

## CAPITULO IV

### 4. ESTUDIO TÉCNICO Y ORGANIZACIONAL

#### 4.1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

##### 4.1.1. MACRO LOCALIZACIÓN

El proyecto tendrá lugar en América del Sur, Ecuador, en la Sierra Norte del país, ya que cuenta como principal actividad la agricultura, específicamente a nivel de la provincia de Imbabura, Cantón Ibarra, el mismo que presenta extensiones de terrenos apropiados para el cultivo orgánico, especialmente en hortalizas.

### MAPA DE UBICACIÓN DEL PROYECTO

#### UBICACION DE LA MICROEMPRESA



ILUSTRACIÓN N° 8

Fuente: [www.mapas.com](http://www.mapas.com)  
Elaboración: La autora

El mercado arraigo cultural, histórico y natural de la ciudad de Ibarra lo convierten en un lugar apropiado para producir la comercialización de productos orgánicos, aptos para el mejoramiento de la salud de sus habitantes.

#### 4.1.2. MICRO LOCALIZACIÓN

El local previsto para el desarrollo de la actividad económica de comercialización de productos orgánicos y agroindustriales, se encontrará ubicado en el centro de la ciudad de Ibarra, en el sector el Sagrario, entre las calles Av. Pérez Guerrero y Bolívar, cerca al banco del Pichincha.

#### CROQUIS DE MICROLOCALIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA

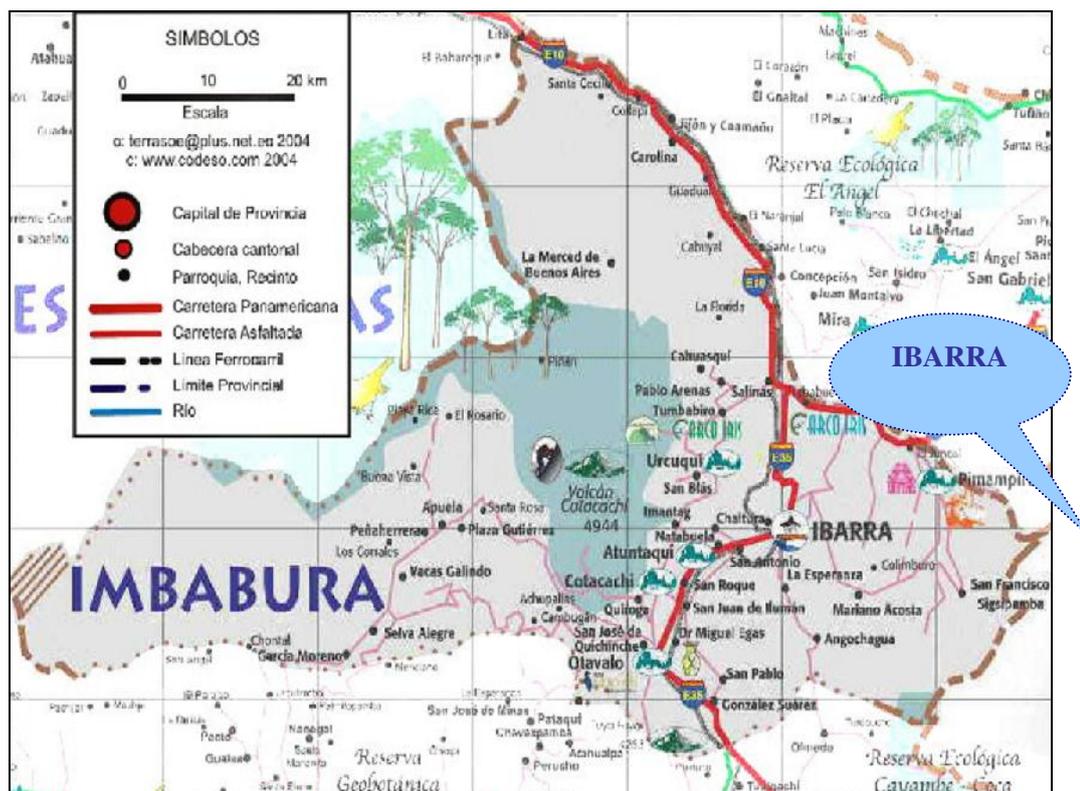


ILUSTRACIÓN N. 9

Fuente: [www.mapas.com](http://www.mapas.com)  
Elaboración: La autora

## CROQUIS DEL SECTOR EL SAGRARIO

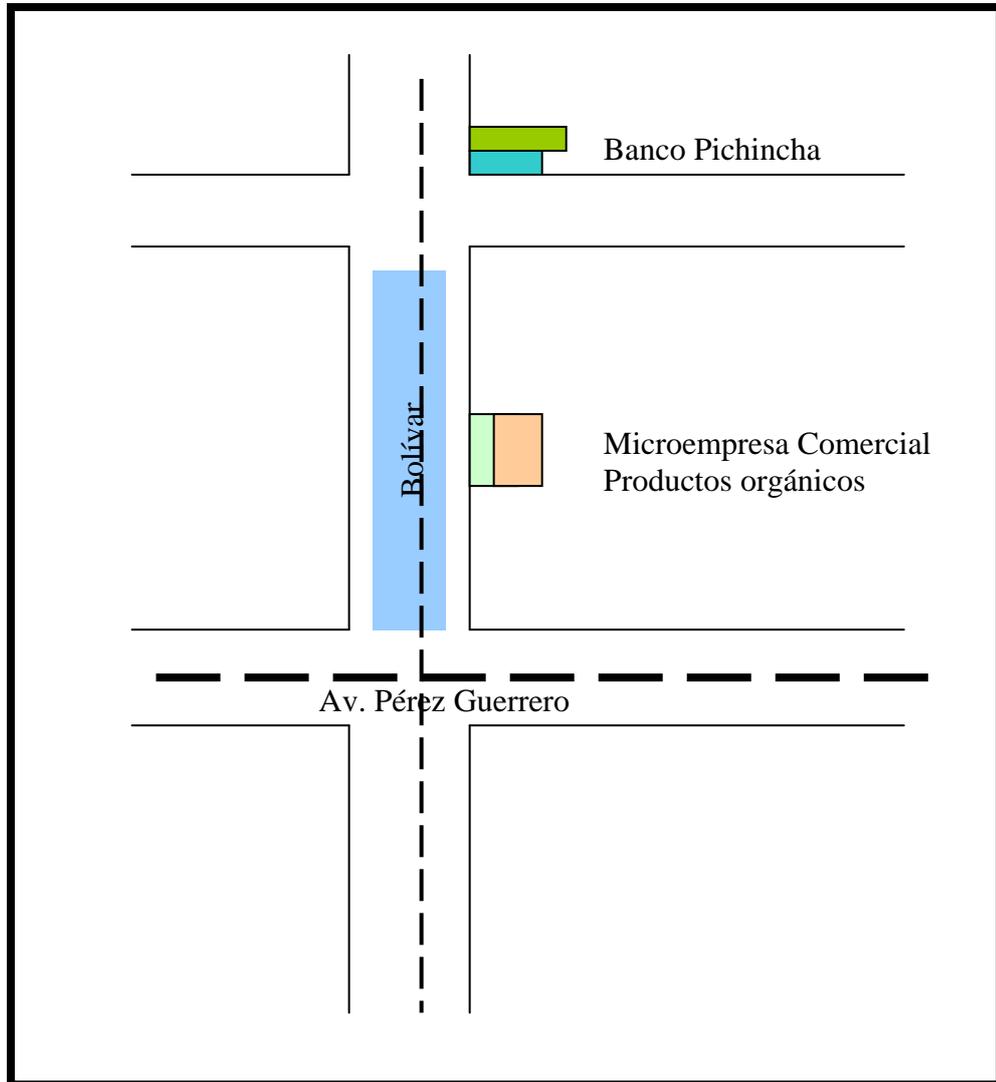


ILUSTRACIÓN N. 10

Elaboración: La autora

### 4.1.3. DETERMINACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN ÓPTIMA

A fin de determinar la mejor ubicación, el proyecto aplicará los siguientes factores que influyen en la ubicación del mismo:

