



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

## **FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

### **CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

#### **TRABAJO DE GRADO**

#### **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ EN LA PARROQUIA LA CAROLINA- CANTÓN IBARRA, PROVINCIA IMBABURA.**

Previa la obtención del título de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría. C.P.A

**AUTORES:** José Elmer Acosta Perea

Edit Genoveva Pantoja Leitón

**ASESOR:** Dra. Soraya Rhea

Ibarra, 2015

## RESUMEN EJECUTIVO

La investigación realizada para definir el estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de café en la parroquia La Carolina- cantón Ibarra, provincia Imbabura, fue de mucha importancia porque permitió cuantificar la zona productiva agrícola, especialmente a productores de café que desde años atrás se dedicaron a cultivar este grano, con miras a la exportación. El estudio de mercado evidenció la existencia de una demanda insatisfecha 2.577 sacos de 60 kg en el año 2014 y con una tendencia creciente del 1% anual. En la parte técnica el proyecto plantea la existencia de personal administrativo y operativo que permitan el funcionamiento de la empresa, los mismos que deben estar dotados de la infraestructura, equipamiento y demás recursos necesarios para su óptima labor, bajo todas estas consideraciones se estimó un capital de trabajo de 94.050,00 dólares y una inversión total ascendente a 123.638 dólares, en donde el 23% se definen como capital propio y el 77% como capital financiado. Por otra parte, en la evaluación financiera presenta índices favorables, que bajo las circunstancias descritas el Valor Actual Neto es de 50.279,78 dólares; la tasa interna de retorno cercana al 21%; la relación costo – beneficio de 1,41 y la recuperación en 3 años y 3 meses indican que el proyecto es financieramente rentable, por lo que se recomienda su aplicación con los condicionantes planteados. En virtud de que la unidad productiva nace de la organización de los productores de café para formarse como asociación agrícola, la que cuenta como órgano máximo de control la Asamblea de Socios. Finalmente en cuanto a los impactos se planteó enfoques socioeconómicos como razón productiva y de desarrollo humano; de género, como pilar de equidad dentro de las nuevas empresas y ambientales, orientados al cuidado del entorno natural.

## SUMMARY

The investigation carried out to define the study of feasibility for the creation of a production company and commercialization of coffee in the parish The Carolina - canton Ibarra, county Imbabura, was of a lot of importance because it allowed to quantify the agricultural productive area, especially to producing of coffee that from years behind were devoted to cultivate this grain, with an eye toward the export. The market study evidenced the existence of a demand unsatisfied 2577 sacks of 60 kg in the year 2013, and with a growing tendency of 1% yearly. In the technical part the project outlines administrative and operative personnel's existence that you/they allow the operation of the company, the same ones that should be endowed with the infrastructure, equipment and other necessary resources for its good work, under all these considerations he/she was considered a capital of work of 94050, 00 and an upward total investment to 123638 dollars where 23% is defined as own capital and 77% as financed capital. On the other hand, in the financial evaluation it presents favorable indexes that I lower the described circumstances the Net Current Value it is of 50.279,78 dollars; the near internal rate of return to 21%; the relationship cost - I benefit of 1,41 and the recovery in 3 years and 3 months they indicate that the project is financially profitable, for what its application is recommended with the outlined conditions. By virtue of that the productive unit is born of the organization of those producing of coffee to be formed as agricultural association, the one that counts as maximum organ of control the Assembly of Partners. Finally as for the impacts he/she thought about socioeconomic focuses as productive reason and of human development; of gender, as pillar of justness inside the new companies and environmental, guided under the care of the natural environment.

## AUTORÍA

Nosotros, **José Acosta Perea** y **Edit Pantoja**, declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que hemos consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



Firma

José Acosta Perea

C. C. 100208523-9



Firma

Edit Genoveva Pantoja Leitón

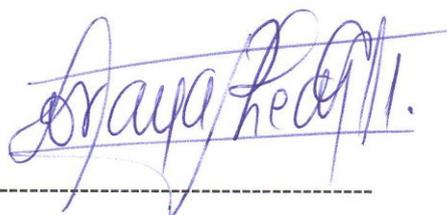
C.C. 100183847-1

## INFORME DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por los egresados **José Acosta Perea** y **Edit Pantoja Leitón**, para optar por el Título de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría, C.P.A cuyo tema es **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ EN LA PARROQUIA LA CAROLINA-CANTÓN IBARRA, PROVINCIA IMBABURA.**

Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del año 2015



**DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO**



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

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

Yo, **José Acosta Perea**, con cédula de ciudadanía N°. 100208523-9, y **Edit Pantoja Leiton** con cédula de ciudadanía N°.100183847-1 , manifestamos nuestra 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 autores del trabajo de grado denominado: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ EN LA PARROQUIA LA CAROLINA-CANTÓN IBARRA, PROVINCIA IMBABURA**, que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría C.P.A, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En nuestra condición de autores nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada.

En concordancia suscribimos 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.

Atentamente,

A blue ink signature of José Acosta Perea, written in a cursive style, is positioned above the name and ID number.

José Acosta Perea  
C.C: 1002085239

A blue ink signature of Edit Genoveva Pantoja Leiton, written in a cursive style, is positioned above the name and ID number.

Edit Genoveva Pantoja Leiton  
C.C.100183847-1



# 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 forma digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

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

<b>DATOS DE CONTACTO</b>			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>		1002085239	
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>		JOSE ACOSTA	
<b>DIRECCIÓN:</b>		SAN ANTONIO DE IBARRA	
<b>EMAIL:</b>		jacostaperea@yahoo.es	
<b>TELÉFONO FIJO:</b>		<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	
<b>DATOS DE LA OBRA</b>			
<b>TÍTULO:</b>		ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ EN LA PARROQUIA LA CAROLINA-CANTÓN IBARRA, PROVINCIA IMBABURA	
<b>AUTOR (ES):</b>		José Acosta; Edit Pantoja	
<b>FECHA:</b>		2015-07-11	
<b>SOLO PARA TRABAJO DE GRADO</b>			
<b>PROGRAMA:</b>		<input checked="" type="checkbox"/> Pregrado <input type="checkbox"/> Posgrado	
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>		Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA	

<b>ASESOR/DIRECTOR</b>	Dra. Soraya Rhea
------------------------	------------------

## **2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD**

Yo, José Acosta Perea con cédula de identidad N°. 100208523-9, y Edit Pantoja Leiton con cédula de ciudadanía N°. 100183847-1, en calidad de autores y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos la entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizamos a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital de 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**

Los Autores 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 asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 11 días del mes de Julio de 2015

### **LOS AUTORES**



José Acosta Perea  
C.C: 1002085239



Edit Genoveva Pantoja Leiton  
C.C.100183847-1

## **DEDICATORIA**

Dedico con todo mi amor este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme haber llegado a la culminación de una etapa muy importante.

A mi madre, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo.

A mi amor bello mi hija quien fue el motivo de inspiración y perseverancia

A mi esposo quien me brindó su comprensión en momentos que más me necesitaba y tenía que asistir a la Universidad.

A mi padre, mis hermanos: Lorena, Patricio, Juan Carlos, a mi precioso Alex que siempre estuvieron presentes y de una u otra manera me brindaron su apoyo incondicional para que yo pueda estudiar y así llegar a la culminación de mi carrera universitaria, a todos ustedes los amo.

**Edit Pantoja**

Dedico este trabajo a Dios sobre todo, por permitirme llegar a culminar este nuevo reto de mi vida.

A mi esposa y mi hija por ser parte especial durante estos años de ardua preparación profesional.

**José**

## **AGRADECIMIENTO**

Nuestro más sincero agradecimiento a todos los profesores que durante estos años de estudio compartieron sus conocimientos para que nosotros seamos buenos profesionales y sobre todo buenos seres humanos.

A nuestros cónyuges por estar siempre apoyándonos en los momentos importantes de nuestra vida.

A todas esas personas que han formado parte de nuestra vida profesional, agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de nuestra vida.

También un profundo agradecimiento a esas personas tan especiales que aún están aquí y aquellas que ya no están pero que forman parte de nuestro corazón por ese amor brindado durante las distintas etapas de nuestras vidas.

## PRESENTACIÓN

El presente trabajo de investigación se encuentra estructurado en siete capítulos, cada uno de ellos representa un tema específico del estudio de factibilidad.

En el **Capítulo I**, se realizó un diagnóstico situacional externo del sector agrícola de la parroquia La Carolina, provincia de Imbabura, el cual permitió conocer la capacidad productiva de café en este sector, al igual que se identificó en la matriz de Relación Diagnóstica, datos necesarios para implantar una empresa para la producción y comercialización de café.

En el **Capítulo II**, se detallan las bases teóricas y científicas que apoyan el presente proyecto, información recopilada de trabajos previos, libros, folletos e internet, fuentes que permitieron presentar la investigación conceptual, por lo que la información secundaria fue de vital ayuda como soporte técnico del estudio.

En el **Capítulo III**, el estudio de mercado permitió identificar el comportamiento de las fuerzas de mercado (oferta, demanda y precio) que se dan dentro del proceso productivo del café y su comercialización en mercados aledaños.

En el **Capítulo IV**, contiene el estudio técnico e ingeniería del proyecto, en donde se detalla el tamaño, localización, e ingeniería del proyecto (infraestructura física, procesos de comercialización, tecnología, equipos, inversiones, talento humano, capital de trabajo e inversión total).

El **Capítulo V**, muestra el análisis financiero, la descripción de los ingresos por ventas, así como todas las salidas representadas por los rubros de materia prima, mano de obra, costos indirectos de producción, costos financieros, depreciaciones, entre otros, elementos que sirvieron para conocer los ingresos y egresos del proyecto; mientras que el cálculo de los

índices financieros como el valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), beneficio/costo (B/C) y el periodo de recuperación de la inversión permitieron concluir que el proyecto financieramente es rentable.

En el **Capítulo VI**, se detalla la estructura legal y organizativa de la nueva unidad productiva, organización que determina la propuesta administrativa (los objetivos empresariales, misión, visión, políticas, organigrama funcional).

El **Capítulo VII**, contiene las proyecciones de los posibles impactos que tendrá el proyecto en el caso de llegar a ejecutarse, tratados desde la perspectiva socioeconómica, de género y ambiente, en la producción del café.

Seguidamente se presentan las conclusiones y recomendaciones a las que se ha llegado luego de la investigación, finalmente se encuentra la bibliografía consultada y los respectivos anexos.

## ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO .....	ii
SUMMARY .....	iii
AUTORÍA.....	iv
INFORME DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO .....	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.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
CONSTANCIAS.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
DEDICATORIA .....	ix
AGRADECIMIENTO .....	x
PRESENTACIÓN.....	xi
ÍNDICE GENERAL .....	xiii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xix
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xxi
INTRODUCCIÓN .....	xxii
ANTECEDENTES DEL PROYECTO.....	xxii
JUSTIFICACIÓN .....	xxii
Objetivo general.....	xxiv
Objetivos específicos .....	xxv
CAPÍTULO I .....	26

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL .....	26
Antecedentes .....	26
Objetivos del diagnóstico.....	27
Objetivo general.....	27
Objetivos específicos .....	27
Matriz de relación diagnóstica .....	28
Análisis de las Variables diagnósticas .....	29
Reseña histórica .....	29
Ubicación geográfica .....	32
Aspectos Socio –Demográficos .....	34
Diagnóstico externo .....	35
Aliados .....	35
Oponentes .....	35
Oportunidades .....	36
Riesgos.....	36
Determinación de la oportunidad de inversión .....	37
CAPÍTULO II.....	39
MARCO TEÓRICO.....	39
Concepto de empresa .....	39
Clasificación de las empresas .....	39
Según la forma jurídica.....	41
Según su dimensión .....	42
Según su ámbito de actuación.....	43
Organización.....	43
Marco legal .....	44

Pasos para la Constitución Legal de la Empresa .....	44
El producto.....	46
Orígenes del café.....	46
Clases de café.....	46
Factores que influyen en el cultivo de café.....	47
Condiciones edáficas .....	48
Métodos de cosecha .....	48
Aspectos técnicos.....	49
CAPÍTULO III.....	55
Presentación .....	55
Identificación del producto .....	57
Importancia del producto .....	57
Aspectos productivos .....	58
Estudio de mercado.....	58
Objetivos del estudio de mercado .....	58
Variables .....	59
Indicadores.....	59
Variable demanda. ....	59
Variable precio.....	60
Variable comercialización. ....	60
Matriz de relación .....	61
Identificación de la población.....	62
Determinación de la muestra .....	62
Diseño de los instrumentos de investigación.....	63
Análisis de la información .....	64

