector a precios justos y reales determinados por el mercado
3. Establecer mecanismos ágiles para articular la oferta y la demanda priorizando la producción agrícola del sector.
4. Capacitar a los agricultores del sector para elevar la producción en sus cultivos a través de transferencia de tecnologías.
5. Evaluar en forma permanente el impacto de las acciones desarrolladas por el Centro de Acopio “**San Francisco de Natabuela**”, para así mantener una presencia activa en el desarrollo regional, nacional.

6.5. Políticas institucionales

1. La calidad y eficiencia del Centro de Acopio “**San Francisco de Natabuela**”, se sustenta en la estructura organizacional y la capacidad, creatividad e innovación del productor agrícola del sector para ofertar productos de buena calidad. Comienza con la capacitación, la asesoría técnica y termina con la producción agrícola.
2. La gestión del Centro de Acopio “**San Francisco de Natabuela**”, está orientada a la satisfacción de las necesidades que tienen los consumidores internos y externos, esto se logra con el concurso de todo un pueblo donde la mayor parte de ella se dedica a la agricultura como principal fuente de ingresos familiares.
3. En el Centro de Acopio “**San Francisco de Natabuela**”, el Control de Calidad es una verificación objetiva de la Transferencia del conocimiento y ayuda a ofertar productos de mejor calidad.

El Centro de Acopio “**San Francisco de Natabuela**” como toda empresa, mira la Calidad Total como una estrategia para:

- ✓ Mejorar la productividad agrícola del sector.
- ✓ Ganar la aceptación en los consumidores de estos productos.
- ✓ Cumplir con los agricultores en el asesoramiento y la Transferencia de tecnologías y conocimientos.
- ✓ Mantenerse vigente en el mercado
- ✓ Crecer como fuente de trabajo en el campo agrícola.

6.6. Valores

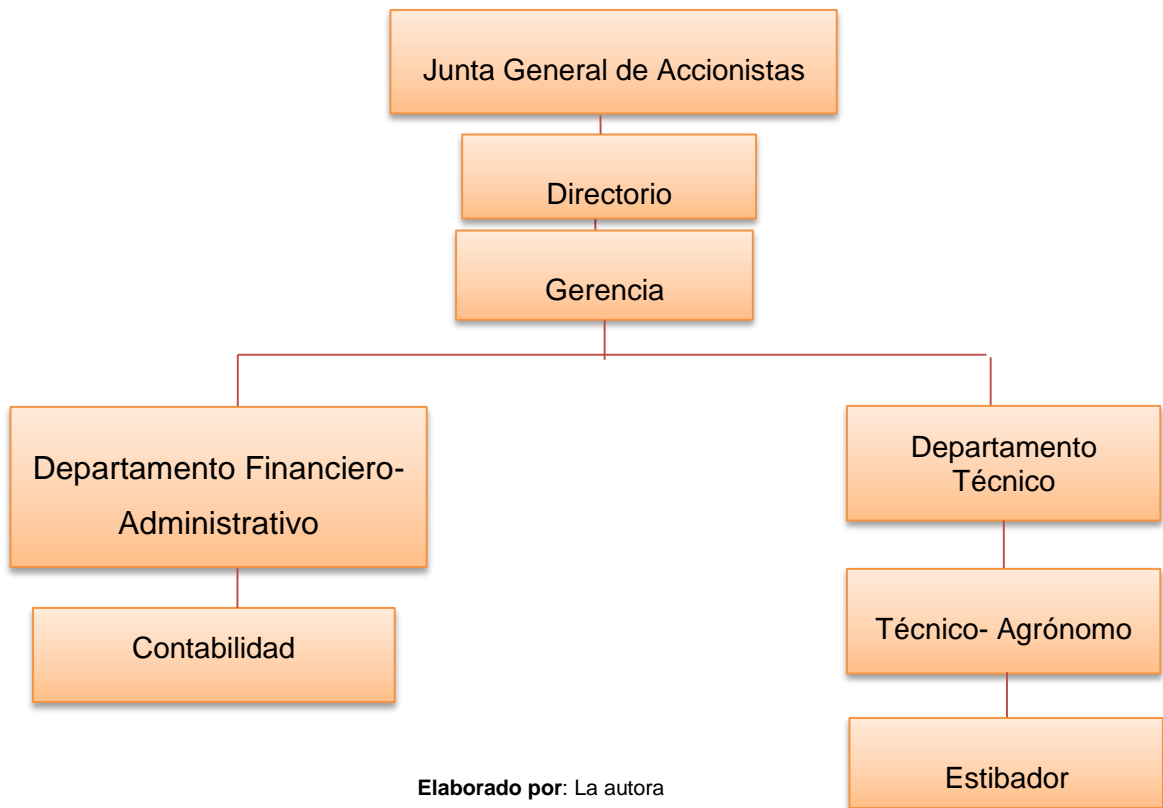
- ✚ **Responsabilidad.-** este principio es uno de los más importantes ya que permite el cumplimiento eficiente con los consumidores de los mercados mayoristas y mercados locales.
- ✚ **Honestidad:** realizar cada una de las actividades dentro de la microempresa con transparencia en cada decisión que se presente.
- ✚ **Ética profesional:** debe estar reflejada en cada uno de los trabajos a realizarse ya que de eso depende la confiabilidad tanto de los clientes internos como externos.
- ✚ **Cooperación:** es importante la ayuda y compañerismo dentro de la microempresa que permitirá la obtención de resultados y la solución de problemas de manera más rápida.