**FACTORES DE LOCALIZACIÓN  
MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS**

<b>FACTORES IMPRESCINDIBLES</b>	<b>70%</b>
Disponibilidad de empresas compradoras y clientes	15%
Facilidad de vías de acceso	10%
Existencia de locales comerciales y de arriendo	14%
Abastecimiento de servicios básicos (Luz, agua y teléfono)	12%
Disponibilidad de transporte	19%
<b>FACTORES IMPORTANTES</b>	<b>19%</b>
Seguridad policial	5%
Proximidad a las vías principales	8%
Disponibilidad de medios de comunicación	6%
<b>FACTORES ADICIONALES</b>	<b>11%</b>
Costo de arriendos adecuados	4%
Calidad de proveedores	3%
Disponibilidad de mobiliario y equipo	4%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

**Cuadro N. 32**

**Fuente:** Investigación directa  
**Elaborado por:** La autora

Se seleccionó tres sitios para ser evaluados a través de un sistema de puntaje cuya calificación por sector fue dada de 1 a 10 y se estableció una ponderación, cuyos resultados fueron:

### CATEGORÍA DEL FACTOR SEGÚN EL SECTOR

CATEGORÍA DEL FACTOR	Peso	El Sagrario		Los Ceibos		El Retorno	
		Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.
<b>FACTORES IMPRESCINDIBLES</b>	<b>70%</b>	<b>43</b>	<b>5,96</b>	<b>34</b>	<b>4,65</b>	<b>36</b>	<b>4,97</b>
Disponibilidad de empresas compradoras y clientes	14%	9	1,26	7	0,98	7	0,98
Facilidad de vías de acceso	10%	9	0,9	7	0,7	8	0,8
Existencia de locales comerciales y de arriendo	15%	8	1,2	5	0,75	6	0,9
Abastecimiento de servicios básicos (Luz, agua y teléfono)	12%	9	1,08	9	1,08	8	0,96
Disponibilidad de transportación	19%	8	1,52	6	1,14	7	1,33
<b>FACTORES IMPORTANTES</b>	<b>19%</b>	<b>27</b>	<b>1,71</b>	<b>22</b>	<b>1,39</b>	<b>25</b>	<b>1,58</b>
Seguridad policial	8%	9	0,72	7	0,56	8	0,64
Proximidad a las vías principales	5%	9	0,45	7	0,35	8	0,4
Disponibilidad de medios de comunicación	6%	9	0,54	8	0,48	9	0,54
<b>FACTORES ADICIONALES</b>	<b>11%</b>	<b>26</b>	<b>0,95</b>	<b>21</b>	<b>0,77</b>	<b>23</b>	<b>0,84</b>
Costo de arriendos adecuados	4%	8	0,32	7	0,27	8	0,32
Calidad de proveedores	3%	9	0,25	7	0,20	8	0,24
Disponibilidad de mobiliario y equipo	4%	8	0,30	7	0,28	7	0,28
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>8,54</b>		<b>6,79</b>		<b>7,39</b>

**Cuadro N. 33**

**Fuente:** Investigación directa  
**Elaborado por:** La autora

La zona más conveniente de acuerdo a los resultados para ubicar las instalaciones de la microempresa de comercialización se encuentra en el sector el Sagrario (centro de la ciudad de Ibarra), entre las calles Pérez Guerrero y Bolívar a pocos pasos del Banco del Pichincha.

#### **4.1.4. ASPECTO PARA LA LOCALIZACIÓN**

Entre los aspectos básicos para localizar la microempresa de comercialización de productos orgánicos y agroindustriales se encuentran:

##### **4.1.4.1. Obras de Infraestructura**

El lugar donde se va a desarrollar la microempresa, cuenta con los servicios básicos requeridos para poner en marcha este proyecto. En cuanto a obras de infraestructura cuenta con alcantarillado, agua potable, luz eléctrica; entre otras.

##### **4.1.4.2. Vías de acceso**

En cuanto a vías de acceso la microempresa contará con vías de primer orden, cuyas vías de acceso se desprenden desde el norte y sur, cuyos canales de comunicación son apropiados por cuanto se interceptan en el centro de la ciudad de Ibarra.

##### **4.1.4.3. Transporte**

En lo que se refiere a la movilización, el sector cuenta con el servicio de buses directos a pocos pasos de la microempresa, entre ellas las cooperativas 28 de Septiembre y San Miguel de Ibarra, al igual que el servicio de camionetas, las cuales prestan sus servicios a cualquier lugar del cantón.

##### **4.1.4.4. Personal**

Por ser un sector comercial, existe gran afluencia de gente de todas partes que acuden no solo en calidad de compradores, sino también de demandantes de trabajo, por lo cual existe un contingente

humano que posee experiencia en relación a ventas y sobre todo en manejo de productos agrícolas, en la línea de productos de consumo.

#### 4.1.5. Valores nutricionales

La nutrición, es el factor menos considerado por los consumidores al adquirir frutas y hortalizas. El principal nutriente en las frutas es la vitamina C y en las hortalizas de color amarillo o anaranjado, la vitamina A; sin embargo, muy poca gente decidirá comprar una fruta u hortaliza en particular porque tenga más vitamina que otro tipo de fruta.

#### Composición (por 100g) de alimentos comúnmente usados en América Latina

Alimento	Valor Energ.	Humedad	Proteína	Grasa	Carbohidratos	Fibra	Ceniza	Ca	P	Fe	Vit A	Tiamina	Riboflavina	Niacina	A. Ascórbico
	calorías	%	g	g	%	g	g	g	g	g	g	g	g	g	g
Aguacate	154	77	1.7	15.8	4.4	1.8	1.1	10	42	1	60	0.08	0.12	1.5	11
Apio silvestre	19	93.6	0.8	0.2	4.2	0.6	1.2	52	36	1.4	10	0.02	0.04	0.4	8
Banano	91	74	1.2	0.2	23.7	0.5	0.9	10	28	0.8	45	0.04	0.04	0.6	9
Cebolla	45	88.1	1.4	0.2	9.7	0.8	0.6	30	40	1	5	0.04	0.03	0.3	10
Culantro	42	86	3.3	0.7	8	1.7	2	188	72	3	1600	0.15	0.28	1.6	75
Coliflor	33	89.4	2.8	0.4	6.5	1	0.9	33	58	1	10	0.09	0.11	0.7	82
Chayote	31	90.8	0.9	0.2	7.7	0.6	0.4	12	30	0.6	5	0.03	0.04	0.4	20
Chile dulce	31	90.8	1.2	0.3	7.1	1.3	0.6	8	27	0.6	145	0.06	0.06	1	114
Lechuga	13	95.8	1	0.1	2.7	0.5	0.4	16	23	0.4	nd	0.05	0.03	0.3	7
Limón	29	90.3	0.6	0.6	8.1	0.6	0.4	41	15	0.7	5	0.06	0.02	0.1	51
Mango maduro	59	83.5	0.5	0.2	15.4	0.8	0.4	12	12	0.8	630	0.05	0.06	0.4	53
Naranja	42	87.7	0.8	0.2	10.5	0.4	0.8	34	20	0.7	40	0.09	0.03	0.2	59
Papa	79	77.9	2.8	0.2	18.2	0.6	0.9	10	50	1	tr	0.11	0.04	1.5	20
Papaya	32	90.7	0.5	0.1	8.3	0.6	0.4	20	13	0.4	110	0.03	0.04	0.3	46
Pepino	15	95.4	0.7	0.1	3.4	0.4	0.4	16	24	0.6	5	0.03	0.04	0.2	14
Piña	52	85.4	0.4	0.2	13.7	0.4	0.3	18	8	0.5	15	0.08	0.04	0.2	61
Plátano	122	65.6	1	0.3	32.3	0.5	0.8	8	34	0.8	175	0.06	0.04	0.6	20
Remolacha	44	87.8	1.7	0.1	9.5	1	0.9	14	38	0.8	tr	0.01	0.04	0.2	5
Repollo	28	91.4	1.7	0.2	6.1	1	0.6	43	36	0.7	30	0.06	0.04	0.3	43
Sandía	22	93.6	0.5	0.1	5.3	0.2	0.5	6	7	0.2	70	0.02	0.03	0.2	5
Tomate maduro	21	93.8	0.8	0.3	4.6	0.6	0.5	7	24	0.6	180	0.06	0.05	0.7	23
Yuca	132	65.2	1	0.4	32.8	1	0.6	40	34	1.4	tr	0.05	0.04	0.6	19
Zanahoria	41	89.1	0.8	0.4	8.9	0.8	0.8	34	26	0.9	3530	0.06	0.04	0.6	5

Cuadro N. 34

Fuente: Wont-Twen Wu Leung. 1961. Tabla de composición de alimentos para uso en América Latina. Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá INCAP, Guatemala.