Segmento mercado.....	85
Análisis de la demanda .....	85
Análisis de la oferta .....	86
Demanda insatisfecha .....	86
Comportamiento y proyección del precio.....	87
Análisis de la comercialización. ....	87
CAPÍTULO IV.....	89
ESTUDIO TÉCNICO .....	89
Tamaño del proyecto.....	89
Localización del proyecto .....	89
Macro localización.....	89
Microlocalización .....	90
Ingeniería del proyecto .....	90
Flujo grama de procesos .....	91
Inversión del proyecto.....	93
Propiedad, planta y equipo.....	93
Activos diferidos .....	93
Talento humano .....	94
Materia prima.....	94
Capital de trabajo .....	95
Resumen de la inversión .....	96
Estructura de la inversión.....	96
CAPÍTULO V.....	97
ESTUDIO FINANCIERO .....	97
Ingresos .....	97

Egresos.....	98
Materia prima.....	98
Costos indirectos de producción .....	98
Mano de obra directa .....	99
Gastos administrativos .....	100
Gastos financieros.....	101
Gasto depreciación.....	102
Estados financieros .....	103
Estado de situación financiera .....	103
Estado de resultados.....	103
Flujo de efectivo .....	104
Estructura financiera .....	105
Costo del capital.....	105
Evaluación financiera.....	106
Valor actual neto .....	106
Tasa interna de retorno.....	107
Relación Beneficio – Costo .....	108
Periodo de recuperación de la inversión (PRI) .....	109
CAPÍTULO VI.....	110
PROPUESTA ESTRATÉGICA .....	110
La empresa .....	110
Nombre o razón social .....	110
Titularidad de propiedad de la empresa .....	110
Misión .....	114
Visión.....	114

Políticas.....	114
Principios y valores.....	118
La organización.....	120
Organigrama estructural.....	120
Descripción de funciones.....	120
CAPÍTULO VII.....	127
IMPACTOS.....	127
Impacto socioeconómico.....	128
Impacto de género.....	129
Impacto ambiental.....	130
RECOMENDACIONES.....	134
BIBLIOGRAFÍA.....	135
LINKOGRAFÍA.....	137
ANEXOS.....	139
Anexo 1. Formato de Encuesta aplicada a los Productores de Café de la Parroquia La Carolina, Cantón Ibarra.....	140
Anexo 2. Ficha de Observación.....	144
Anexo 3. Entrevista.....	146
Anexo 4. Determinación de la demanda.....	147
Anexo 5. Determinación de la oferta.....	148
Anexo 6. Determinación del precio.....	149

## ÍNDICE DE CUADROS

1. Matriz de relación diagnóstica .....	28
2. Límites de la parroquia La Carolina .....	33
3. Datos demográficos .....	33
4. Actividades productivas de la parroquia La Carolina.....	35
5. Según su dimensión .....	42
6. Matriz de relación .....	61
7. Propiedad del terreno .....	64
8. Clase de tierra .....	65
9. Extensión del terreno .....	66
10. Conocimiento sobre siembra.....	67
11. Pertenece a alguna asociación.....	68
12. Ingresos familiares .....	69
13. Nivel de ingreso .....	70
14. Dificultades para vender su producto .....	71
15. Medio de transporte de sacos de café .....	72
16. Nivel de competencia.....	73
17. Venta del producto.....	74
18. Disposición de un crédito financiero .....	75
19. Facilidad de acceso a crédito .....	76
20. Infraestructura para el café.....	77
21. Personal que colabora en la siembra .....	78
22. Tipo de café cultivado.....	79
23. Consumo de café.....	80
24. Calidad del café.....	81
25. Entrega del café.....	82
26. Venta de la producción de café.....	83
27. Precios del mercado .....	84
28. Comportamiento de la demanda de café.....	85
29. Comportamiento de la oferta de café .....	86
30. Determinación de la demanda insatisfecha de café .....	86

31. Comportamiento del precio.....	87
32. Propiedad, planta y equipo.....	93
33. Activos diferidos.....	94
34. Talento humano.....	94
35. Materia prima.....	95
36. Capital de trabajo.....	95
37. Resumen de la inversión.....	96
38. Estructura de la inversión.....	96
39. Capacidad productiva.....	97
40. Determinación de ingresos.....	98
41. Materia prima.....	98
42. Costos indirectos de producción.....	99
43. Mano de obra directa.....	99
44. Mano de obra indirecta.....	100
45. Gastos generales de administración.....	100
46. Gasto publicidad.....	101
47. Gastos financieros.....	102
48. Gasto depreciación.....	102
49. Estado de situación financiera.....	103
50. Estado de resultados.....	104
51. Flujo de efectivo.....	105
52. Costo del capital.....	105
53. Valor actual neto.....	106
54. VAN tasa superior.....	107
55. Resumen de tasas para el cálculo de la TIR.....	108
56. Flujos netos actualizados para el PRI.....	109
57. Impactos.....	127
58. Impacto socioeconómico.....	128
59. Impacto de género.....	129
60. Impacto ambiental.....	130

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

1. Ubicación geográfica La Carolina .....	32
2. El producto.....	46
3. Propiedad del terreno .....	64
4. Clase de tierra .....	65
5. Extensión del terreno .....	66
6. Conocimiento sobre siembra.....	67
7. Pertenece a alguna asociación.....	68
8. Ingresos familiares .....	69
9. Nivel de ingreso .....	70
10. Dificultades para vender su producto .....	71
11. Medio de transporte de sacos de café .....	72
12. Nivel de competencia.....	73
13. Venta del producto .....	74
14. Disposición de un crédito financiero .....	75
15. Facilidad de acceso a crédito .....	76
16. Infraestructura para el café.....	77
17. Personal que colabora en la siembra .....	78
18. Tipo de café cultivado.....	79
19. Consumo de café.....	80
20. Calidad del café.....	81
21. Entrega del café.....	82
22. Venta de la producción de café .....	83
23. Precios del mercado .....	84
24. Análisis de la comercialización. ....	87
25. Macro localización.....	89
26. Flujo grama de procesos .....	91
27. Políticas de distribución.....	116
28. Organigrama estructural.....	120

## **INTRODUCCIÓN**

### **ANTECEDENTES DEL PROYECTO**

La Carolina es una Parroquia Rural perteneciente al Cantón Ibarra de la Provincia de Imbabura, está ubicada a 2,50 km de la capital provincial y a 174 km de la capital ecuatoriana. Tiene una Superficie de 2870,54 hectáreas con un clima frío en la parte alta de los Páramos, los mismos que se encuentra desde los 2800 hasta los 3860 metros sobre el nivel del mar (m.s.n.m.), templado cálido desde los 1800 hasta los 2800 m.s.n.m. y cálido por debajo de los 1800; posee una pluviosidad de 312 a 1800 m.s.n.m. de acuerdo a su altitud, su temperatura promedio anual de 10° C, la parte alta y alcanza los 22°C en la parte baja, su población total es de 2875 habitantes, y fue creada el 20 de septiembre de 1861, hace 154 años.

Está formada políticamente por 19 comunidades: Rocafuerte, Collapí, San Pedro, Peña Negra, Guallupe, El Puerto, Urbina, El Limonal, Luz de América, San Jerónimo, Corazón de Guadual, Corazón de San Jerónimo, San Francisco, Guadual, El Milagro, Santa Marianita, El Cercado y Cuajara.

En la actualidad estas comunidades están dedicadas en su gran mayoría a la agricultura y ganadería.

### **JUSTIFICACIÓN**

Es evidente la importancia que tiene la actividad agrícola en el Ecuador, y en los últimos años se ha evidenciado una política de gobierno para generar alternativas y apoyo a los agricultores para que empiecen a producir con calidad y eficiencia, a través del impulso del cambio de la matriz productiva consistente en cambiar las viejas y caducas estructuras de producción y explotación, es decir “vamos a dejar de exportar o vender nuestros productos agrícolas o de

otra índole en forma primitiva de simple materia prima; el objetivo es aprovechar el talento humano de profesionales especializados, quienes con la tecnología necesaria, están preparados para procesar nuestras materias primas y servicios, sumado esto a un valor agregado, seremos más competitivos con productos y servicios de calidad en todos los mercados del mundo; y con ello generar el fomento de una serie de industrias y empresas que proporcionen miles de fuentes de trabajo con excelentes salarios para los trabajadores ecuatorianos. Este cambio de la matriz productiva compromete a todos los ecuatorianos, pues se busca provocar la diversificación de la producción en nuestros campos y tierras, haciendo que nuevos tipos de productos sean cultivados por los agricultores de la Sierra, de la Costa y del Oriente. Que las Mega- Universidades creadas por el Gobierno ,como Yachay- Ikiam- Del Docente y de las Artes- rindan los frutos esperados en la formación integral, profesional, ética y productiva de los estudiantes en beneficio del desarrollo del país.

Es así que la actividad caficultora, es una alternativa que está dando grandes resultados en algunas zonas del país, con el objetivo de obtener un café de calidad y competitivo a nivel internacional, aprovechando que en la Carolina se tiene un clima propicio para la producción del café y de acuerdo a estándares de calidad internacional.

Lastimosamente aún no existe un programa dedicado a capacitar a los agricultores para la producción y comercialización del café, tomando en cuenta que esta actividad no es barata y se necesita un ciclo largo para su producción, esto es un problema para los agricultores ecuatorianos que están enseñados a sembrar productos de ciclo corto mediante la utilización de técnicas tradicionales, lo que ha ocasionado una producción poco competitiva y que solo cubre el mercado nacional.

En lugares como Apuela en Intag, en la Provincia de Imbabura , en Manabí, Loja; Orellana, Sucumbíos , Guayas , Los Ríos ,Esmeraldas, Pichincha, El Oro, Cotopaxi, Azuay, Carchi, Chimborazo, Cañar, Morona Santiago y Zamora Chinchipe se ha iniciado proyectos para la producción de café dando buenos resultados en estos sectores, y al existir agricultores dedicados a esta actividad en la parroquia se ve la necesidad de fortalecer a los cafeteros, mediante el fortalecimiento de la Asociación Cuenca del rio Mira “Aroma de Café”, con el objeto de formar una empresa que mejore la producción y la comercialización del café de la zona, para incentivar a los agricultores a invertir en esta actividad y mediante la asesoría técnica, éste pueda tener un mejoramiento de su nivel de vida.

Mediante el estudio de la factibilidad de la creación de una empresa de producción y comercialización de café se pretende dar pautas a los agricultores de la situación actual en el mercado cafetero, para incentivar a estos a sembrar un producto no tradicional como es el café y que esta dando buenos resultados en otros sitios del país con un clima y condiciones igual o parecidas a las de la parroquia, logrando de esta forma fomentar el empleo y el mejoramiento del nivel de vida de los agricultores de esta región.

### **Objetivo general**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de café en la parroquia La Carolina, cantón Ibarra, provincia Imbabura, mediante la utilización de técnicas de investigación, que permitan establecer la rentabilidad del proyecto.

## Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico situacional de la Parroquia La Carolina, a través de la investigación primaria y secundaria para implementar una empresa de producción y comercialización de Café.
- Establecer la base teórica sobre el proyecto de factibilidad, mediante la recolección de información secundaria de libros, revistas, folletos e internet, haciendo referencia a temas de producción, comercialización, exportación y otros términos relacionados que nos permita tener una conceptualización general del tema a investigar.
- Realizar un estudio de mercado, para identificar el comportamiento de las fuerzas de mercado (oferta, demanda y precio), referente al producto estudiado.
- Efectuar un estudio técnico que permita definir la macro localización y micro localización óptima del proyecto, así como sus respectivos procesos productivos y el capital de trabajo mínimo.
- Realizar la evaluación financiera del proyecto mediante el uso de indicadores que permita determinar la rentabilidad del mismo.
- Diseñar la estructura legal, organizativa y funcional de la unidad productiva que permita establecer un orden jerárquico con funciones bien definidas para optimizar los recursos.
- Establecer los principales impactos que tendrá el presente proyecto en los ámbitos social, económico, productivo y ambiental.