6.7. Estructura organizacional

Centro de Acopio “**San Francisco de Natabuela**”, tendrá una organización interna simple que: flexibilice, agilite y optimice la utilización de los recursos humanos y materiales para permitirle ofrecer información oportuna, capacitación e incentivos al agricultor.

El Centro de Acopio “San Francisco de Natabuela”, organiza su estructura en base a procesos y no por funciones. Los miembros del Centro de Acopio “San Francisco de Natabuela”, son especialistas que tienen pleno conocimiento de cada uno de los pasos, alcanzando a dominar de manera integral el proceso. El director ejecutivo del Centro de Acopio “San Francisco de Natabuela”, es el encargado de coordinar el trabajo a su interior, constituye el nexo entre los agricultores y los consumidores.

Gráfico N° 51. ORGANIGRAMA



6.8. Estructura funcional

6.8.1. Niveles Administrativo

Para el desarrollo de las actividades del Centro de Acopio “San Francisco de Natabuela” se necesitará de personal que conozca y cumpla con los perfiles para desarrollar las diferentes actividades micro-empresariales. Los niveles administrativos de la microempresa dedicada a brindar servicios empresariales son:

- Nivel Directivo
- Nivel Ejecutivo
- Nivel Auxiliar o de apoyo
- Nivel Operativo

6.8.1.1. Nivel Directivo

El nivel Directivo está compuesto por la Junta General de Socios conformada por los agricultores que están de acuerdo en ser parte del Centro de Acopio, quienes serán la máxima autoridad tal y como se refleja en la estructura orgánica. Además son responsables de la planificación, normativa y toma de decisiones de la microempresa.

6.8.1.2. Nivel Ejecutivo

Este nivel está integrado por el Administrador de la microempresa, quien es responsable de dirigir, orientar, conducir y supervisar la ejecución de las políticas y las actividades de la microempresa, con la finalidad de alcanzar los objetivos planeados. Cabe resaltar que la gerencia será considerada como el punto de enlace entre el nivel directivo, auxiliar y operativo.

6.8.1.3. Nivel Auxiliar o de Apoyo

En este nivel está el departamento administrativo – financiero, es decir, la secretaria – contadora quien será la encargada de la revisión y supervisión de las actividades administrativas, contables, tributarias. Por lo tanto es importante que la persona que se ubicará en este nivel deba poseer excelentes conocimientos técnicos y administrativos para la ejecución de informes y estados financieros.

6.8.1.4. Nivel Operativo

Está conformado por el departamento técnico, el cual es el responsable de verificar que los productos sean de calidad y se adapten a las exigencias del mercado.