## 4.2. TAMAÑO DEL PROYECTO.

El Tamaño del proyecto estará en base a la capacidad diaria de productos orgánicos (hortalizas y frutas) y productos agroindustriales que puede ofertar la microempresa, a fin de cubrir una parte de la demanda insatisfecha; la capacidad diaria de la microempresa se considera en base a los días laborales por semana (5 días o 240 al año). El tamaño señalado se considerará adecuado de acuerdo al nivel de rentabilidad conveniente que este tipo de actividad genere.

Para establecer el tamaño, se ha tomado en cuenta el volumen de cobertura aproximada de productos diarios que una microempresa ubicada cerca al mercado Amazonas de tipo unipersonal en forma normal puede atender, siendo un promedio de 170 productos diarios; al año estaría ofreciendo 57.120 productos al año, en un área de 40 metros cuadrados. (Fuente: Asociaciones de vendedores del Mercado Amazonas al 2009 sección frutas y hortalizas)

El proyecto estima colocar su infraestructura en un área de 160 metros cuadrados, siendo su capacidad total de 228.480 productos; de los cuales, según la investigación de mercado, se espera cubrir el 50% para hortalizas orgánicas, el 30% en frutas orgánicas, el 10% en productos agroindustriales y la diferencia en otros productos orgánicos que requiera el cliente (tanto en frutas como en hortalizas). (Fuente: Investigación directa en locales de venta de productos agrícolas y agroindustriales del Mercado Amazonas 2009).

La capacidad prorrateada quedará expresada así:

Capacidad total: 228.480 productos

50% hortalizas orgánicas: 114.240 unidades

40% frutas orgánicas: 91.392 unidades

10% productos agroindustriales: 22.848 unidades

Con los datos anteriores y tomando en cuenta el porcentaje de ponderación obtenido por línea de productos del estudio de la oferta actual, se procedió a distribuir por líneas de productos, quedando:

**Hortalizas orgánicas a cubrir por el proyecto:**

<b>Hortalizas</b>	<b>Ponderación</b>	<b>Cantidad en unidades a cubrir</b>
Acelga	12,54%	14.326
Brócoli	14,11%	16.119
Lechuga	12,54%	14.326
Rábano	4,70%	5.369
Tomate riñón	12,54%	14.326
Zanahoria	20,06%	22.917
Otras	23,51%	26.858
<b>Subtotal</b>	<b>100%</b>	<b>114.240</b>

En cuanto al cuadro anterior, el proyecto estima cubrir de la demanda insatisfecha el 14,86%, el mismo que se lo obtuvo de la relación entre la demanda a cubrir por el proyecto con la demanda insatisfecha del último año (5to año del estudio de mercado), obteniéndose del siguiente cálculo:

$$\% \text{ de demanda a cubrir} = \frac{114.240 \text{ productos al año}}{768.604 \text{ productos insatisfechos 5to año}}$$

$$\% \text{ de demanda a cubrir} = 14,86\%$$

Esto implica que del 100% de la demanda insatisfecha en hortalizas orgánicas, el 14,86% será cubierto con el proyecto.

Con este porcentaje se procedió a estimar la cantidad a cubrir en los cinco años de vida útil del proyecto, siendo:

### Demanda a cubrir en hortalizas proyectada

AÑOS	Acelga	Brócoli	Lechuga	Rábano	Tomate riñón	Zanahoria	Otros	Total
2010	13.203	14.411	13.989	4.804	10.059	20.103	29.128	<b>105.697</b>
2011	13.462	14.694	14.263	4.898	10.256	20.497	29.699	<b>107.771</b>
2012	13.726	14.982	14.543	4.994	10.458	20.900	30.282	<b>109.885</b>
2013	13.996	15.276	14.829	5.092	10.663	21.310	30.876	<b>112.042</b>
2014	14.270	15.576	15.120	5.192	10.872	21.728	31.482	<b>114.240</b>

### Frutas orgánicas a cubrir por el proyecto:

Frutas	Ponderación	Cantidad en unidades a cubrir
Durazno	7%	6.397
Limón	22%	20.106
Mandarina	11%	10.053
Manzana	12%	10.967
Naranja	11%	10.053
Papaya	4%	3.656
Peras	9%	8.225
Plátano	4%	3.656
Tomate de árbol	11%	10.053
Uva	7%	6.397
Otros	2%	1.828
<b>Subtotal</b>	<b>100%</b>	<b>91.392</b>

**Cuadro N. 35**

En relación al cuadro anterior, el proyecto estima cubrir de la demanda insatisfecha el 7,87%, el mismo que se lo obtuvo de la relación entre la demanda a cubrir por el proyecto con la demanda insatisfecha del último año (5to año del estudio de mercado), obteniéndose del siguiente cálculo:

$$\% \text{ de demanda a cubrir} = \frac{91.392 \text{ productos al año}}{1.160.841 \text{ productos insatisfechos 5to año}}$$

$$= 7,87\%$$

$$\% \text{ de demanda a cubrir} = 7,87\%$$

Esto implica que del 100% de la demanda insatisfecha en frutas orgánicas, el 7,87% será cubierto con el proyecto.

Con este porcentaje se procedió a estimar la cantidad a cubrir en los cinco años de vida útil del proyecto, siendo

**Demanda a cubrir en frutas proyectada**

<b>AÑOS</b>	<b>Durazno</b>	<b>Limón</b>	<b>Mandarina</b>	<b>Manzana</b>	<b>Naranja</b>	<b>Papaya</b>	<b>Peras</b>	<b>Plátano</b>	<b>Tomate de árbol</b>	<b>Uvas</b>	<b>Otros</b>	<b>Total</b>
2010	8.560	18.575	10.641	7.065	5.567	4.111	5.276	4.111	6.243	7.207	7.202	<b>84.557</b>
2011	8.728	18.940	10.850	7.204	5.676	4.191	5.379	4.191	6.366	7.348	7.343	<b>86.217</b>
2012	8.899	19.312	11.062	7.345	5.787	4.274	5.485	4.274	6.491	7.492	7.488	<b>87.908</b>
2013	9.074	19.691	11.280	7.490	5.901	4.357	5.592	4.357	6.618	7.639	7.634	<b>89.633</b>
2014	9.252	20.077	11.501	7.637	6.017	4.443	5.702	4.443	6.748	7.789	7.784	<b>91.392</b>

**Productos agroindustriales a cubrir el proyecto:**

<b>Productos agroindustriales</b>	<b>Ponderación</b>	<b>Cantidad en unidades a cubrir</b>
Arrope de mora	30%	6.854
Hortalizas en vinagre	9%	2.056
Nogadas	9%	2.056
Dulce de guayaba	9%	2.056
Conservas	10%	2.285
Vino de frutas	13%	2.970
Otros	20%	4.570
<b>Subtotal</b>	<b>100%</b>	<b>22.848</b>

**Cuadro N. 36**

En lo que respecta al cuadro anterior, el proyecto estima cubrir de la demanda insatisfecha el 6,29%, el mismo que se lo obtuvo de la relación entre la demanda a cubrir por el proyecto con la demanda insatisfecha del último año (5to año del estudio de mercado), obteniéndose del siguiente cálculo:

$$\% \text{ de demanda a cubrir} = \frac{22.848 \text{ productos al año}}{363.407 \text{ productos insatisfechos 5to año}}$$

$$\% \text{ de demanda a cubrir} = 6,29\%$$

Esto implica que del 100% de la demanda insatisfecha en productos agroindustriales, el 6,29% será cubierto con el proyecto.