## CAPÍTULO I

### 1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

#### 1.1. Antecedentes

En el Ecuador, el cultivo del café tiene una incidencia muy importante en los órdenes económico, social y ecológico, pues su importancia radica fundamentalmente en su aporte de divisas para el estado y la generación de ingresos para las familias cafetaleras y los demás actores de la cadena productiva que dependen directa e indirectamente de la producción y comercialización de este grano en el mercado nacional e internacional, como datos adicionales se pueden agregar:

- Genera empleo directo a 105.000 familias de productores.
- Es una fuente de trabajo para miles de familias vinculadas a las actividades de comercio, agroindustria artesanal, transporte de la zona y exportación.
- Los cafetales, en su mayor parte, están cultivados bajo árboles de alto valor ecológico y económico, en diversos arreglos agroforestales, que constituyen un hábitat apropiado para muchas especies de la fauna y flora nativas.
- Contribuyen a la captura de carbono de manera similar a los bosques secundarios.
- Regulan el balance hídrico de los ecosistemas.
- En el manejo tecnificado no requieren de una alta dependencia de agroquímicos.

## **1.2 Objetivos del diagnóstico**

### **1.2.1 Objetivo general**

Realizar un análisis de la situación geográfica productiva de la Parroquia La Carolina para implementar una empresa de producción y comercialización de Café.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

- Determinar los antecedentes históricos de la Parroquia La Carolina de la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura.
- Establecer la ubicación geográfica de la zona de investigación pertinente.
- Analizar los aspectos socio-demográficos del área de estudio.
- Determinar las actividades económicas a la que se dedican sus pobladores.
- Determinar el aspecto socio-económico de los productores de la Parroquia La Carolina.

### 1.3. Matriz de relación diagnóstica

#### *Cuadro N° 1*

#### *Matriz de relación diagnóstica*

<b>Objetivos</b>	<b>Variables</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnicas</b>
Determinar los antecedentes históricos de la parroquia la Carolina	Reseña histórica	Fundación de la parroquia.  Historia	Documental
Establecer la ubicación geográfica de la zona de investigación pertinente.	Ubicación geográfica	Limites Altitud Extensión Población	Documental
Analizar los aspectos sociodemográficos del área de estudio.	Aspectos socio – demográficos	Población económicamente activa. Distribución según género	Documental
Determinar las actividades económicas a la que se dedican sus pobladores.	Actividades económicas	PEA por rama de actividad económica.  PEA rural grupos principales de ocupación.  Diversificación de las actividades	Documental

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2015

P.E.A = Población Económicamente Activa.

## **1.4. Análisis de las Variables diagnósticas**

### **1.4.1. Reseña histórica**

La parroquia fue fundada hace 154 años. Está ubicada en el nor-occidente de la provincia de Imbabura, lindado con el Carchi.

Los límites territoriales naturales de la Parroquia La Carolina están comprendidos entre los Ríos Lita y Amarillo, el río Mira límite provincial con el Carchi y las montañas de Malbucho, Jibia y Cerro Chispo.

Por su ágil desarrollo y su buena organización, el 20 de septiembre de 1861 fue reconocida como parroquia del Cantón Ibarra con el nombre que lleva en la actualidad de “San Pedro de La Carolina”. La cabecera de la parroquia es la Comunidad de “Guallupe”.

Los primeros habitantes colonos de la zona de Guallupe eran negros ex –esclavos de las haciendas de la cuenca baja del Mira, los mismos que cansados del abuso y de la esclavitud se apoyan de cierta manera al Decreto Ejecutivo del Presidente de la República General José María Urbina, del 21 de julio de 1851, en el cual se hizo posible que muchos hombres y mujeres dejaran su condición de esclavos.

Los mismos que se deciden salir de sus tierras con la finalidad de llegar a tener un mejor estilo de vida a pesar de que en el camino se vayan encontrando con mucho sufrimiento pero la decisión ya estaba tomada.

Todos quienes pensaban realizar este gran paso, era porque en ellos habían un gran deseo de tener una vida libre y con derechos junto con sus familias y sus demás generaciones.

Salieron de la hacienda de Cuajara hace 150 años, en busca de nuevas tierras con el fin de olvidar todo el maltrato que vivieron durante mucho tiempo, su dolor era tanto que se ven obligados a recibir muy poco beneficio por todo el trabajo que realizaban.

Estas personas eran un grupo pequeño de familias muy valientes y orgullosas de su raza negra que en busca de recuperar su dignidad mancillada y marcada, no solo en su cuerpo sino en su conciencia, con estigmas de dolor y maltrato.

“El mentalizador y dirigente del grupo fue Camilo Arce, que con su esposa doña Paula Borja y su hermano Justo Arce, invitaron a esta empresa a las parejas Minda – Chala, Arce – Minda, Arce – Arce, y los señores Prudencio de la Cruz y Antonio Pavón, entre los principales”. Camilo Arce, lleno de sentimientos nobles y emociones no podían aceptar que siendo libres tenían que seguir viviendo en Cuajara, tierra en la cual regaron con sangre y lágrimas para producir beneficio para sus opresores, viendo todo esto pide a sus compañeros que recogieran sus escasas pertenencias y se entraron a las selvas nor – occidentales, en busca de nuevas tierras productivas de trabajo y producción. Ya que su anhelo era muy humano y solo querían vivir en un lugar “más libre” y que de cierta manera solo existían una oportunidad de adentrarse a las montañas bravas por la cuenca del Mira, porque en estas tierras no habían cultivos.

Los ex – esclavos llegaron a Guallupe, por el camino de El Pailón, que une a San Lorenzo con Ibarra, el camino por donde entraron los esclavos que vinieron del África

Llegaron a las planicies regadas por el río San Pedro y allí se establecieron. Con mucho esfuerzo y voluntad, consiguen que este lugar se convierta en un emporio de producción

arrocera, el mismo que llegó a ser reconocido por el gobierno con una presea que resaltó a Camilo Arce como el mejor agricultor arrocero del Ecuador.

Lamentablemente San Pedro era un terreno pantanoso donde había mucho zancudo y la presencia de la malaria que contaminó a la población, es por ello que deciden buscar otro lugar más saludable.

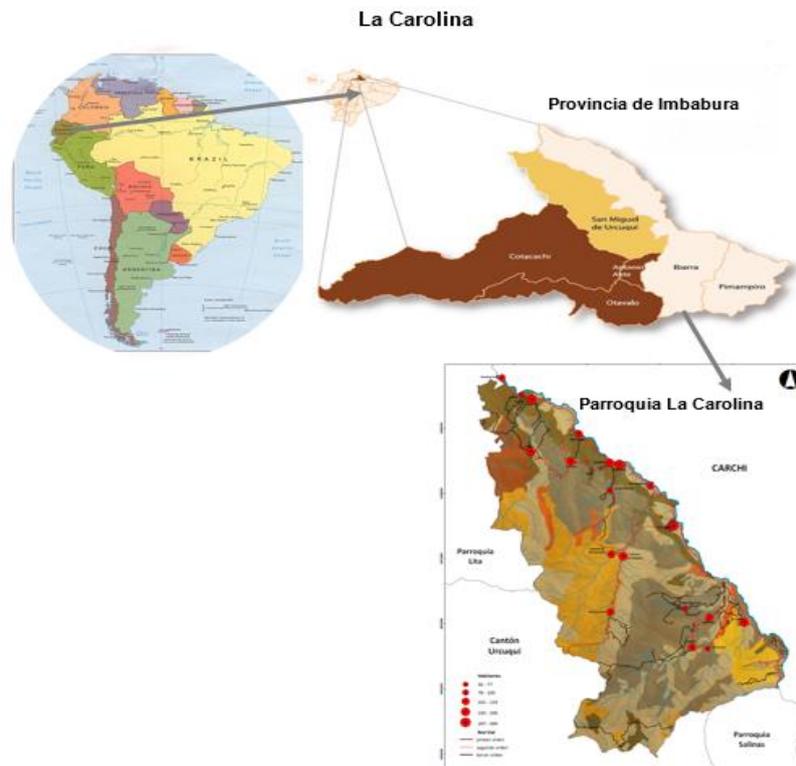
Se regresaron hasta el río que arrastra oro y a la sombra del Tolondro, monte encantado, se situaron en la loma rocosa donde iba a ser su nuevo hogar, y que con muchas ganas de salir adelante alternaron la agricultura con la extracción del precioso mineral.

La Carolina alcanzó su mayor crecimiento y florecimiento lleno entre 1860 y 1930, debido que dentro de este tiempo las familias con facilidades de recursos económicos y con ambiciones de ser autores en la creación de un nuevo pueblo, probaron suerte y fundaron nuevos asentamientos como: Cachaco, Palo Amarillo, Getsemaní, Parambas, Santa Cecilia, Chinambí (hoy Rocafuerte), Buena Vista (hoy Collapí), Peña Negra, San José de Urbina, Pueblo de Osos (hoy Luz de América), Pacua, El Limonal, San Jerónimo, La Palma, Mira valle, Caliche, Río Blanco, San Juan de Lachas.

### 1.4.2. Ubicación geográfica

#### Gráfico N° 1

#### Ubicación geográfica La Carolina



Fuente: (www.google.com, 2014)

La parroquia La Carolina se encuentra ubicada al nor-este de la ciudad de Ibarra capital de la provincia de Imbabura. La altura mínima en La Carolina es de 795 metros en los territorios de las comunidades Rocafuerte, Collapí y San Pedro. La altura máxima es de 3800 msnm al sur oeste de la parroquia en las vertientes limítrofes con el cantón Urcuquí, cuenca alta del río El Salado. La zona poblada más alta se encuentra en la comunidad San Francisco a 1873 msnm.

La delimitación y coordenadas de la parroquia La Carolina son:

**Cuadro N° 2****Límites de la parroquia La Carolina**

Límites de la parroquia La Carolina	
NORTE	Parroquia Lita y el río Mira.
SUR	Parroquia Cahuasqui, Parroquia Salinas; cordillera Hierba Buena, Río Amarillo.
ESTE	Río Mira
OESTE	Parroquia La Merced de Buenos Aires y Parroquia Lita
Coordenadas	
Latitud	82°04'00''
Norte	
Latitud	80°07'00''
Oeste	

**Fuente:** (Romero, 2010)

Según datos del (Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador, 2010), en la parroquia, viven 2875 habitantes, de los cuales el 52% son hombres y el 48% mujeres.

**Cuadro N° 3****Datos demográficos**

Indicadores	Fuente IC*	INEC 2010
Tasa de Natalidad * 1000	18,19	22,6
Crecimiento Poblacional	1,02	1,02
Tasa de Mortalidad General*1000	10,84	5
Tasa de Mortalidad Infantil *1000	37,04	22,03

**Fuente:** (Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador, 2010)  
(Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010)

### **1.4.3. Aspectos Socio –Demográficos**

#### **Población Económicamente Activa (PEA)**

Según datos del (Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador, 2010), la PEA (Población Económicamente Activa) parroquial comprende el 37% de la población. El 79% de las comunidades consideran como actividad económica principal la agricultura, el 15,8% a la ganadería y el 5,2% a la actividad de jornales. Como actividad secundaria, el 69,4 % de las comunidades consideran a la ganadería, el 21,1 % a la agricultura y el 10,5% a la actividad de jornal. En actividad terciaria, el 58% de las comunidades consideran a la actividad de jornal, el 15,8% a la ganadería y el 11% al turismo o a los servicios.

Además el 95% de las comunidades consideran como actividad primaria a la agricultura y ganadería un 5%. Como actividad secundaria el 84% menciona que es la ganadería y el 16% comercio. Como actividad terciaria el 47% de las comunidades dice dedicarse al jornal, el 21% a actividades turísticas y el 32% designan su tiempo a otros servicios como minería artesanal, quehaceres domésticos, construcción, empleados públicos. En la siguiente tabla se da a conocer los respectivos porcentajes de cada una de las actividades económicas principales de la parroquia.