6.9. Conformación del Personal

Para la nueva unidad productiva se tiene previsto el siguiente personal:

- ❖ 248 Socios (agricultores) se elegirá entre ellos una directiva para que sean representados.
- ❖ Gerente General
- ❖ Secretaria – Contadora
- ❖ Técnico Agrónomo
- ❖ Estibador

6.10. Permisos de Funcionamiento

6.10.1. Requisitos para obtener la Patente Municipal por primera vez

- Copia de la cédula y certificado de votación
- Nombre (Apellidos y nombres) del propietario del predio donde funciona la actividad económica
- Copia del RUC
- Declaración juramentada de inicio de actividades
- Escritura de constitución
- Copia de cédula de identidad del representante legal
- Inspección

6.10.2. Requisitos para obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC)

- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil, a excepción de los Fideicomisos Mercantiles y Fondos de Inversión y Fondos Complementarios Previsionales.

- Original y copia de las hojas de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías (Datos generales, Actos jurídicos y Accionistas)
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono). Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. En caso de que las planillas sean emitidas de manera acumulada y la última emitida no se encuentra vigente a la fecha, se adjuntará también un comprobante de pago de los últimos tres meses.
- Original y copia del estado de cuenta bancario o de tarjeta de crédito o de telefonía celular. Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal, accionista o socio y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.

CAPÍTULO VII

7. ANÁLISIS DE IMPÁCTOS

Los impactos se definen como aquellos cambios que se generan a través de la ejecución del proyecto y que determinaran los efectos en los ámbitos de influencia del mismo.

El análisis de impactos se realiza mediante el empleo de una matriz, la misma que actúa con la asignación de una calificación a los componentes del entorno, en el que se está trabajando. En la siguiente tabla se puede apreciar la escala de valoración de impactos:

Cuadro N° 97 VALORACIÓN DE IMPACTOS

NIVEL DE IMPACTO	IMPACTO
-3	Impacto Alto Negativo
-2	Impacto Medio negativo
-1	Impacto Bajo Negativo
0	No existe Impacto
1	Impacto Bajo Positivo
2	Impacto Medio Positivo
3	Impacto Alto Positivo

Elaborado por: El autor

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{SUMATORIA TOTAL}}{\text{NUMERO DE INDICADORES}}$$

Para cada tipo de impacto se realizará una matriz, la misma que está compuesta por sus indicadores con su respectiva valoración dependiendo de su nivel, luego se realiza la operación para obtener el resultado final y por consiguiente se realizara el análisis global del impacto.

7.1. Impacto Social

El presente proyecto se enfoca en aumentar el nivel de desarrollo comunitario en base al fortalecimiento de nuevas oportunidades de trabajo en diversos campos, de esta manera las personas cubrirán sus necesidades básicas.

Cuadro N° 98 IMPACTO SOCIAL

NIVEL DE IMPACTO INDICADORES	-1	-2	-3	0	1	2	3	TOTAL
Oportunidades para mejorar las condiciones de vida						X		2
Mejoramiento comunitario							X	3
Estabilidad laboral							X	3
Desarrollo del prestigio comunitario						x		2
TOTAL						4	6	10

Elaborado por: El autor

Aplicación de la fórmula:

$$Nivel\ de\ Impacto = \frac{10}{4}$$

$$Nivel\ de\ Impacto = 2.5 = 3$$

Análisis:

En este ámbito el proyecto tiene un impacto alto positivo ya que mejorara las condiciones de vida de los agricultores; ya que este proyecto está orientado a mejorar la estabilidad laboral de los productores ya que contribuirá al bienestar socio-económico del sector basado en el mejoramiento productivo del sector agrícola. También permitirá generar prestigio comunitario y darse a conocer en la región norte por la calidad y cantidad de la producción de maíz y fréjol.

7.2. Impacto Económico

Con respecto a este tipo de impacto, el proyecto permite dinamizar la economía en la ejecución del centro de acopio. A continuación se detallan cada uno de los indicadores y su respectivo nivel de impacto:

Cuadro N° 99 IMPACTO ECONÓMICO

NIVEL DE IMPACTO	-1	-2	-3	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES								
Incremento de nivel de ingresos						X		2
Generación de fuentes de trabajo					X			1
Estabilidad económica						X		2
Aumento del nivel de producción y comercialización							X	3
TOTAL					1	4	3	8

Elaborado por: El autor

Aplicación de la fórmula:

$$Nivel\ de\ Impacto = \frac{8}{4}$$

Nivel de Impacto= 2

Análisis:

En el ámbito económico el proyecto tendrá un impacto medio positivo, porque se generarán fuentes de trabajo lo cual permitirá aumentar el nivel de ingresos provenientes de producción agrícola. Además permitirá mejorar la estabilidad económica ya que el proyecto es rentable lo cual permitirá obtener utilidades y beneficios. También logrará incrementar el nivel de producción y comercialización de la parroquia a través de la optimización de recursos.