Con este porcentaje se procedió a estimar la cantidad a cubrir en los cinco años de vida útil del proyecto, siendo:

#### **Demanda a cubrir en productos agroindustriales proyectado**

<b>AÑOS</b>	<b>Arrope de mora</b>	<b>Hortalizas en vinagre</b>	<b>Nogadas</b>	<b>Dulce de guayaba</b>	<b>Conservas</b>	<b>vino de frutas</b>	<b>Otros</b>	<b>Total</b>
2010	6.466	1.940	1.607	1.607	2.294	2.389	4.837	<b>21.139</b>
2011	6.592	1.978	1.639	1.639	2.339	2.436	4.932	<b>21.554</b>
2012	6.722	2.017	1.671	1.671	2.385	2.484	5.028	<b>21.977</b>
2013	6.854	2.056	1.704	1.704	2.431	2.533	5.127	<b>22.408</b>
2014	6.988	2.096	1.737	1.737	2.479	2.582	5.228	<b>22.848</b>

**Cuadro N. 37**

Elaborado por: La autora

### **4.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO**

Para determinar la ingeniería del proyecto se estableció los elementos de estudio, tanto a nivel de valores nutricionales de los productos orgánicos, proceso de entrega del servicio, equipamiento, área de infraestructura, asistencia técnica, requerimiento de personal administrativo y operativo y distribución de planta.

### 4.3.1. PROCESO DE RECEPCIÓN Y ENTREGA DEL PRODUCTO ORGÁNICO Y AGROINDUSTRIAL

El proceso de adquisición del producto orgánico (hortalizas y frutas) y agroindustriales, al igual que el proceso de entrega o su comercialización, se lo representa mediante un flujograma de proceso, siendo:

#### Proceso de adquisición de los productos orgánicos y agroindustriales

##### Actividades:

##### **Adquisición de productos orgánicos y agroindustriales**

<b>Actividad</b>
1. Elaboración del pedido
2. Verificación del pedido
3. Constatación de fondos para la compra
4. Verificación de listado de proveedores
5. Asignación del proveedor
6. Contacto con proveedor
7. Pedido al proveedor
8. Pago del pedido
9. Recepción del pedido
10. Control del ingreso del pedido
11. Almacenamiento del producto

**Cuadro N.38**

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

#### Proceso de entrega o comercialización de los productos orgánicos y agroindustriales

##### Actividades:

##### **Entrega de productos orgánicos y agroindustriales**

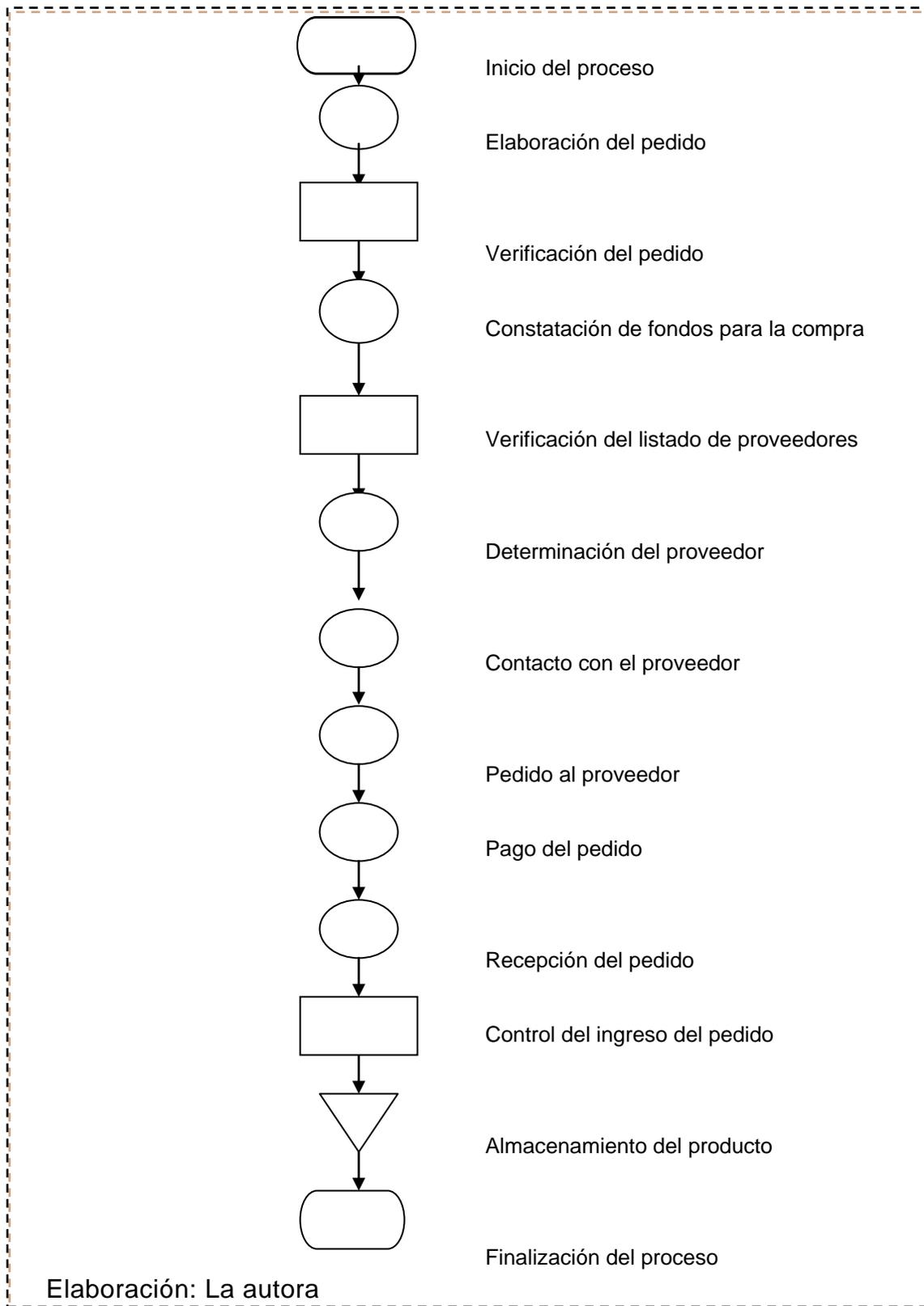
<b>Actividad</b>
1. Ingreso del cliente
2. Recepción del cliente por parte del personal
3. Información al cliente de los productos ofertados
4. Pago del producto y entrega de facturas respectivas
5. Entrega del producto
6. Salida del cliente