**Cuadro N° 4****Actividades productivas de la parroquia La Carolina**

Actividad	Agricultura	Ganadería	Comercio	Jornaleros	Turismo	Otros (quehaceres domésticos, minería, construcción)	Total
Primaria	95%	5%					100%
Secundaria		84%	16%				100%
Terciaria				47%	21%	32%	100%

Fuente: (Asambleas Comunitarias - La Carolina, 2011)

**1.5 Diagnóstico externo****1.5.1 Aliados**

- Gremios Cafeteros dentro de la parroquia
- Clima
- Acuerdo de compra por parte de Colombia
- Potenciales vendedores
- Ubicación

**1.5.2 Oponentes**

- Carreteras en mal estado
- Servicios básicos inadecuados
- Posibles competidores
- Infraestructura
- Competencia

### **1.5.3 Oportunidades**

#### **Proyectos Instituciones Públicas**

Actualmente el estado se encuentra inmerso en impulsar un programa de renovación cafetalera, en el que se involucran cuatro ministerios: Agricultura, Industrias, Relaciones Exteriores (Pro Ecuador) y el Coordinador de la Producción, que es quien lidera el programa.

#### **Clima**

Como una buena oportunidad mencionaríamos el clima que posee la parroquia La Carolina, pues es muy variado. El clima predominante en La Carolina es subtropical meso térmico húmedo caracterizando al 30% del territorio, seguido por el subtropical meso térmico semi-húmedo en el 20% del territorio. Son 15 comunidades las que se ubican en estos territorios, la comunidad de San Francisco posee un clima ecuatorial meso térmico húmedo; las comunidades de San Pedro, Collapí y Rocafuerte son más cálidas, caracterizadas por un clima tropical sabana mega térmico húmedo; con una humedad relativa de 65% a 85%. El rango de temperatura varía de los 8 grados a 22 grados centígrados dependiendo de la ubicación de las comunidades, y la precipitación de 500 a 2000 mm anuales.

### **1.5.4. Riesgos**

- Como resultado de la desorganización se tiene una limitada gestión para la incorporación y aplicación de tecnologías sustentables en todos los sistemas de producción a nivel parroquial, tanto en actividades agropecuarias, servicios de turismo o ecoturismo, comercialización, mejoramiento de carreteras y otros servicios, por lo que ésta deficiencia socio organizativa provoca que no se pueda articular apoyos económicos que garanticen la

sostenibilidad de proyectos de desarrollo, perdiendo así la capacidad de establecer un sistema económico solidario y sostenible de toda la parroquia.

- No se cuenta con asistencia técnica para los productores, existe un conocimiento empírico basado en saberes heredados de padres a hijos; sin embargo, muchos de los padres se han jubilado y algunos de sus hijos no se dedican a estas actividades, buscan emigrar a la ciudad, por lo que se está abriendo una brecha de pérdida de conocimientos en la implementación de prácticas agropecuarias.
- El bajo nivel económico, el desconocimiento de tecnologías y la dificultad para tener acceso a créditos hace que no se implementen prácticas adecuadas para el manejo de los diferentes sistemas de producción, por lo que no se está generando un desarrollo sustentable integral; algunos ejemplos son los siguientes: no se cuenta con una producción planificada bajo un calendario agrícola basado en la organización de los productores pero sobre todo en la oferta y demanda de productos de consumo; a esto se suma el desconocimiento del manejo de suelos, prácticas agroecológicas en suelos con pendientes, manejo y uso de agua para riego, uso y manejo de agroquímicos, genética de semillas y ganado; proceso de cosecha y post-cosecha, entre otros.

### **1.6 Determinación de la oportunidad de inversión**

Luego de realizar un análisis de la situación real y actual del lugar donde se realizará la presente investigación, se puede observar que existe una gran oportunidad para implementar una empresa para la producción y comercialización del café en la parroquia la Carolina, debido que al momento se observa una desorganización en los agricultores de la parroquia, los procesos de siembra en su gran mayoría son con tecnología obsoleta y en algunos casos no existe, el talento humano no está calificado para la siembra, cosecha y post cosecha del café,

falta de aprovechamiento de los terrenos y el clima, en su gran mayoría se dedica a la siembra de productos de ciclo corto, lo que no les ha permitido obtener un mayor margen de utilidad y por ende un mejoramiento en su nivel de vida.

## **CAPÍTULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Concepto de empresa**

Según (PARKIN, 2010, pág. 27), *“Una empresa es una unidad económica que encontrará factores de producción y los organiza para producir y vender bienes y servicios”*.

Es una entidad que se dedica a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios para obtener una utilidad que beneficia al empresario o empresarios, al Estado y a la sociedad en general.

#### **2.1.1 Clasificación de las empresas**

*La clasificación de empresa que se presenta fue citada de (PARKIN, 2010)*

##### **1. Privadas**

Cuando la propiedad de la empresa es de esta naturaleza. Algunas tienen la peculiaridad de que sus propietarios son también trabajadores de la misma.

##### **2. Públicas**

Cuando el capital pertenece al Estado, comunidades autónomas, diputaciones, ayuntamientos o algunos de los organismos dependientes de estas instituciones.

##### **3. Mixtas**

Si la titularidad es compartida entre organismos públicos y privados.

## **Empresas de Autogestión**

El capital de trabajo se encuentra en manos de trabajadores productivos. La empresa, para cumplir sus objetivos y desarrollar el conjunto de sus actividades, ha de disponer de medios o factores, que podemos reunir en dos grandes grupos.

- Personas o factores activos
- Bienes económicos o factores pasivos.

Según (VÁSQUEZ, 2006), *sobre los factores activos y pasivos indica:*

- *Las primeras, forman la dinámica de la empresa, actuarán sobre los factores pasivos para intentar alargar sus límites y mejorar sus resultados.*
- *Los segundos, son denominados restrictivos, por ser factores en sí mismo limitados.*

## **4. Sociedad:**

Uno de los varios conceptos que se ha dado a la sociedad es que se define a un tipo particular de agrupación de individuos que se produce entre los humanos, esta relación que se establece entre los individuos supera la manera de transmisión genética e implica cierto grado de comunicación y cooperación, que en un nivel superior

## **5. Sociedad Anónima**

Es aquella que está constituida de un capital social en un fondo común dividido en acciones y la administración está a cargo de un directorio compuesto por miembros elegidos y renovados en las juntas generales ordinarias de accionistas.

## **6. Sociedad Colectiva**

También conocida como sociedad limitada, ya que su principal característica radica en que en un caso de dificultad comercial los socios que la conforman deben responder no tan solo con su aporte capital, sino que también con sus bienes personales

## **7 En Comandita**

Es aquella en que existen por una parte los socios capitalistas llamados también comanditarios y por otra parte están los socios gestores que son los que se obligan a administrar el aporte hecho por los socios capitalistas a la caja social. Y sus socios capitalistas desean tener injerencia en su administración

### **Limitada**

La Sociedad Limitada es la forma jurídica más común elegida por los emprendedores para llevar a la práctica su proyecto de negocio que está compuesta por un número limitado de socios, cuyo capital se encuentra distribuido en participaciones de igual valor, así mismo la responsabilidad se limitará de acuerdo al aporte de capital de cada socio.

### **2.1.2Según la forma jurídica**

## **8 Empresas de un solo Propietario**

Es aquel que maneja una sola persona que en este caso es el dueño.

## 9 Las Sociedades de Personas

Estas sociedades son similares a las de un solo propietario pero la diferencia es que pertenecen a dos o más socios, la diferencia es al momento de su creación se lo hace mediante escritura pública.

## 10 Sociedades de Capital

Son de propiedad de muchos dueños, por lo general el mínimo es de cinco, a diferencia a los otros dos tipos es que se expiden acciones a cada uno.

### 2.1.3 Según su dimensión

En esta clasificación se pueden diferenciar a las empresas de acuerdo al número de empleados, el valor bruto de las ventas anuales y el valor de los activos totales y la obligación tributaria para llevar contabilidad.

#### *Cuadro N° 5*

#### *Según su dimensión*

	Número de Empleados	Valor bruto de ventas Anuales	Valor activos totales	Obligadas a llevar contabilidad
<b>Empresas</b>	1-9	100.000	Menor a 100.000	NO
<b>Pequeños</b>	Hasta 49	1'000.000	100.001 a 750.000	SI
<b>Medianas</b>	De 50 a 199	De 1'000.000 a 5'000.000	750.001 a 4'000.000	SI
<b>Grandes</b>	Mayor a 500	Más de 5'000.000	Más de 4'000.000	SI

Fuente: Superintendencia de Compañías  
Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

#### **2.1.4 Según su ámbito de actuación**

De acuerdo a este ámbito geográfico las empresas pueden realizar las siguientes actividades que son:

- Empresas Locales
- Regionales
- Nacionales
- Multinacionales
- Transnacionales
- Mundiales

#### **2.2. Organización**

La organización aparece como el conjunto de relaciones de autoridad, de coordinación y de comunicación que forman la actividad del grupo humano.

La estructura organizativa es definida por el empresario. Parte fundamental de la administración que sirve para organizar de mejor manera las actividades, dividiendo y distribuyendo el trabajo entre personas o departamentos que colaboren entre sí para conseguir los objetivos planteados por la empresa. Para ello los objetivos, actividades y funciones deben estar muy claros.

Hay que tener claro que una organización debe ser flexible, para ello debe haber una buena coordinación y comunicación entre los elementos de la empresa

### **2.2.1. Marco legal**

*(DRUKER, 2007). Para la constitución de la empresas en el Ecuador existe leyes para ello en primer lugar la constitución consagra la libertad de asociarse y de formar empresas de todo índole excepto las prohibidas por la misma, existe la Ley de compañías la cual establece los parámetros para la creación de las empresas de acuerdo a la actividad y su razón social, compañías de responsabilidad limitada, compañías anónimas, compañías de economía mixta, compañías en comandita por acciones, las asociaciones o cuentas en participación)*

### **2.2.2. Pasos para la constitución legal de la empresa**

Las diferentes leyes y normas ecuatorianas establecen una serie de pasos necesarios para la creación y constitución legal de una empresa, éstos dependerán de la estructura legal de la misma.

- Minuta de escritura pública (Estatuto)
- Depósito del aporte en numerario
- Otorgamiento de Escritura Pública de Constitución
- Aprobación por parte de la Superintendencia de Compañías
- Inscripción en el Registro Mercantil
- Designación de Administradores
- Afiliación a cualquiera de las Cámaras

Además cabe señalar que desde el 15 de septiembre del 2014 mediante la aprobación en la Asamblea de la Ley de Fortalecimiento del sector Societario y Bursátil simplificó los trámites para constituir una empresa en el país. Y se aplicó un plan piloto, en Quito y Guayaquil el cual a partir de diciembre entrará en vigencia en todo el país. Ahora a los empresarios les

tomará únicamente dos días constituir un negocio en el Ecuador. La diligencia, antes de esta ley, se demoraba cuatro meses, la norma establece dos cambios esenciales: la constitución de la empresa se hará mediante un sistema informático mientras que para el inicio de las operaciones, los análisis de verificación y control se realizarán posteriormente a la apertura de la empresa. Paralelamente para que el programa funcione se interconectará el Consejo de la Judicatura, Servicio de Rentas Internas (SRI), los registros mercantiles, Registro Civil y la Superintendencia de Compañías.

El beneficio de la constitución de la empresa de manera electrónica es el ahorro de tiempo que pasó de 60 días, como un plazo optimista, a 2 días. De igual forma los trámites también se reducen. Ya no es necesario contratar un abogado, reservar el nombre en la Superintendencia de Compañías, apertura de la cuenta de integración de capital, escrituras públicas. Esto significa un ahorro de dinero significativo, ya que antes se gastaban aproximadamente \$3.000 mientras que ahora con \$200 ya se pueden solventar todos los gastos.

Los trámites que una persona debe seguir ahora son acceder a la página web, [www.supercias.gob.ec](http://www.supercias.gob.ec), hacer el pago respectivo en el Banco del Pacífico, posteriormente se implementará este servicio en otras entidades bancarias y por ultimo acudir a la cita con el notario para firmar la escritura de constitución.