7.3. Impacto Ambiental

El impacto ambiental considerando a la naturaleza en materia de conservación de los recursos naturales, dentro del desarrollo del proyecto se debe considerar el grado de afectación que este genera, para la cual es necesario adoptar políticas en gestión y preservación del medio ambiente.

Cuadro N° 100 IMPACTO AMBIENTAL

NIVEL DE IMPACTO INDICADORES	-1	-2	-3	0	1	2	3	TOTAL
Manejo de desperdicios							X	3
Disminución de fertilizantes						X		2
Aprovechamientos de recursos						X		2
Tratamiento del suelo								3
TOTAL							6	10

Elaborado por: El autor

Aplicación de la fórmula:

$$Nivel\ de\ Impacto = \frac{10}{4}$$

$$Nivel\ de\ Impacto = 2.5 = 3$$

Análisis:

La creación del Centro de Acopio concibe un impacto alto positivo ya se tratará de disminuir el nivel de utilización de fertilizantes para evitar daños en el suelo. Se logrará crear un eficiente tratamiento de desperdicios a través del reciclaje. Contribuye al aprovechamiento de recursos de manera óptima como es el suelo, el agua y el sol. También se tratará de mejorar la utilización y cuidado del suelo ya que es uno de los factores más importantes para ejecutar el proceso de producción agrícola.

7.4. Impacto Ético

El proyecto tiende a valorar los conocimientos de los agricultores debido a que las personas son el recurso más importante del proyecto.

Cuadro N° 101 IMPACTO ÉTICO

NIVEL DE IMPACTO INDICADORES	-1	-2	-3	0	1	2	3	TOTAL
Valoración de conocimientos							X	3
Honestidad y transparencia						X		2
Seguridad social								2
Responsabilidad social						X		2
TOTAL						6	3	9

Elaborado por: El autor

Aplicación de la fórmula:

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{9}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 2.25 = 2$$

Análisis:

El impacto ético tendrá una incidencia media positiva ya que se tendrá siempre presente el trabajo responsable, utilizándose como fundamento la honestidad y transparencia en cuanto al manejo administrativo y financiero sin perjuicio a los socios, estado y por ende a la sociedad. Se cumplirá con las leyes vigentes que vayan acorde con la actividad que se va a desarrollar y todas las personas que laboren deberán realizar las actividades con responsabilidad y cumpliendo.

7.5. Impacto Empresarial

Se refiere a lo que la microempresa va a lograr con respecto al avance de las actividades administrativas y productivas.

Cuadro N° 102 IMPACTO EMPRESARIAL

NIVEL DE IMPACTO INDICADORES	-1	-2	-3	0	1	2	3	TOTAL
Toma de decisiones						X		2
Organización						X		2
Rentabilidad financiera					X			1
Nivel de productividad y competitividad					X			1
TOTAL					2	4		6

Elaborado por: El autor

Aplicación de la fórmula:

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{6}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 1.5 = 2$$

Análisis:

Los beneficios que el proyecto obtendrá en este aspecto son de tipo medio positivo, la organización será definida, a través de políticas y objetivos con la finalidad de generar progreso. Con respecto a la toma de decisiones se realizarán mediante procesos democráticos, que resulten de las reuniones de los socios. La rentabilidad financiera en los primeros años son bajas por las erogaciones de dinero que se efectúan para poner en marcha el proyecto. La productividad tiene un impacto positivo ya que se trata de optimizar los recursos para lograr activar el sistema productivo y comercial de la zona, a través de ello se competirá con productos similares de otros lugares de la provincia.

7.6. Impacto General del Proyecto

Los impactos que genera el proyecto son presentados en una sola matriz. En esta matriz se analizara todos los impactos que afectan el desarrollo del proyecto para tener una idea general de los impactos del proyecto.