**Cuadro N. 39**

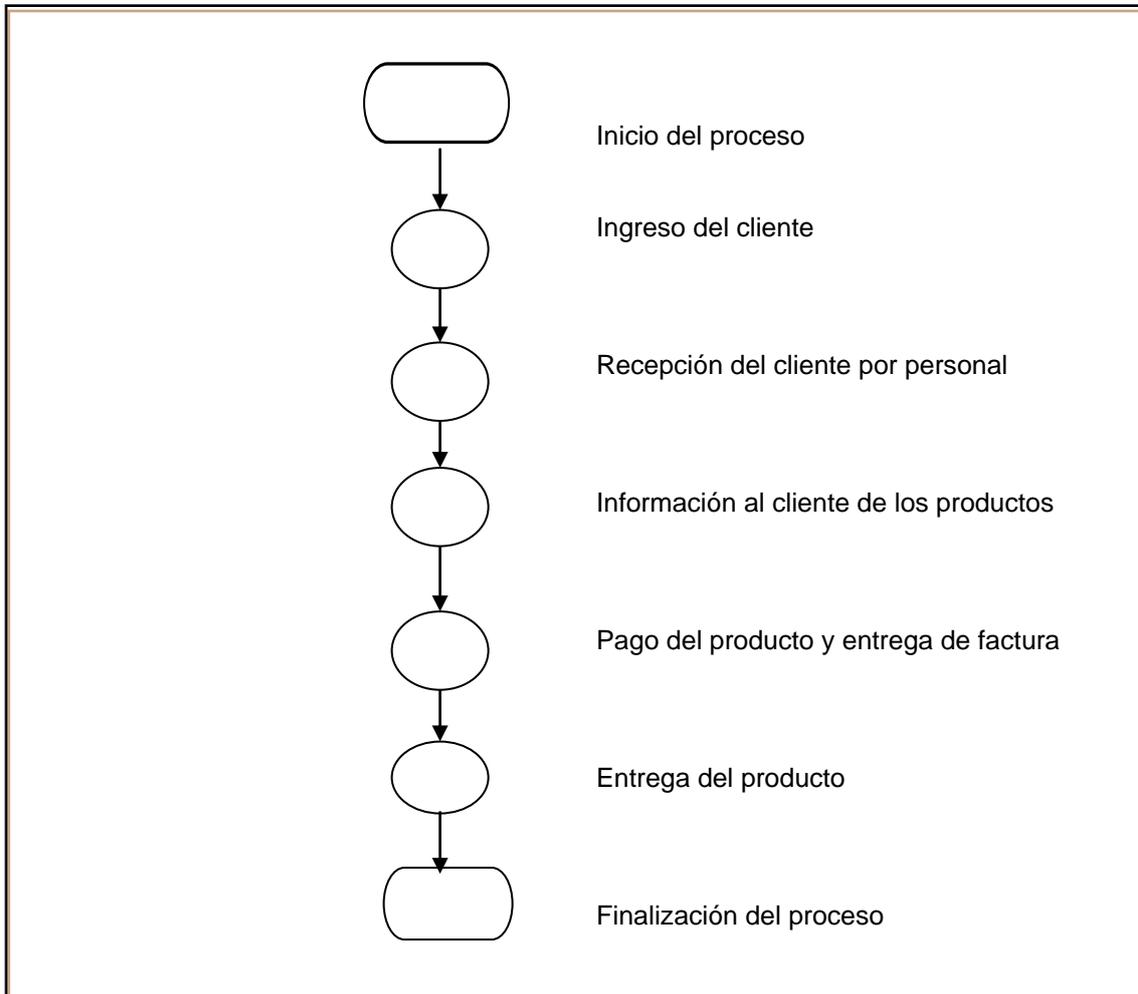
Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

**Diagrama N. 1**  
**Flujo grama del proceso de adquisición de los productos orgánicos y agroindustriales**

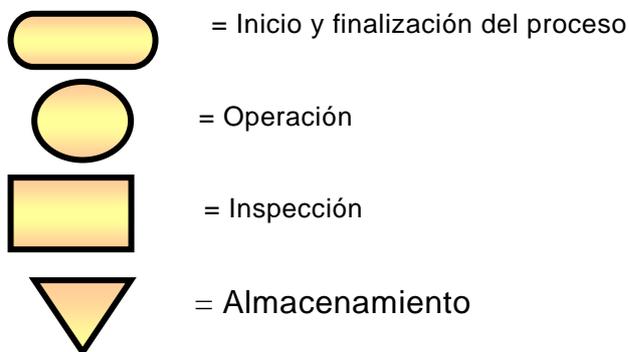


**Diagrama N. 2**  
**Flujograma del proceso de entrega o comercialización de los**  
**productos orgánicos y agroindustriales**



**Elaboración: La autora**

Simbología utilizada:



**Fuente: Urbina, Gabriel Baca; Evaluación de proyectos; 4ta edición; 2001**

#### 4.3.2. EQUIPAMIENTO PARA LA INSTALACIÓN

El equipamiento que se requerirá para la microempresa de comercialización de productos orgánicos y agroindustriales, será el siguiente:

##### EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y DE OFICINA

Descripción	Unidad	Cantidad
Computador Pentium IV	Unidad	1
Impresora	Unidad	1
Teléfono	Unidad	1
Calculadora	Unidad	2

**Cuadro N. 40**

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: La autora

##### MATERIALES Y SUMINISTROS DE OFICINA (Trimestral)

Descripción	Unidad	Cantidad
<b>Materiales oficina:</b>		
Factureros	U	2
Carpetas	Docenas	1
Libro de registros	U	2

**Cuadro N. 41**

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La autor

### MUEBLES Y ENSERES

Descripción	Unidad	Cantidad
Archivador	U	1
Escritorio Metálico	U	2
Sillas Giratorias	U	1
Sillas	U	4
Estanterías	U	10
Vitrina mostrador	U	2
Basureros	U	2
Extintores de incendios	U	1

**Cuadro N. 42**

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La autora

### MATERIALES DE EMPAQUE DEL PRODUCTO

Descripción	Medida	Cantidad al año
Cajas de cartón	Unidad	1.220
Fundas plásticas	Rollos (1 rollo 1.000 fundas)	60
Cintas de embalaje	Rollos	200

**Cuadro N. 43**

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La autora

### EQUIPO DE ALMACENAMIENTO Y EMPAQUE

Descripción	Medida	Cantidad al año
Tinas de recepción	Unidad	10
Balanzas en Kg.	KG.	1
Enfundadora	Unid.	1
Preciadora	Unid.	1

**Cuadro N. 44**

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La autora

### PERSONAL ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO

Descripción	Tiempo empleado	Cantidad
Administrativos:		
Gerente	Completo	1
Contadora	Temporal	1
Comercialización:		
Vendedor/a	Completo	1
Operativa:		
Bodeguero	Completo	1

**Cuadro N. 45**

**Fuente:** Investigación directa  
**Elaborado por:** La autora

De la investigación realizada se desprende que existe un gran número de proveedores en todo el país, por lo tanto los materiales e insumos al igual que el equipo que se utilizará en el proceso de entrega de los productos orgánicos y agroindustriales serán de procedencia nacional, siendo los principales productos base los siguientes:

### SUMINISTROS DE LIMPIEZA

Descripción	Medida	Cantidad mensual
Desinfectantes	Global	1
Útiles de limpieza	Kit	1

**Cuadro N. 46**

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** La autora

#### 4.4. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

El lugar donde se va a llevar a cabo el proyecto de creación de la microempresa de comercialización de productos orgánicos y agroindustriales tendrá una extensión de 180 m<sup>2</sup> de construcción, la misma que se encuentra distribuida de la siguiente manera:

##### DISTRIBUCIÓN DEL AREA DE CONSTRUCCIÓN

Áreas	Dimensión en m <sup>2</sup>
Área administrativa	12,00
Área contabilidad	8,00
Bodega	40,00
Área de comercialización	120,00
<b>Total</b>	<b>180,00m<sup>2</sup></b>

**Cuadro N. 47**

Fuente: Arq. José Andrade  
Elaborado por: La autora



## **4.5. ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO**

### **4.5.1. MARCO LEGAL**

Por la facilidad que brinda se considera al principio en un período de corto plazo y detallando lo necesario hacer que funcione como una microempresa, y luego constituirle como Sociedad de Hecho, por lo tanto se detalla a continuación todos los pasos necesarios para su funcionamiento y constituirle como tal cumpliendo con la legislación vigente.

#### **4.5.1.1. La microempresa según su actividad**

##### **a. Comercial.**

Es una microempresa que vende directamente en producto terminado

#### **4.5.1.2. La microempresa según su capital**

##### **b. Privada.**

Es una microempresa que tiene un capital total o mayoritario que pertenece a particulares.

#### **4.5.1.3. La microempresa por el número de personas**

##### **c. Unipersonal.**

Es una microempresa constituida por una sola persona. Por lo general se encuentra como microempresa.

#### **4.5.1.4. La microempresa según su escala**

##### **d. Microempresa.**

Es la más pequeña de la escala empresarial, que no sobrepasa los US \$ 30.000 y los 10 trabajadores.

#### **4.5.1.5. La microempresa según el Marco Jurídico**

##### **e. Empresa Sociedad de hecho.**

Por ser aquella que se constituye sin necesidad de cumplir ninguna solemnidad, puesto que no existe ley que determine algún tipo de obligación para su constitución.

#### **4.5.2. ASPECTOS FISCALES DE LA MICROEMPRESA**

Para constituir la Idea de Negocio con personería natural, debemos realizar el siguiente trámite.