## 2.3. El producto

### Gráfico N° 2

#### *El producto*



### 2.3.1. Orígenes del café

*(CHEVALIER, 2010) El café es una planta originaria de Etiopía y de otras regiones de África. Recién en el siglo XVI se conocen datos escritos sobre la presencia del café en Europa y de su posterior expansión al resto del mundo. El café se elabora a partir de trabajar y procesar los frutos y semillas de esta planta tan especial. Normalmente, cuando ya se han recolectado los granos de café a través de diferentes procesos, los mismos pasan a ser secados y tostados a fin de que concentren su sabor y aroma, además de obtener así una tonalidad más oscura que se verá reflejada en la bebida. Este proceso de tostado puede dejar como resultado ocho diferentes niveles que van desde el rubio hasta el negro. Curiosamente, los granos de café antes de ser tostados tienen un color verde.*

### 2.3.2. Clases de café

*(CHEVALIER, 2010), “dice que la familia de las rubiáceas cuenta con más de quinientos géneros y describe de seis a ocho mil especies. Tres son las de los cafetos que se consideran*

*actualmente en la producción del café comercial por su mayor importancia y que, de mayor o menor volumen de producción, son las siguientes:”*

### **11. Arábica**

*Originaria de Etiopía, la más conocida desde la antigüedad, es la más extendida y la más apreciada por su calidad excelente y bajo porcentaje de cafeína, que oscila entre el 0,8 y el 1,3 por 100. Es la que representa casi el setenta por ciento de la producción mundial.*

*Las variedades más conocidas son Moka, Bourbon, Maragogype, Java y Brasileña Nacional.*

### **12. Canephora o Robusta**

*Originaria del Zaire, fue descubierta, como la Libérica, en las postrimerías del siglo XIX, exactamente en 1898, y su interés económico es muy grande por cuanto puede cultivarse en terrenos bajos, prácticamente vedados para la Arábica. De sabor fuerte y amargo, es más precoz, resistente (ya que sobrevive con pequeñas cantidades de lluvia) y productivo que aquél, alcanzando una producción del 30 por ciento del total.*

### **2.3.3. Factores que influyen en el cultivo de café**

### **13. Condiciones Ambientales**

*(DELGADO, 2006) “El café se cultiva en lugares con una precipitación que varía desde los 750 mm anuales (7.500 m<sup>3</sup>/ha) hasta 3000 mm (30.000 m<sup>3</sup>/ha), si bien el mejor café se produce en aquellas áreas que se encuentran en altitudes de 1200 a 1700 metros, donde la precipitación pluvial anual es de 2000 a 3000 mm y la temperatura media anual es de 16° a 22°.*

Pero aún más importante es la distribución de esta precipitación en función del ciclo de la planta. Podemos decir que el cultivo requiere una lluvia (o riego) abundante y uniformemente distribuida desde comienzos de la floración hasta finales del verano (Noviembre - Septiembre) para favorecer el desarrollo del fruto y de la madera. En otoño sin embargo es conveniente un período de sequía que induzca la floración del año siguiente.

La temperatura es el componente más relacionado con el crecimiento de la planta. Bajas temperaturas propician un desarrollo lento y una maduración de frutos tardía. De otra parte, las temperaturas altas aceleran la senescencia de los frutos, disminuyen la fotosíntesis, reducen el crecimiento y producción. Además, pueden causar: anomalías en la flor; fructificación limitada; la ocurrencia de enfermedades y plagas; afectar la longevidad de la planta, su productividad y rendimiento. Existe una tendencia a que ocurran tallos múltiples en localidades donde las temperaturas son altas.

#### **2.3.4. Condiciones edáficas**

*“El café prospera en un suelo profundo, bien drenado, que no sea ni demasiado ligero ni demasiado pesado. Los limos volcánicos son ideales. La reacción del suelo debe ser más bien ácida”.*(PARKIN, 2010)(MarcadorDePosición1)

#### **2.3.5. Métodos de cosecha**

Existen dos formas para cosechar el café: manual o mecánica

#### **14Cosecha indiscriminada**

Con este método se cosecha el cultivo entero de una sola vez. Ya sea a mano o con máquinas, se desprenden todas las cerezas de las ramas de una sola vez.

## **15 Cosecha selectiva**

Con este método se cosechan solamente las cerezas maduras de forma individual y manual. Las cosechadoras pasan por los árboles cada 8 a 10 días, recogiendo sólo las cerezas más maduras.

### **2.4. Aspectos técnicos**

#### **Administración**

Para (FERNANDEZ, 2007), *la administración es la conducción racional de actividades, esfuerzos y recursos de una organización, para alcanzar los objetivos y resultados deseados de acuerdo a una planificación para lograr su supervivencia y crecimiento.*

#### **Visión**

Es lo que quiere llegar hacer la empresa en un tiempo determinado planteada como un objetivo a largo plazo

#### **Misión**

Es el motivo de su existencia, da sentido y orientación a las actividades de la empresa.

#### **Contabilidad**

*Es la técnica que se encarga de estudiar, medir y analizar el patrimonio, situación económica y financiera de una empresa u organización, con el fin de facilitar la toma de decisiones en el seno de la misma y el control externo, presentando la información, previamente registrada, de manera sistemática y útil para las distintas partes interesadas. (VÁSCONEZ, 2006)*

**Costos**

*Lo que le cuesta a la empresa para producir un producto, aquí se considera los costos directos e indirectos (Materia prima, costo fijo y costos generales). (CHILQUINGA, 2007)*

**Mercado**

Es cualquier conjunto de transacciones, acuerdos o intercambios de bienes y servicios entre compradores y vendedores.

**Investigación de mercados**

Actividad dedicada a conocer, con el mayor rigor posible, las características concretas de un mercado. Ella es indispensable para las empresas que producen bienes y servicios de consumo masivo, pues el conocimiento del mercado les permite aproximarse lo más posible a los deseos de los consumidores y, por lo tanto, aumentar sus ventas.

**Demanda**

Se denomina demanda al acto, actitud o predisposición de adquirir bienes y/o servicios, para proveer la satisfacción de las necesidades, por parte de uno o más consumidores.

**Oferta**

Se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones dadas, en un determinado momento.

**Precio**

(BACA, Gabriel): 2010 manifiesta: *“Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio cuando la oferta y la demanda están en equilibrio”*.

En otras palabras precio es el valor que un cliente tiene que pagar por un determinado producto sea bien o servicio, y es la única variable que genera ingresos para las empresas, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.

**Comercialización**

Estrategias que la empresa realiza para vender su producto y posesionarse en un mercado. Este puede ser a través de la televisión, prensa escrita, radio, volantes o puerta a puerta de acuerdo a quien quiera llegar la empresa con su producto.

**Competencia**

Es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quien compran o adquieren estos bienes o servicios,

**Localización**

Es la ubicación o espacio físico donde se levantará la empresa y dependiendo de los requerimientos de la misma

**Capital de trabajo**

Es la capacidad de una empresa para desarrollar sus actividades de manera normal en el corto plazo.

## **Estados financieros**

*“Son documentos que generan las instituciones con el objeto de informar de la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado, mismo que es de gran interés para los administradores, accionistas, propietarios y público en general.”(GARCÍA, 2006)*

También se les puede definir como el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables o normas de información financiera, y estos se constituyen en una herramienta que cuentan las organizaciones para evaluar el estado de su situación financiera – económica.

Los estados financieros más utilizados son:

### **Estado de Situación Financiera o Balance de Situación**

Este estado informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa.

### **Estado de resultados integral**

Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado.

### **Estado de evolución de patrimonio neto**

Es el estado que suministra información acerca de la cuantía del patrimonio neto de un ente y de cómo este varía a lo largo del ejercicio contable.

**Estado de flujo de efectivo**

Muestra el movimiento de ingresos y egresos y la disponibilidad de fondos a una fecha determinada.

**Valor Actual Neto de una Inversión (VAN)**

*“En materia de inversión en activos financieros, es el valor presente de todos los cobros y los pagos derivados de sus suscripción y tenencia, actualizado mediante un determinado tipo de descuento ajustado a su riesgo”.*(BACA, 2010)

**Valor Presente**

Conocido también como valor actual, es el valor vigente de flujos de futuros adquiridos por medio de su descuento. Inversión necesaria para generar dichas cantidades futuras.

**Valor Futuro**

Ingreso que se obtendría en una fecha futura al invertirse hoy y capitalizar a un tipo de interés.

**La Tasa Interna de Retorno TIR**

*Es la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivodentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje.*(BACA, 2010)

**Producto**

El producto es el medio del que dispone la empresa, o cualquier organización humana, para satisfacer las necesidades de los consumidores

Para el autor quiere decir que el producto debe estar definido antes de dar inicio a la construcción de un proyecto para poder determinar qué tipo de materiales o procesos se va a requerir en la producción.

## CAPÍTULO III

### 3.1. Presentación

El estudio de mercado es el primer filtro que orienta la factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de Café en la Parroquia La Carolina, se consideró la necesidad de determinar la demanda insatisfecha, capacidad de producción, canales de distribución, potencialidad de la oferta respecto a otras similares.

Para realizar los instrumentos de investigación se consideró las variables e indicadores como: el producto, precio, comercialización, mano de obra, oferta, demanda entre otras.

En el año 2012 La Junta Parroquial La Carolina, inicia un proceso para avanzar con la siembra de productos de ciclo largo que beneficiará a los agricultores de la parroquia, para ello se formó una Asociación denominada “Aroma de Café” para acceder a un financiamiento a través de un proyecto que se presentó a la Corporación Belga, mismo que fue aceptado, dando inicio al proyecto con el propósito de hacer de la parroquia una zona cafetera del norte del Ecuador.

El proyecto mostró que las tierras de la parroquia son propicias para la siembra del café de altura, y se empezó el plan piloto con un grupo de agricultores que ya tenían sembrado este producto y contaban con cierta experiencia, debido a estas circunstancias se ha fortalecido la asociación y en la actualidad ya son más de 40 socios de las diferentes comunidades de la Parroquia e inclusive de parroquias cercanas como Lita, Jijón y Caamaño.

De acuerdo a entrevista realizada y al dato obtenido del PDOT (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial) el uso y ocupación de suelo de Parroquia La Carolina tiene una superficie de 28701,54 hectáreas con un uso de suelo de:

- 11% representa bosques naturales
- 11% comprenden los pastizales cultivados en mosaico con cultivos y vegetación natural
- 10% son bosques intervenidos en mosaico con cultivos y pastizales.
- 10 % del territorio comprende vegetación arbustiva en mosaico con cultivos y bosque intervenido.
- 8% comprende pastos naturales en mosaico con cultivos y vegetación natural.
- El 43% del territorio es ocupado principalmente por cultivos de ciclo corto, cereales, maíz y caña en mosaico con vegetación natural y pastizales.
- El 7% corresponde a asentamientos dispersos.

De esta información y de acuerdo a la entrevista del 43% de territorio que se ocupa para la siembra de cultivos de ciclo corto, la meta es utilizar 160 hectáreas para la producción de café, que represente el 1.29% del territorio que actualmente es utilizado para los distintos cultivos.

Por otra parte, de acuerdo a las preguntas procesadas en la parte diagnóstica se pudo determinar lo siguiente:

- El 80,49% de ellos estaría dispuesto a formar parte de la asociación para la comercialización de café en grano, lo que llevado a datos poblacionales, esto representa a 389 productores.

- La cantidad de tierras que representan los productores que se muestran favorables a esta iniciativa suma 189hectáreas, las mismas que están cultivadas en su mayoría desde el año 2013, y que desde el año 2015 se espera sus primeros rendimientos.
- Según la entrevista (Ver Anexo), se estimó que el rendimiento del año 2013 es de 12 sacos de 60kg/ha, y progresivamente vaya incrementándose.
- De acuerdo a los registros (Ver Anexo) del Banco Central del Ecuador, la demanda de café en grano tiene una tasa de crecimiento de 1.6% anual.
- De igual forma, en el caso de los precios se tiene datos del Banco Central del Ecuador, con precios mensuales por kilo del café arábico (Ver Anexo)

### **3.2. Identificación del producto**

En la Parroquia de la Carolina se cultiva el café de tipo arábica y robusta, debido al clima de la zona, siendo el de mayor demanda el de tipo arábica.

#### **3.2.1. Importancia del producto**

A través del estudio de mercado se pretende demostrar la viabilidad de la implementación de una empresa para la producción y comercialización del café de altura, permitiendo satisfacer una parte de la demanda aun insatisfecha del mercado internacional, esto se puede lograr debido a las características propias de la zona, que permite sembrar un café de calidad y por ende competitivo.