Cuadro N° 103 IMPACTO GENERAL

Elaborado por: El autor

NIVEL DE IMPACTO INDICADORES	-1	-2	-3	0	1	2	3	TOTAL
Impacto Social							X	3
Impacto Económico						X		2
Impacto Ambiental							X	3
Impacto Ético						X		2
Impacto Empresarial						X		2
TOTAL						6	6	12

Aplicación de la fórmula:

$$Nivel\ de\ Impacto = \frac{12}{5}$$

$$Nivel\ de\ Impacto = 2.4 = 2$$

Análisis:

De manera general se puede apreciar que el proyecto generará un impacto medio positivo, por lo tanto es aceptable la realización del mismo

CONCLUSIONES

- ✚ Los agricultores de la parroquia San Francisco de Natabuela necesitan capacitación para mejorar las técnicas de cultivo de maíz y fréjol y con ello incrementar su producción.
- ✚ Al comparar la demanda y oferta efectiva, se determina que existe una demanda insatisfecha, de maíz y fréjol en el mercado local y provincial, esto fortalece la viabilidad del proyecto.
- ✚ La ubicación del Centro de Acopio dentro de la parroquia es estratégica para todos los agricultores del sector, además el tamaño o metros de construcción es ideal para un buen funcionamiento operativo.
- ✚ Para la construcción y equipamiento del centro de Acopio se requiere una inversión de 146.517,46 dólares americanos; los cuales serán asumidos en un 66% por los agricultores, y el 34% se buscara financiamiento a través de instituciones públicas como el MAGAP, BNF, CFN.
- ✚ La estructura organizacional y operativa del Centro de Acopio garantizara la recuperación de la inversión en 5 años de vida útil del proyecto y su impacto socioeconómico beneficiara a los agricultores.
- ✚ El estudio de factibilidad del proyecto es un instrumento válido que ayudara a ejecutar el proyecto en forma técnica y desde el punto de vista económico, financiero permitirá obtener resultados positivos.

RECOMENDACIONES

- ✚ Es necesario brindar capacitación técnica permanente a los agricultores de la parroquia en diferentes temas buscando siempre mejorar la calidad del producto e incrementar su producción.
- ✚ Al incrementar la producción agrícola de maíz y fréjol y mejorar la calidad es necesario buscar nuevos mercados en la región norte.
- ✚ La construcción del centro de Acopio se debe realizar en el lugar determinado en el estudio por cuanto es estratégica para todos los agricultores.
- ✚ Se debe organizar a los agricultores para socializar la factibilidad del proyecto y conjuntamente con ellos coordinar la gestión en la búsqueda de financiamiento del proyecto.
- ✚ Seleccionar el mejor talento humano para que preste sus servicios profesionales en el Centro de Acopio.
- ✚ Finalmente se recomienda construir y equipar el Centro de Acopio en la parroquia San Francisco de Natabuela y en el mediano plazo se observar su resultados.

BIBLIOGRAFÍA.

- ✚ ARAUJO, D.(2012) Proyectos de Inversión, Análisis, Formulación y Evaluación practica, Editorial Trillas
- ✚ BACA, G. (2013) Evaluación de Proyectos, Editorial MC Graw- Hill
- ✚ BERNAL, C. (2006) Metodología de la Investigación
- ✚ CORDOBA, M. (2006) Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial eco- ediciones Bogotá – Colombia, Experiencias en el cultivo de maíz en el área, Andina Volumen II, Editorial Prociandino, Quito
- ✚ DEPARTAMENTO ECONOMICO Y SOCIAL – ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAD PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION. (2001) Alimentación, agricultura y desarrollo agrícola: Temas actuales y emergentes para el análisis económico y la investigación de políticas, Editorial Kostas G. Stamoulis
- ✚ DIAZ, F.(2009) Proyectos, Formulación y Criterios de Evaluación, Edición primera
- ✚ ESLAVA, J. (2008) Las claves de análisis económico financiero de la empresa, Editorial Esic, Madrid, Pearson Education, México
- ✚ GONZALES, U. (2009) El maíz y los productos de su Industrialización
- ✚ GONZALEZ, A. (2007) Los nuevos caminos de la agricultura, Procesos de conversión y perspectivas, Editorial Plaza, Madrid España
- ✚ HERRERA, P. (2012) Gestión Estratégica Organizacional, Editorial Ecoe Ediciones

- ✚ KRUGMAN, P. (2007) Introducción a la economía: Macroeconomía, Editorial Reverte

- ✚ LEON, K. Los métodos de investigación en las ciencias sociales
KATZ D.