##### **4.5.2.1. Registro Único de Contribuyentes**

Para obtener el RUC se requiere:

- a.** Cédula de identidad;
- b.** Recibo de agua, luz o teléfono
- c.** Llenar formulario

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objetivos proporcionar información a la administración tributaria. LEY RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO 2009.

Están obligados a inscribirse todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeros, que inicien o realicen actividades económicas en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador.

El plazo para inscribirse es de treinta días contados a partir de la constitución o iniciación de las actividades económicas. Los requisitos para inscribir una microempresa son la cédula de identidad y llenar el formulario.

La actualización de los datos de inscripción procede siempre y cuando haya:

- a. Cambiado de actividad económica;
- b. Cambiado de domicilio
- c. Cesado su actividad; y,
- d. Aumentado o disminuido el capital.

### **4.5.3. ASPECTOS LEGALES DE LA MICROEMPRESA**

El listado que deberá considerar la microempresa tanto para su implantación como para su operación, incluido el lugar donde se debe llevar a cabo y su costo.

#### **4.5.3.1. Patente municipal**

Es un comprobante de pago emitido por la Administración zonal correspondiente por la cancelación anual del impuesto de patente municipales se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial o industrial y opere en el sector.

**a. Tiempo.**

De inmediato despacho a través de la ventanilla de recaudación.

**b. Requisitos.**

En caso de inscripción para obtener la patente por primera vez, presentar:

**c. Patente persona natural.**

Formulario de declaración del Impuesto de Patente, original y copia; RUC original y copia; Copia de cédula de ciudadanía; Copia de carta de pago del impuesto predial del año en curso; Formulario de categorización emitido por la oficina de Control Sanitario (para las actividades

comerciales que requieran el permiso sanitario)

**Nota 1.**

Para el pago de patente cuando ya existe la inscripción el interesado deberá acercarse a partir del 2 de enero de cada año a la Administración Zonal respectiva.

**Nota 2.**

Para todo trámite deberá presentarse el certificado de votación de acuerdo a la Ley de Elecciones. LEY DE RÉGIMEN MUNICIPAL 2008.

**4.5.3.2. Permiso sanitario de funcionamiento**

(Acuerdo ministerial RO N° 58 de 04/03). Es un documento emitido por la Administración Zonal correspondiente que autoriza el funcionamiento de los siguientes establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario por delegación del Ministerio de Salud: vendedores ambulantes y estacionarios.

**a. Tiempo**

Quince días laborables

**b. Requisitos**

Solicitud (formulario) de permiso sanitario;  
Copia de cédula de ciudadanía y de votación del propietario del negocio; Informe de compatibilidad y/o factibilidad de implantación de uso (otorgado por la Administración Zonal para las actividades comerciales que deben obtener el permiso sanitario por delegación del Ministerio de Salud al Municipio); Comprobante de pago de patente anterior; Comprobante de pago de tasa de permiso sanitario del año; Copia

del RUC vigente.

**Nota 1.**

El plazo máximo para obtener el permiso de funcionamiento es el 30 de junio de cada año, caso contrario se someterán a las sanciones establecidas en el Código de la Salud.

**4.5.3.3 Recomendación del cuerpo de bomberos**

Con el pago de una parte de la patente (10%) se cubre el servicio que da el cuerpo de bomberos a todos los locales que desarrollan actividades económicas, mediante el cual recomiendan la instalación de equipos contra incendios o las seguridades que debe tener para evitar los mismos. El cumplimiento de estas recomendaciones le da derecho al dueño del negocio a reclamar el seguro contra incendio, que es cancelado con todos los pagos de las planillas de energía eléctrica, en caso de que ocurra el flagelo.

**a. Requisitos para obtener este servicio**

Comprar un formulario (USD\$ 1.00) llenarlo y entregar a los bomberos; y, conducir a los inspectores al local comercial para la verificación o inspección.

**b. Registro sanitario.**

Es obligatorio obtener el Registro Sanitario cuando se elaboran productos alimenticios procesados. Es decir, hay una gran diferencia con el Permiso Sanitario, que sirve para el funcionamiento del local que expende alimentos.

**c. Exentos de Registro Sanitario**

Productos alimenticios en su estado natural, como frutas, hortalizas, verduras frescas, miel de abeja y otras que no hubiera sido sometido a proceso alguno de transformación.

Productos semielaborados; Granos secos al granel; Productos de origen animal, crudos, refrigerados o congelados que no hubieren sido sometidos a proceso alguno de transformación y se presente sin marca comercial; Materias primas en general producidas en el país o importadas, destinadas a la elaboración de alimentos;

Productos de panadería y que se comercializan sin un envase o marca comercial.

Si bien están exentos de registro sanitario, no lo están del control de la autoridad de salud.

#### **4.5.3.4. Licencia sanitaria para productos artesanales**

Para los artesanos y empresarios de la microempresa hay un tratamiento especial mediante el cual no requieren de Registro Sanitario, sino de Licencia Sanitaria extendida por la Dirección Provincial de Salud de la respectiva provincia donde se elabore o expendan el producto. La Dirección Provincial exigirá exclusivamente el cumplimiento de las normas de buenas prácticas de manufactura.

#### **4.5.3.5. Registro como artesano o empresario de la microempresa**

Para acogerse a la disposición anterior y estar exento del pago, deberán registrarse en el MICIP (Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad) en las oficinas de la Dirección Nacional de Artesanía y Microempresa.

##### **a. Requisitos para el Registro**

Cédula de Identidad; Papeleta de Votación

Adquirir formulario

**b. Costos de certificados**

(USD\$ 10.00) para calificarse como “microempresario” que le sirve para obtener la Licencia Sanitaria;

(USD\$ 10.00) para calificarse como artesano.

**4.5.4. ASPECTOS LABORALES**

**4.5.4.1. Información empleadores**

**A.** Requisitos nueva Historia Laboral

**B.** Registro Patronal

**C.** Afiliación del Trabajador

**D.** Pagos al IESS

**E.** Salarios de Aportación

**F.** Tasas de Aportación

**H.** Mora Patronal

**I.** Responsabilidad Patronal

**A. Requisitos Actuales - Historia Laboral**

Requisitos actuales solicitados por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social a los empleadores para su registro en el Sistema Historia Laboral.

**a.** Solicitud de entrega de clave firmada

**b.** Copia de pago de teléfono o luz

**c.** Copia del RUC.

El empleador que se registre en el sistema Historia Laboral podrá realizar diferentes trámites, tales como: solicitudes de nuevos registros patronales, verificar los datos de la empresa, notificar cambios de representante legal, enviar avisos de entrada y salida de trabajadores, reportar novedades sobre los afiliados, en cuanto a cambios en los salarios, promociones, registros de horas extras trabajadas, días laborados, licencia por enfermedad. También podrá pagar planillas de aportes y de créditos de los afiliados, comunicar

responsabilidades patronales, consultar datos y solicitar convenios para pagos en mora.

Historia Laboral es un sistema informático que mejorará la calidad de los servicios y prestaciones y contribuirá a disminuir la congestión en las dependencias del Seguro Social.

### **B. Registro Patronal - Inscripción Patronal**

Los empleadores o patronos tienen obligaciones legales con sus trabajadores y con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. El patrono está obligado a solicitar en el IESS el número patronal que es la identificación de empresas públicas y privadas; de empleadores domésticos, artesanos autónomos. El número patronal le sirve al empleador para afiliarse a sus trabajadores y realizar los diferentes trámites en el Instituto.

#### **4.5.5. REQUISITOS NECESARIOS PARA LA OBTENCIÓN DE LA CERTIFICACIÓN DEL SELLO VERDE PARA PRODUCTOS ORGÁNICOS.**

Los pasos a seguir para llegar a ser un productor orgánico certificado son muy básicos. Los cinco pasos a continuación son típicos, aunque algunas variaciones pueden ser aplicadas en diferentes circunstancias:

##### **4.5.5.1. Como identificar a un agente certificador apto.**

Las agencias de certificación orgánica pueden ser operadas por el departamento de agricultura del estado, o pueden ser entidades privadas, pero deben ser acreditadas por el Programa Orgánico Nacional. Los agentes certificadores trabajan como una extensión del gobierno federal, dando licencias a los productores para que estos puedan usar el término “orgánico” para vender sus productos.