En cuanto a productos sustitutos en el mercado existen una variedad de bebidas que tratan de reemplazar el consumo de café, pero que no han tenido un impacto pronunciado porque el café sigue manteniéndose como una bebida tradicional.

### **3.2.2. Aspectos productivos**

En la parroquia La Carolina se propone la venta del grano seco directamente a la industria Colombiana, que actualmente ya tiene acuerdos comerciales con gente de la zona, ya que ellos necesitan este café para sumar a su producción y poder negociarlo en otros mercados, con mayor volumen de venta.

Un cafeto joven necesita alrededor de dos años para comenzar a producir frutos, alcanzando su mayor productividad a los seis u ocho años, dependiendo de las condiciones de suelo y de los cuidados el tiempo de vida de las plantas es de 14 años, aunque hay variedades que pueden estar hasta los 25 años.

En cuanto a la recolección se realiza principalmente en forma manual y selectiva, recogiendo sólo los granos de café maduros y evitando dañar las yemas de las ramas, lo que implica tener que repasar en varias oportunidades el mismo arbusto, pero que obtiene las mejores variedades de café. Los rendimientos promedio se estiman en base a la superficie sembrada, que para el café de altura en sus mejores temporadas está entre los 30 y 50 sacos de 60kg cada hectárea, pero en las primeras cosechas está alrededor de ocho a doce sacos cada hectárea.

### **3.3. Estudio de mercado**

#### **3.3.1. Objetivos del estudio de mercado**

##### **1. Objetivo general**

Realizar un estudio de mercado, para identificar el comportamiento de las fuerzas de mercado (oferta, demanda y precio), referente al producto estudiado.

## **2. Objetivos específicos**

- Determinar la potencialidad real de producción de café en la Parroquia La Carolina.
- Determinar el mercado meta al cual está dirigido la producción de café.
- Determinar y conocer el precio del producto en el mercado.
- Determinar los canales de distribución de acuerdo a los niveles.

### **3.2. Variables**

- Oferta
- Demanda
- Precio
- Comercialización

### **3.3. Indicadores**

#### **3.3.1. Variable oferta**

- Competencia
- Nivel de producción.
- Financiamiento
- Infraestructura
- Sistemas de Producción.

#### **3.3.2. Variable demanda.**

- Tipos de café
- Mercado meta
- Cantidad de consumo

### **3.3.3. Variable precio**

- Precio de venta
- Costo de Producción.

### **3.3.4. Variable comercialización.**

- Distribución física
- Canales de distribución
- Publicidad
- Valor agregado.

### 3.4. Matriz de relación

#### *Cuadro N° 6*

#### *Matriz de relación*

<b>Objetivos</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Fuente</b>	<b>Técnicas</b>	<b>Informantes</b>
Determinar la potencialidad real de producción en la Parroquia La Carolina	Oferta	Competencia	Primaria	Encuesta	Agricultores de la Zona
		Nivel de producción		Entrevista	Asociaciones
		Financiamiento	Secundaria	Documental	Competencia
		Infraestructura		Sistemas de Producción	
Determinar el mercado meta al cual está dirigida la producción de café	Demanda	Tipos de café	Primaria	Encuesta	Agricultores de la Zona
		Mercado Meta	Secundaria	Entrevista	Asociaciones.
		Cantidad de consumo			
Conocer el precio en el mercado	Precio	Precio de venta	Primaria	Encuesta	Agricultores de la Zona.
		Costo de producción	Secundaria	Entrevista	Asociaciones Clientes
Establecer la cadena de comercialización eficiente y eficaz.	Comercialización	Distribución física	Primaria	Encuesta	Agricultores de la Zona
		Canales de Distribución		Entrevista	Asociaciones
		Publicidad	Secundaria		
		Valor Agregado			

### 3.5. Identificación de la población

Para la recolección de información primaria indica una población de 2731 personas, de los cuales 438 son agricultores de la zona de estudio, y justamente ellos fueron quienes proporcionaron todos los datos necesarios que permitieron determinar la capacidad productiva del café.

### 3.6. Determinación de la muestra

Para efectuar el cálculo de la muestra se empleó la siguiente fórmula

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

N = Tamaño de la población      N      438

Z<sup>2</sup> = Nivel de confianza Z (1,96)      Z<sup>2</sup>      1,96

σ<sup>2</sup> = varianza      σ<sup>2</sup>      0,5

e<sup>2</sup> = Error      e<sup>2</sup>      0,05

$$n = \frac{438 \times 1.96^2 \times 0.5^2}{0.05^2(438 - 1) + 1.96^2 \times 0.5^2}$$

$$n = 205$$

Con 438 agricultores identificados en las bases de datos del (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2013), se aplicó la fórmula muestral, cuyo resultado fue 205, que representan el número adecuado de encuestas a aplicarse en esta población.

### **3.7. Diseño de los instrumentos de investigación**

Para esta investigación se utilizó la encuesta (Ver Anexo) aplicada a los productores de café de la parroquia La Carolina.

### 3.8. Análisis de la información

Encuestas realizadas a los agricultores.

#### 1. EL terreno que usa en su cultivo es:

*Cuadro N° 7.*

##### *Propiedad del terreno*

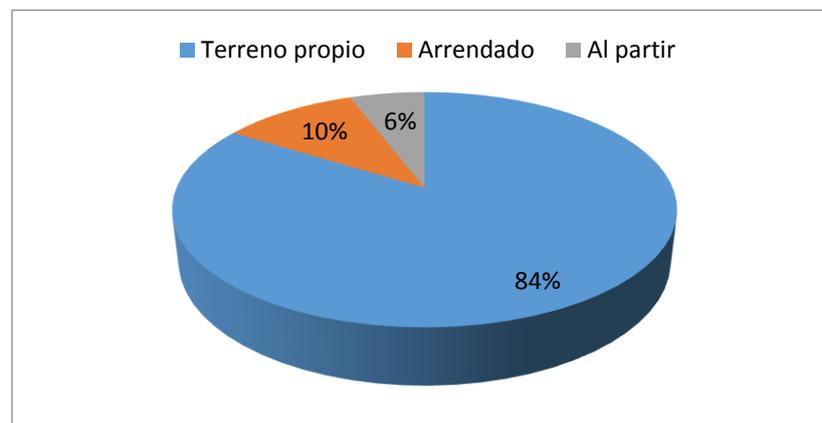
<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Terreno propio	172	83,90%
Arrendado	21	10,24%
Al partir	12	5,85%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuesta a productores de café

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

*Gráfico N° 3.*

##### *Propiedad del terreno*



Fuente: Encuesta a productores de café

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

#### **Análisis**

El 84% de las personas encuestadas tienen terreno propio, y tan solo el 10% restante arrienda o trabaja a partir, esto ayuda a visualizar la posesión de las tierras y las condiciones para emprender algún proyecto.

## 2. Considera que la tierra que siembra es apta para el cultivo de cafés:

*Cuadro N° 8.*

### *Clase de tierra*

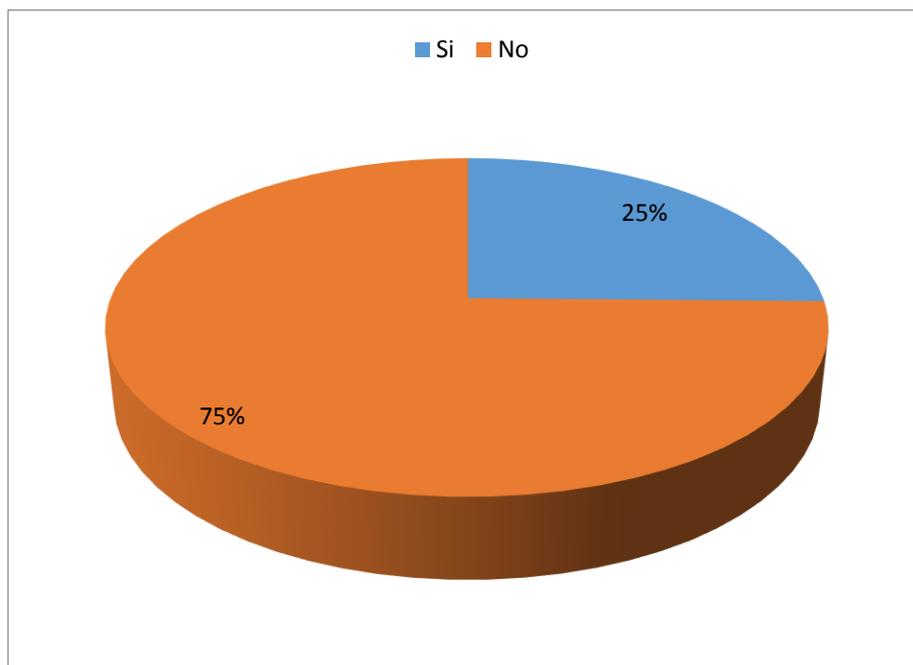
<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Si	52	25,37%
No	153	74,63%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

*Gráfico N° 4.*

### *Clase de tierra*



**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

## **Análisis**

De las personas encuestadas podemos observar que el 74.63% no conocen el tipo de suelo de su terreno, lo que nos dificulta para conocer si el tipo de tierra es apta para la siembra de Café.

### 3. ¿Cuál es la extensión de su terreno y que parte siembra?

#### Cuadro N° 9.

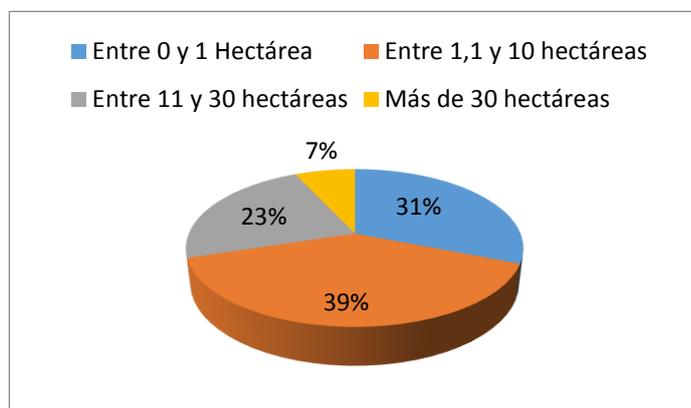
##### Extensión del terreno

Criterio	Valor Absoluto	Valor Relativo
Entre 0 y 1 hectárea	64	31,22%
Entre 1,1 y 10 hectáreas	80	39,02%
Entre 11 y 30 hectáreas	47	22,93%
Más de 30 hectáreas	14	6,83%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuesta a productores de café  
Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

#### Gráfico N° 5.

##### Extensión del terreno



Fuente: Encuesta a productores de café  
Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

#### Análisis

De las personas encuestadas se determina que el 39% cuenta con una extensión de terreno mayor a 2 hectáreas, esto es una ventaja, tomando en cuenta que para la siembra de café se necesita de extensiones mayores a las 2 hectáreas y se puede determinar que el porcentaje de siembra de estos es menor del 30%, debido que los que poseen extensiones mayores a 30 hectáreas se dedican a la ganadería.

#### 4. Tiene algún conocimiento de la siembra de café:

*Cuadro N° 10.*

##### *Conocimiento sobre siembra*

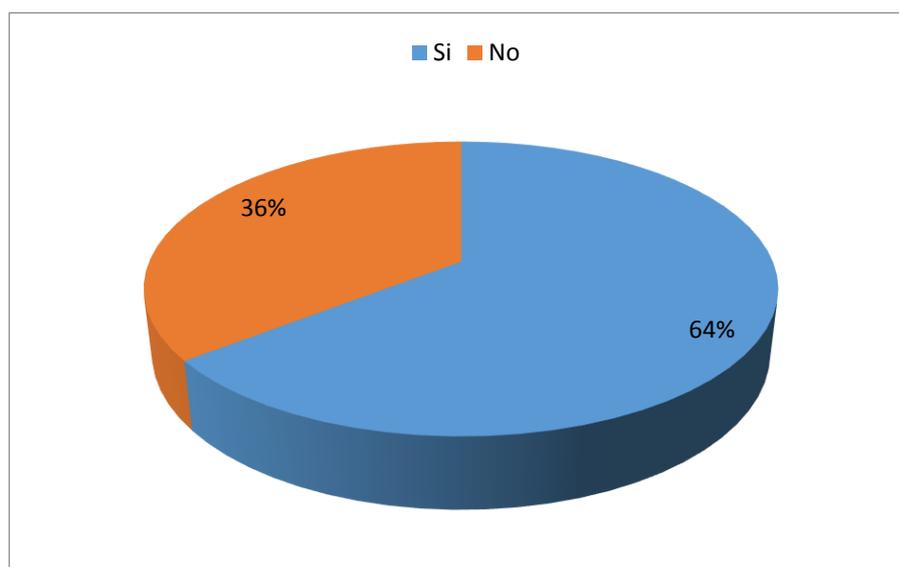
<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Si	132	64,39%
No	73	35,61%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

*Gráfico N° 6*

##### *Conocimiento sobre siembra*



**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

#### **Análisis**

Debido al impulso de la Asociación Agropecuaria Cuenca del Río Mira “Aroma de Café” y la Junta Parroquial de la Carolina se puede observar que un 64.39% de las personas ya tienen un conocimiento para la siembra de café en la parroquia.