- ✚ LEON, C. Análisis macroeconómico para empresas
MIRANDA M.

- ✚ LEIVA, F. (2006) Nociones de metodología de investigación, Editorial Ministerio de Educación, Quito

- ✚ MARTINEZ, A. Maíz, Tomo I, Costa Rica
NOEL J.

- ✚ MEYER, M. (2008) Elaboración de productos agrícolas, Editorial Trillas, México DF – México

- ✚ MENDEZ, E. (2010) “Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de acopio de frutas del valle en la Comunidad del Chota, Parroquia Ambuqui, Cantón Ibarra, Provincia Imbabura”

- ✚ MENDEZ, C. Metodología guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas y administrativas, Editorial MC, Santa Fé – Colombia

- ✚ MONTOYA, O. (2010) Administración ¿Fundamentos: como Iniciarse en el estudio de la administración?

- ✚ VILLALOBOS, A. Comercialización de productos agropecuarios Costa

- ✚ ZORRILLA, S. (2006) Metodología de la investigación, Editorial MC Graw Hill, México

LINKOGRAFÍA

-  http://imbabura.gob.ec/lavoz/index.php?option=com_content&view=article&id=35&Itemid=38
-  http://repositorio.uotavalo.edu.ec/bitstream/123456789/47/9/UO-CHS_DS-1-MAGDALENA PILAR CHAVEZ SANIPATIN-MARITZA MARLENE TOCAGON ANRANGO-9 CAPT II DIAGNOSTICO.pdf
-  <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GuerreroMF/cap2.pdf>
-  http://www.elcomercio.com.ec/agromar/variedades-frejol-consumen_0_467953228.html
-  www.mag.go.cr/biblioteca_virtual_ciencia/tec_frijol
-  www.fao.org/docrep
-  www.cursoadministracion1.blogspot.com/2008/08/proyectos-de-inversin-estudio_29.html
-  www.f10freddy10.blogspot.com/
-  www.marketing-xxi.com/concepto-de-producto
-  www.andragogy.org
-  www.contaduria.uady.mx/files/material.../CF05_estadoderesultados.pdf
-  procesocontable-ferramirez.blogspot.com/.../estado-de-situacion-inicial
-  elvalordelosvalores.com/definición-de-los-valores
-  www.relacioneslaborales.gob

ANEXOS.



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA: CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS AGRICULTORES DE LA PARROQUIA
SAN FRANCISCO DE NATABUELA**

OBJETIVO: Conocer la oferta existente de los agricultores y el proceso de comercialización del maíz y fréjol.

DATOS INFORMATIVOS:

Edad:

Género:

Nivel de instrucción:

INSTRUCCIONES

- La encuesta es anónima para que Ud. la responda con toda confianza
- Lea detenidamente las preguntas para que nos proporcione las respuestas más adecuadas.
- La información que proporciona es confidencial.
- Marque con una X la respuesta.

I. DE LA TENENCIA DE LA TIERRA

a) El terreno que dispone para el cultivo es:

1. Propio con escrituras

2. Ocupado sin titulo

3. Arrendado

4. Al partir

5. Otra forma

Indique cual

b) Indique la superficie de suelo destina para la siembra de fréjol:

1. Más de 10.000m²

2. De 10.000m² a 20.000m²

3. Más de 20.000 m²

c) Indique la superficie de suelo destina para la siembra de maíz:

1. Más de 10.000m²

2. De 10.000m² a 20.000m²

3. Más de 20.000 m²

II. DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA

a) Qué productos agrícolas cultiva usted con frecuencia?

1. Fréjol

2. Maíz

3. Papas

4. Arvejas

5. Otros

d) Utiliza usted tecnología agrícola en sus cultivos?

Si

No

e) En el año cuántas veces siembra fréjol?

Una

Dos

Mas

f) En el año cuántas veces siembra maíz?

Una

Dos

Mas

g) Utiliza usted insumos agrícolas para sus cultivos?

Si

No

Si su contestación es afirmativa podría indicar que tipo de insumos utiliza?