El criterio usado para evaluar a un agente certificador debe incluir:

- a.** La voluntad y habilidad en responder a preguntas sobre su programa de certificación
- b.** Ser miembro de prominentes y valiosas organizaciones tales como OTA (Organic Trade Association) y OMRI (Organic Materials Review Institute)
- c.** Su trayectoria en la certificación de su clase de empresa (Los agentes certificadores están en la posición de dar juicio acerca del cumplimiento y ayudan inmensamente si ellos comprenden las restricciones de su empresa)
- d.** La estabilidad y solvencia del negocio (Estará operando todavía el próximo año?)
- e.** Servicios adicionales de certificación que ofrecen (Ej.: Kosher, Free Farmed, etc.)
- f.** Reconocimiento en el mercado del logotipo del agente certificador
- g.** La necesidad de los compradores (el comprador de una mercancía orgánica puede pedir que se use un agente certificador determinado)
- h.** Acreditación adicional a la de NOP por cuerpos de acreditación internacionales tales como IFOAM (International Federation of Organic Agricultural Movements), JAS (Japan Agricultural Standards) para ventas a Japón, o CAQ (Conseil des Appellations Agroalimentaires du Québec) para ventas a Québec, Canadá
- i.** Costos de la certificación
- j.** Oportunidades educacionales, referencias a

apoyo técnico, apoyo de promoción de mercados, a través de boletines, directorios de miembros, reuniones de asociaciones, talleres, representación de clientes certificados en exposiciones de la industria

#### **4.5.5.2. Presentación de la solicitud**

Después de identificar a un agente certificador, el productor debe pedir un paquete de solicitud, el cual típicamente incluye un cuestionario sobre el plan de sistema orgánico de un rancho. Al mismo tiempo se puede requerir el pago por la solicitud. El agricultor (o procesador) debe leer cuidadosamente las listas de normas y materiales; el agente certificador puede responder a cualquier pregunta que haya. El agricultor (o procesador) debe completar el cuestionario, el cual requiere información sobre la granja o rancho incluyendo detalles sobre su plan de fertilidad para la tierra, semillas y trasplantes, prácticas de control de malezas y plagas (incluyendo los materiales que se piensan usar), y rutinas de almacenamiento y manejo pos-cosecha. Se requieren mapas del terreno junto con la historia de cultivos hechos anteriormente en todos los campos o parcelas. Se deben delinear las estrategias para prevenir contaminación con sustancias prohibidas y la mezcla con productos no orgánicos. El cuestionario también pide información sobre los planes del agricultor para examinar la operación de la granja con el objeto de asegurar el cumplimiento con las normas. En este momento el productor puede firmar un acuerdo con el agente certificador.

#### **4.5.5.3. Revisión de la solicitud**

¿Está todo completo? El agente certificador revisa la solicitud del plan del sistema orgánico para estar seguro que está completo y que la operación puede cumplir con las normas del reglamento orgánico del NOP. Si se requiere más información, esta se pide al agricultor.

#### **4.5.5.4. Inspección del sitio**

Si la aplicación del plan de sistema orgánico se considera estar completa, el agente certificador asigna un inspector orgánico para inspeccionar todas las áreas indicadas de la granja o rancho. El inspector busca todas las indicaciones de que el productor está operando de acuerdo a su plan orgánico y está en cumplimiento con las normas orgánicas. El o ella examinan los campos, implementos agrícolas y edificios; revisa las orillas o bordes y el uso de los terrenos vecinos; y avalúa los riesgos de contaminación y entremezcla. El inspector examina todos los archivos escritos que documentan las prácticas de manejo, fuentes de semillas, prácticas usadas, producción de abono o compost, producción convencional en la granja, si la hay, y archivos de cosechas, almacenamiento, transporte y ventas de productos orgánicos. Una declaración de inspección formal de cumplimiento es firmada por el productor y el inspector. Al final de la inspección, el inspector revisa con el productor todos los puntos acerca de problemas reconocidos en el incumplimiento al reglamento. Finalmente, el inspector presenta al certificador un informe detallado de sus observaciones. (Nótese que los inspectores solamente toman nota de las observaciones; ellos no toman decisiones sobre certificación).

#### **4.5.5.5. Revisión final**

La solicitud del plan de sistema orgánico de la granja o rancho y el informe de inspección son revisados por un individuo o un comité de certificación con experiencia en agricultura orgánica y normas de certificación. Puede haber varios resultados a esta revisión:

- a.** Se aprueba la certificación orgánica
- b.** Se pide información adicional
- c.** Se da aviso de incumplimiento
- d.** Se niega la certificación

Si la certificación se aprueba, el productor puede comenzar a comercializar sus productos como orgánicos. Al productor se le permite usar el sello del agente certificador y también el sello orgánico del USDA.

La notificación de incumplimiento significa que el candidato recibirá certificación si se corrigen ciertas cosas. Un productor tiene la opción de protestar el cargo de incumplimiento. También tiene la opción de hacer una solicitud a través de otro agente certificador. Sin embargo, como todos los agentes certificadores reconocen las mismas normas federales, cualquier violación de estas normas necesitará ser corregida. Los problemas de incumplimiento generalmente involucran archivos inadecuados de tales cosas como las aplicaciones de estiércol, limpieza del equipo en granjas donde también se efectúan operaciones convencionales, y la preparación del abono o compost.

Cuando se niega la certificación lo cual se hace típicamente cuando el agente certificador juzga claramente que el productor es incapaz de cumplir con las regulaciones orgánicas federales. Por ejemplo, una granja en la que se han usado productos químicos prohibidos y este es su primer o segundo año de transición a la producción orgánica no puede recibir certificación porque la tierra debe estar libre de pesticidas y fertilizantes prohibidos por un mínimo de tres años.

Al llegar este punto, los productores no pueden usar el término “orgánico,” “transición a orgánico,” u otro término parecido a orgánico para describir y comercializar la producción de campos o parcelas en transición. Algunos certificadores entregan certificados para “Certificado de Transición” para productores que cumplen con todos los requisitos para certificación orgánica excepto el paso de los 36 meses completos de transición desde la última aplicación de materiales prohibidos. Este asunto está bajo consideración por el Programa Orgánico Nacional y otras formas legales de estado de transición podrían ser reconocidas en el futuro.

## **4.5.6. BASE FILOSÓFICA DE LA MICROEMPRESA**

### **4.5.6.1. VISIÓN**

**Convertir en los próximos cinco años a la microempresa, en la principal comercializadora de productos orgánicos y agroindustriales de la zona norte del país; mediante una relación activa entre cliente y empresa, logrando de esta manera identificar las necesidades del cliente y así poder satisfacer sus requerimientos.**

Esta visión estará sustentada en los siguientes pilares:

- a.** Afianzar la concepción, de que el cliente es la razón de ser de la empresa y que de él dependerá su permanencia y crecimiento
- b.** Fomentar el trabajo en equipo y la participación de todo el personal;
- c.** Promover la salud en la alimentación diaria al consumir productos orgánicos y agroindustriales.

### **4.5.6.2. MISIÓN**

**Comercializar en forma sostenida los productos orgánicos y agroindustriales, brindando al cliente productos de calidad con el mejor servicio y atención inmediata, convirtiéndose al mismo tiempo en una microempresa que contribuya al mejoramiento del bienestar personal y al desarrollo económico de la región.**

Esta misión partirá de los siguientes principios:

- a. Desarrollo integral del Talento Humano;
- b. Trabajo en equipo
- c. Mejoramiento continuo en función de los requerimientos del cliente.

#### **4.5.6.3. POLÍTICA DE LA EMPRESA**

##### **A. Para empleados:**

- a. Respetar los horarios que se dispongan a cada una de las áreas.
- b. Todos los empleados deben tener el máximo respeto para con los clientes y saber que el cliente ordena en cuanto a la atención.
- c. El empleado deberá estar correctamente uniformado en las diferentes áreas.