## 5. ¿Pertenece a alguna asociación?

### Cuadro N° 11.

#### *Pertenece a alguna asociación*

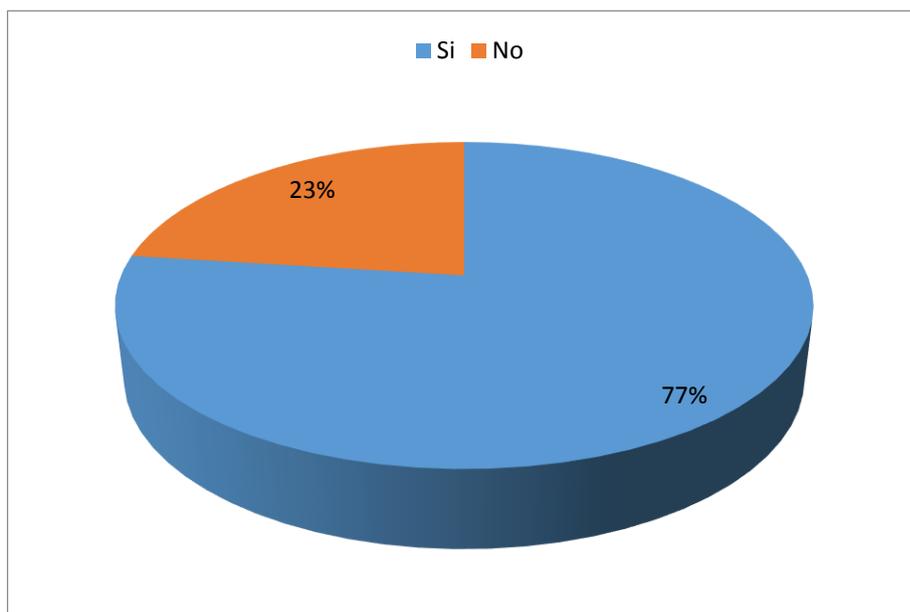
<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Si	158	77,07%
No	47	22,93%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

### Gráfico N° 7.

#### *Pertenece a alguna asociación*



**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

## Análisis

El 77.07% de las personas pertenecen a una Asociación, la mayoría a la Asociación Agropecuaria Cuenca del Rio Mira “Aroma de Café”, con el apoyo de la junta Parroquial La Carolina. Mientras que cerca del 23% de informantes afirma que no está asociado ni pertenece a ninguna organización de carácter productivo.

## 6. Sus ingresos familiares son

*Cuadro N° 12.*

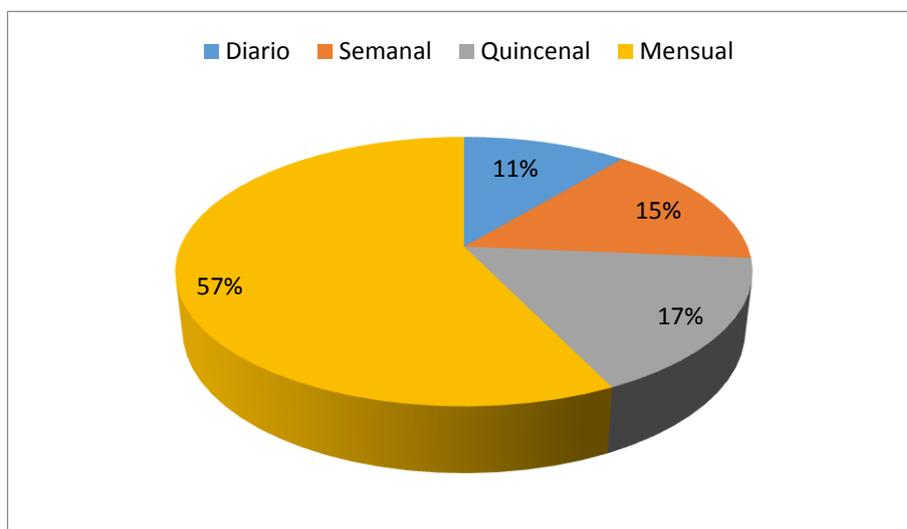
### *Ingresos familiares*

<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Diario	22	10,73%
Semanal	32	15,61%
Quincenal	34	16,59%
Mensual	117	57,07%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuesta a productores de café  
Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

*Gráfico N° 8.*

### *Ingresos familiares*



Fuente: Encuesta a productores de café  
Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

## **Análisis**

De las personas encuestadas la mayoría ya cuenta con un ingreso mensual sea éste por los trabajos bajo dependencia, dejando los ingresos semanales y diarios a las personas que viven y dependen aun de las siembras y de trabajos jornales, a destajo o por obra cierta.

## 7. El nivel de ingreso familiar es:

**Cuadro N° 13.**

### *Nivel de ingreso*

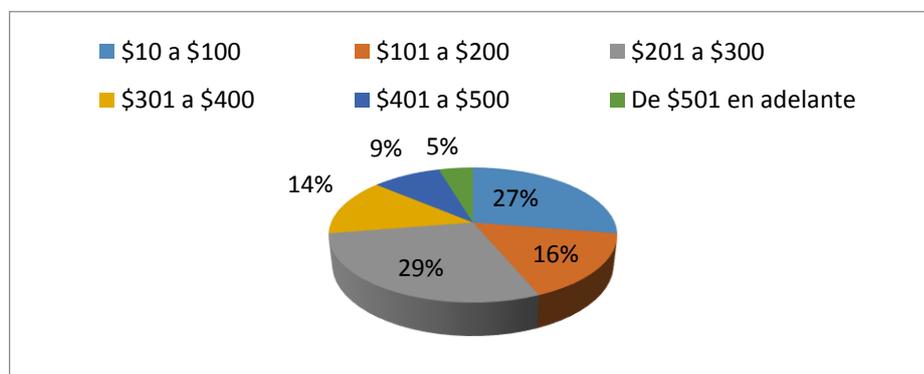
<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
\$10 a \$100	57	27,80%
\$101 a \$200	32	15,61%
\$201 a \$300	59	28,78%
\$301 a \$400	28	13,66%
\$401 a \$500	19	9,27%
\$501 en adelante	10	4,88%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

**Gráfico N° 9.**

### *Nivel de ingreso*



**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

## **Análisis**

El 29% de los encuestados tienen un ingreso entre 200 y 300 dólares, que en especial son las personas que se dedican a la agricultura, a trabajar por obra o a destajo, dejando un porcentaje alto y preocupante del 27.80% que tienen un ingreso inferior o igual a 100 dólares, que son las que reciben el bono de la solidaridad y que no siembran sus terrenos.

## 8. Marque con una X las dificultades que tiene para vender su producto

### Cuadro N° 14.

#### Dificultades para vender su producto

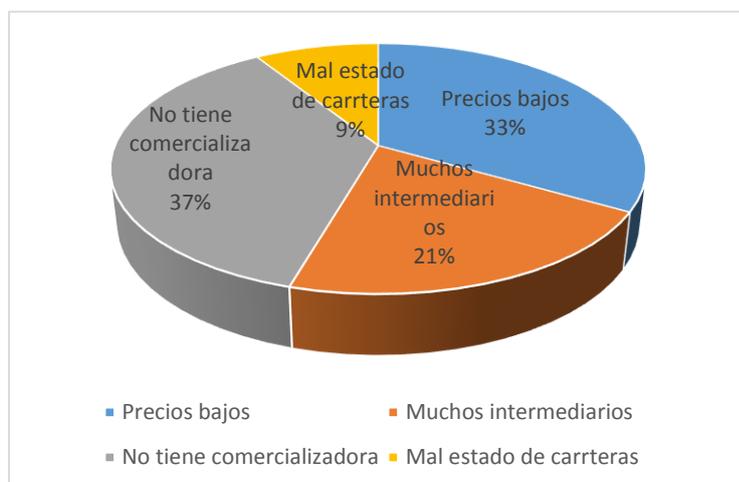
Criterio	Valor Absoluto	Valor Relativo
Precios Bajos	68	33,17%
Muchos intermediarios	43	20,98%
No tiene una comercializadora	75	36,59%
Mal estado de carreteras	19	9,27%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuesta a productores de café

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

### Gráfico N° 10. MAL ESCRITO CARRETERAS EN EL GRAFICO

#### Dificultades para vender su producto



Fuente: Encuesta a productores de café

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

### Análisis

La mayoría de los agricultores encuestados coinciden en que la mayor dificultad son los precios bajos y el no saber de qué manera comercializar sus productos una vez cosechados, y de esto se aprovechan los intermediarios quienes les compran a precios irrisorios demostrándose esto en el porcentaje que es representativo.

## 9. Qué medios utiliza para transportar los sacos de café hasta el lugar de venta

**Cuadro N° 15.**

### *Medio de transporte de sacos de café*

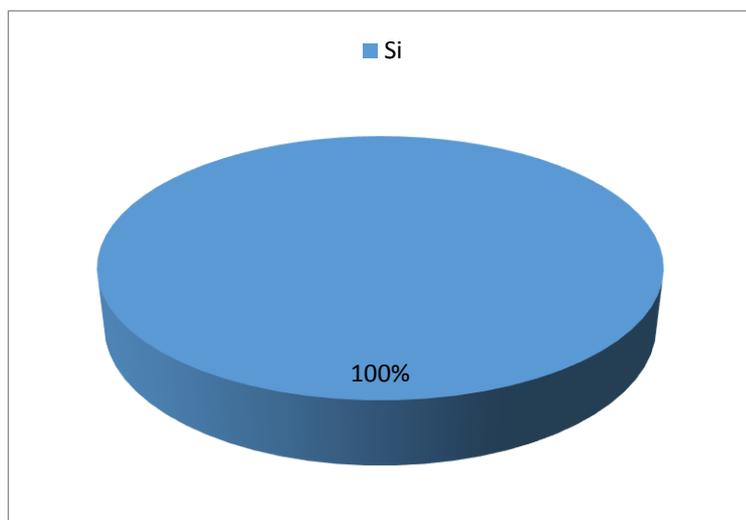
<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Transporte vehicular	205	100,00%
Uso de animales de carga	0	0,00%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

**Gráfico N° 11**

### *Medio de transporte de sacos de café*



**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

### **Análisis**

El 100% de los productores de la Zona manifestaron que si bien es cierto las vías no están en perfecto estado pero que si son transitables en especial desde que la Junta Parroquial adquirió maquinaria caminera, estas han permitido realizar un mantenimiento constante en las vías facilitando la entrada vehicula para transportar sus productos a los mercados o vender en el sitio mismo.