1. Orgánico

2. Químico

3. Otros

Cuál

h) Planifica usted el tipo de cultivos que realiza en el año

Si

No

i) Cuánto invirtió usted en el último proceso de producción agrícola en una superficie de 10.000 m² a 20.000 m²

500 Hasta 1000 USD

1001 hasta 5000 USD

De 5000 USD en adelante

j) El rendimiento en la producción agrícola durante el último año fue:

1. Excelente

2. Bueno

3. Regular

III. DE LA COMERCIALIZACION

g) Qué productos comercializa usted?

1. Maíz

2. Frejol

3. Papas

4. Arveja

h) Cuántos quintales produce al año de fréjol?

1. Menos de 20 qq

2. 20–50 qq

3. 51 – 80 qq

4. 81 – 120 qq

5. Más de 120 qq

i) Cuántos quintales produce al año de maíz?

- 1. Menos de 20 qq
- 2. 20 – 50 qq
- 3. 51 – 80 qq
- 4. 81 – 120 qq
- 5. Más de 120 qq

d) Cómo comercializa usted sus productos agrícolas?

- 1. Directa
- 2. Indirecta

e) Actualmente si usted comercializa directamente su producción agrícola, quién es su principal comprador?

- 1. Ferias populares
- 2. Mercados
- 3. Almaceneras
- 4. Otros

f) El precio fijado por usted, le permite recuperar la inversión?

- Si
- No

IV. DE LA CAPACITACIÓN TÉCNICA EN EL MANEJO AGRÍCOLA

a) Le gustaría recibir capacitación técnica:

Si

No

b) En qué aspecto le gustaría capacitarse:

1. Riego

2. Semillas

3. Abonos

4. Fertilizantes

5. Manejo Post-cosecha

6. Otros

c) Le interesaría conocer sobre la producción sello verde?

Si

No

V. SOBRE EL CENTRO DE ACOPIO

a) Le gustaría que en la parroquia se cree e implemente un centro de acopio:

Si

No

b) Quienes cree que deben fijar el precio de los productos agrícolas:

1. Agricultor

2. Centro de acopio

3. Consumidor

4. Otros

c) Donde le agradaría que se ubique el centro de acopio;

1. Centro Parroquia

2. Los Óvalos

3. Junto a la Panamericana

4. Otra



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA: CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COMERCIANTES DIRECTOS

OBJETIVO: Determinar el precio, la cantidad y la calidad de los productos agrícolas (maíz y fréjol).

DATOS INFORMATIVOS:

Edad:

Género:

Nivel de instrucción:

INSTRUCCIONES

- La encuesta es anónima para que Ud. la responda con toda confianza
- Lea detenidamente las preguntas para que nos proporcione las respuestas más adecuadas.
- Las respuestas que usted proporcione son confidenciales.
- Marque con una X la respuesta.

1. Cuál de estos productos agrícolas compra usted para ofrecer a sus clientes?

- | | |
|------------|--------------------------|
| a) Maíz | <input type="checkbox"/> |
| b) Frejol | <input type="checkbox"/> |
| c) Arvejas | <input type="checkbox"/> |
| d) Papas | <input type="checkbox"/> |

2. A quién compra usted los productos agrícolas?

- a) Productores
- b) Intermediarios

3. Con qué frecuencia compra usted los productos agrícolas?

- a) Diario
- b) Semanal
- c) Quincenal
- d) Mensual

4. Cuál es el precio del qq de maíz que usted paga:

- a) 20-30 USD
- b) 30-40 USD
- c) 40-50 USD

5. Cuál es el precio del qq de fréjol que usted paga:

- a) 20-30 USD
- b) 30-40 USD
- c) 40-50 USD

6. Le gustaría a usted comprar los productos agrícolas en un centro de acopio?

- a) Si
- b) No

7. La calidad del producto agrícola como lo considera usted?

- a) Muy bueno
- b) Bueno
- c) Regular
- d) Malo

8. Qué cantidad usted compra semanalmente de fréjol?

a) 1qq – 5qq

b) 6qq – 10qq

c) 11qq – 15qq

d) 16qq – 20qq

9. Qué cantidad usted compra semanalmente de maíz?

a) 1qq – 5qq

b) 6qq – 10qq

c) 11qq – 15qq

d) 16qq – 20qq