#### **4.5.6.4. VALORES CORPORATIVOS**

##### **a. Honradez.**

En todas las actividades que se realicen la comercialización de los productos, la honradez juega un papel importante, ya que de esto dependerá la imagen de la

microempresa.

**b. Responsabilidad.**

Para la ejecución de todas las actividades, la responsabilidad es el hecho generador, para el cumplimiento de las obligaciones en la microempresa

**c. Cooperación.**

La realización de las actividades comerciales necesitan de cooperación entre el personal de la microempresa y el cliente, ya que así se podrá desarrollar un buen desenvolvimiento del negocio.

**d. Calidad, Eficiencia y Eficacia.**

Los productos orgánicos y agroindustriales brindados por la microempresa serán de excelente calidad, gracias a la eficiencia y eficacia de los trabajadores y de quienes estén al frente de la microempresa.

**e. Flexibilidad y apertura al cambio.**

Todo el personal debe estar sujeto al cambio y mejoramiento continuo de la microempresa.

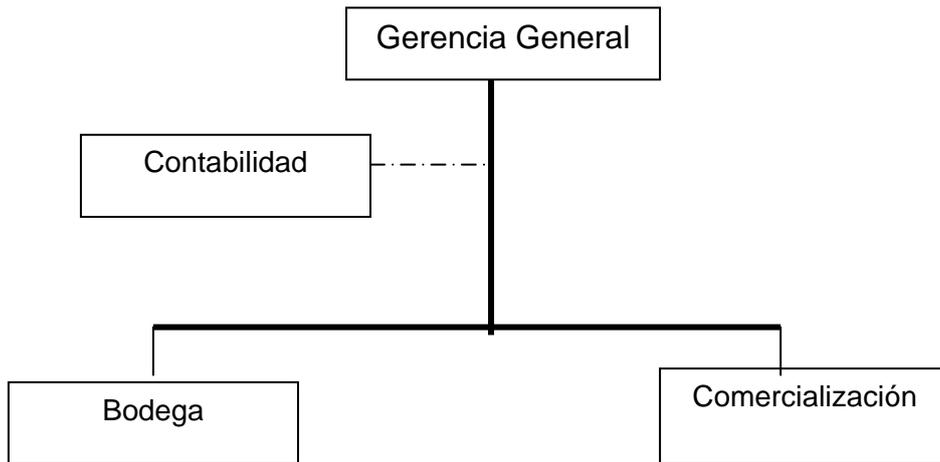
#### **4.5.6.5. Estructura organizacional**

La estructura organizacional que se pretende realizar, corresponde a una organización de tipo vertical, esta figura es usada principalmente por pequeñas empresas.

Conforme crezca la organización, se deberá ampliar la estructura de puestos, de acorde a las necesidades, pero siempre bajo el criterio de optimizar recursos.

#### 4.5.6.6. Organigrama estructural de la microempresa

**Organigrama N. 1**



<b>Referencias:</b>			
<b>————</b>	Nivel autoridad	<b>Elaborado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>
<b>- - - - -</b>	Nivel apoyo temporal	Patricia Pérez	Gerencia General
<b>┌</b> <b>└</b>	Nivel apoyo		<b>Fecha:</b>
			12-01-09

**Elaboración: La autora**

#### 4.5.6.7. Manual de funciones

##### **A. Departamento de Gerencia a cargo del Gerente General**

##### **a. Descripción del Puesto**

Es la unidad administrativa de la microempresa; delegará su autoridad, más no su responsabilidad. De sus

decisiones depende el curso normal de la organización, deberá diseñar previsiones futuras que ayuden al crecimiento de la misma, esta bajo su dependencia: Contadora, bodeguero y el jefe de comercialización.

### **b. Características**

- Persona con iniciativa, don de mando y liderazgo.
- Poseer una buena actitud y espíritu emprendedor.
- Buena comunicación interpersonal.
- Debe saber motivar a sus empleados.
- Capacidad para prever nuevas situaciones y adaptarse a ellas.

### **c. Funciones y Responsabilidades**

- Representar a la microempresa en asuntos relacionados al giro del negocio.
- Coordinar el tipo de productos que el local ofrecerá a los clientes.
- Seleccionar, capacitar y controlar al personal.
- Supervisar al personal y preocuparse por mantener niveles óptimos de eficiencia y limpieza.
- Elaborar informes sobre gastos, requisición de inventarios y evaluar los productos brindados.
- Aprobar la emisión de cheques y salidas de dinero.
- Tomar decisiones para mantener la

imagen del negocio.

#### **d. Requerimientos del Puesto**

- Título profesional en Administración de Empresas o carreras afines
- Experiencia mínima un año en comercialización de productos orgánicos y agroindustriales.
- Edad comprendida entre 25 a 40 años.
- Manejo de paquetes informáticos.
- Buena presencia.
- Disponibilidad para trabajar a tiempo completo.

### **B. Departamento de Contabilidad a cargo de Contador/a; depende de Gerente General**

#### **a. Funciones principales**

- Será el encargado de la elaboración de los estados financieros y el cierre del período económico de la microempresa.
- Consolidar la información contable.
- Hacer las declaraciones de los impuestos.
- Elaborar roles de pago de los empleados.

#### **b. Responsabilidad**

- Cumplir con las disposiciones legales, en torno al control y manejo de la situación financiera de la microempresa.
- Presentar oportunamente información

contable-financiera a gerencia.

### **c. Requisitos**

- Poseer acreditación CPA.
- Mínimo tres años de experiencia.
- Conocimientos en computación.
- Conocimiento en tributación e impuestos.

## **C. Departamento de Comercialización a cargo del Vendedor**

### **a. Descripción del puesto**

La utilidad del puesto radica en tener la capacidad y experiencia para realizar ventas de productos orgánicos y agroindustriales a clientes potenciales como clientes finales, el desarrollo de sus actividades se rige por las disposiciones de su jefe inmediato; reporta a Gerencia.

### **b. Características**

- Honradez en su trabajo.
- Eficiencia en todas sus labores.
- Comunicación con los jefes inmediatos.

### **c. Funciones y Responsabilidades**

- Hacer los contactos con compradores potenciales.
- Buscar nuevos mercados.
- Diseñar campañas de publicidad y promoción del producto ofrecido por la microempresa.
- Presentar reportes de cualquier anomalía a su jefe inmediato.

- Realizar las tareas que sus superiores le hayan sido asignadas.

#### **d. Requerimientos del puesto**

- Estudios a nivel superior no indispensable.
- Edad comprendida entre 25 y 40 años.
- Experiencia en ventas de productos agrícolas y procesados.
- Buenas referencias de trabajos anteriores.
- Dispuesto a trabajar a tiempo completo.

### **D. Departamento de Bodega a cargo del Bodeguero**

#### **a. Descripción del puesto**

La utilidad del puesto radica en saber manejar el ingreso y salida de producto en forma organizada, empleando un sistema de control permanente en cuanto a su manejo interno, en combinación directa con el área de comercialización, el mismo que en el desarrollo de sus actividades se regirá a las disposiciones de su jefe inmediato; reporta a Gerencia

#### **b. Características.**

- Honradez en su trabajo
- Eficiencia en todas sus labores.
- Comunicación con los jefes inmediatos.
- Seguridad en los actos que realice.

#### **c. Funciones y Responsabilidades**

- Llevar en forma controlada el ingreso y

salida de productos.

- Hacer registros kardex.
- Presentar informes del manejo interno de su área a gerencia.
- Hacer adquisiciones.
- Buscar proveedores.
- Llevar un registro de salidas.
- Presentar reportes de cualquier anomalía a su jefe inmediato.
- Realizar las tareas que sus superiores le hayan sido asignadas.
- Velar por el buen funcionamiento de la microempresa.

#### **d. Requerimientos del puesto**

- Estudios de instrucción superior (mínimo 2 años de universidad).
- Edad comprendida entre 20 y 30 años.
- Buenas referencias de trabajos anteriores.
- Dispuesto a trabajar a tiempo completo.
- Tener conocimientos de manejo de bodegas.