## 10. Considera usted que tiene competencia para su producto:

*Cuadro N° 16.*

### *Nivel de competencia*

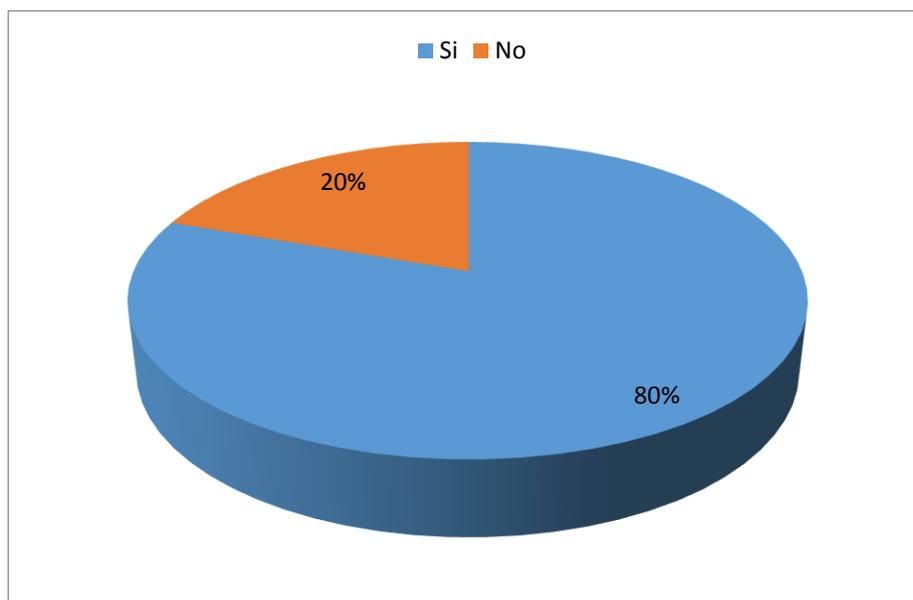
<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Si	165	80,49%
No	40	19,51%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

*Gráfico N° 12.*

### *Nivel de competencia*



**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

## **Análisis**

El 80% de los encuestados manifestó que indudablemente existe competencia, en especial en la Zona con las parroquias vecinas, debido que casi todos se dedican a la siembra de los mismos productos en especial los tradicionales y de ciclo corto.

## 11. ¿A quien vende usted su producto?

*Cuadro N° 17.*

### *Venta del producto*

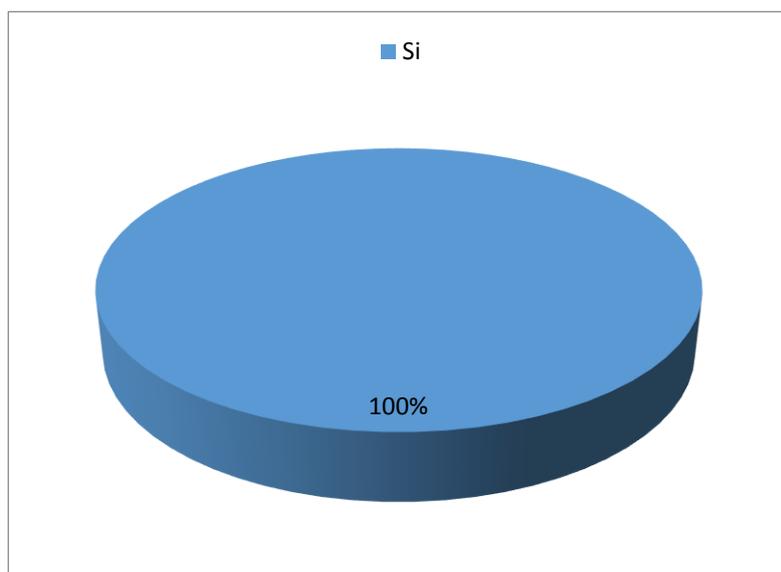
<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Vende directo a la fábrica	0	0,00%
Vende al intermediario	205	100,00%
Usted mismo lo procesa	0	0,00%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

*Gráfico N° 13*

### *Venta del producto*



**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

## **Análisis**

De Acuerdo a lo manifestado por los encuestados manifiestan que al no tener nichos de mercado identificados ni alguna comercializadora, se ven obligados a vender sus productos a los intermediarios, quienes les pagan a precios bajos.

## 12. Dispone de algún tipo de crédito para su producción o para incrementarla:

*Cuadro N° 18.*

### *Disposición de un crédito financiero*

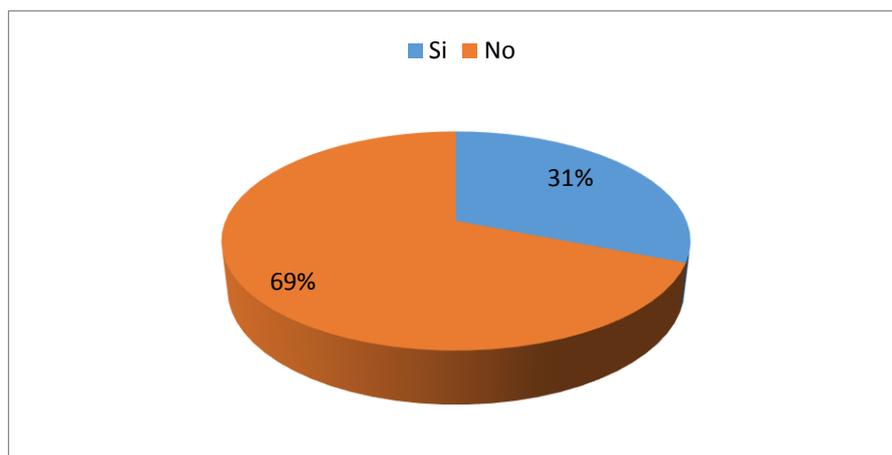
<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Si	64	31,22%
No	141	68,78%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

*Gráfico N° 14.*

### *Disposición de un crédito financiero*



**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

### **Análisis**

El 69% no tiene crédito con instituciones financieras y el 31% que si lo tiene en su mayoría es para la ganadería, La Asociación Agropecuaria Cuenca del Rio Mira “Aroma de Café” en coordinación con la junta Parroquial está impulsando a los agricultores a través del proyecto financiado por la Comunidad Belga la siembra del café y negociando con entidades financieras para iniciar un proceso de fortalecimiento a los agricultores a través de pequeños préstamos.

### 13. Existen facilidades para acceder a los créditos:

*Cuadro N° 19.*

*Facilidad de acceso a crédito*

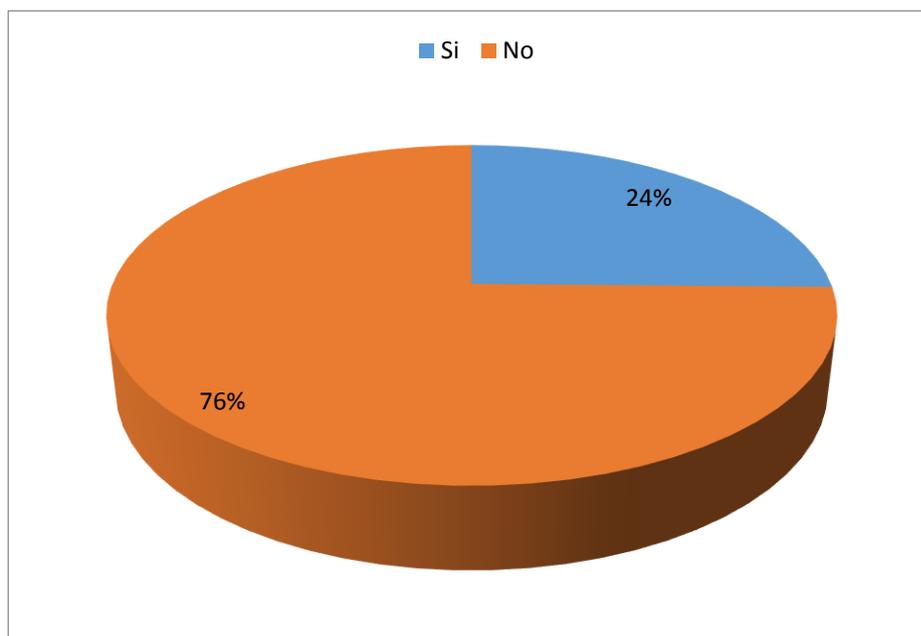
<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Si	49	23,90%
No	156	76,10%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

*Gráfico N° 15.*

*Facilidad de acceso a crédito*



**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

### **Análisis**

Para los pequeños agricultores no existe facilidades de acuerdo a lo que manifiestan estos en la encuesta tan solo el 23.90% manifiesta lo contrario indicando los préstamos que están ofreciendo las entidades financieras de Gobierno.

#### 14. ¿Con qué infraestructura cuenta usted para la producción del café?

*Cuadro N° 20.*

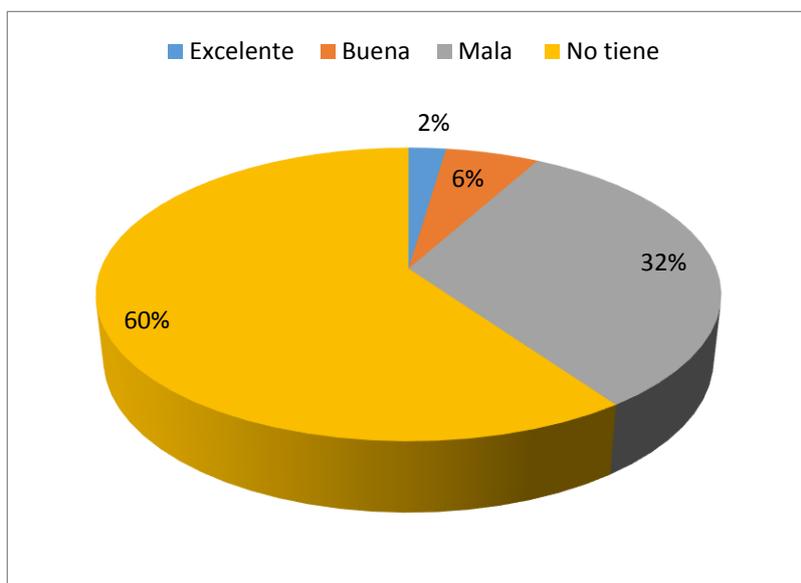
##### *Infraestructura para el café*

<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Excelente	4	1,95%
Mala	12	5,85%
Buena	66	32,20%
No tiene	123	60,00%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuesta a productores de café  
Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

*Gráfico N° 16.*

##### *Infraestructura para el café*



Fuente: Encuesta a productores de café  
Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

#### **Análisis**

El 60% manifiesta que no cuentan con una infraestructura para la producción de café esto se debe a que este es un proyecto que se está iniciando y se encuentran en una etapa de capacitación a todos los agricultores.

### 15. Para las siembras usted trabaja con la modalidad de:

*Cuadro N° 21.*

*Personal que colabora en la siembra*

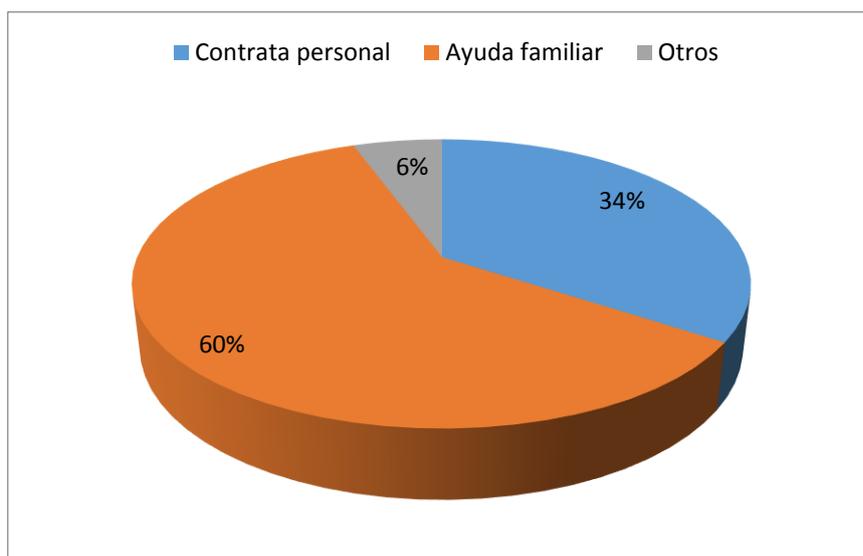
<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Contrata personal	70	34,15%
Ayuda familiar	123	60,00%
Otros	12	5,85%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuesta a productores de café

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

*Gráfico N° 17.*

*Personal que colabora en la siembra*



Fuente: Encuesta a productores de café

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

### **Análisis**

El 60% de los encuestados manifiesta que para sembrar y cosechar utilizan la mano de obra de sus familiares debido que no siembran grandes extensiones de terreno y no cuentan con el recurso para contratar mano de obra, el 34.15% contratan en especial jornaleros para ganadería.

## 16. ¿Qué tipo de café se siembra en esta zona?

*Cuadro N° 22.*

### *Tipo de café cultivado*

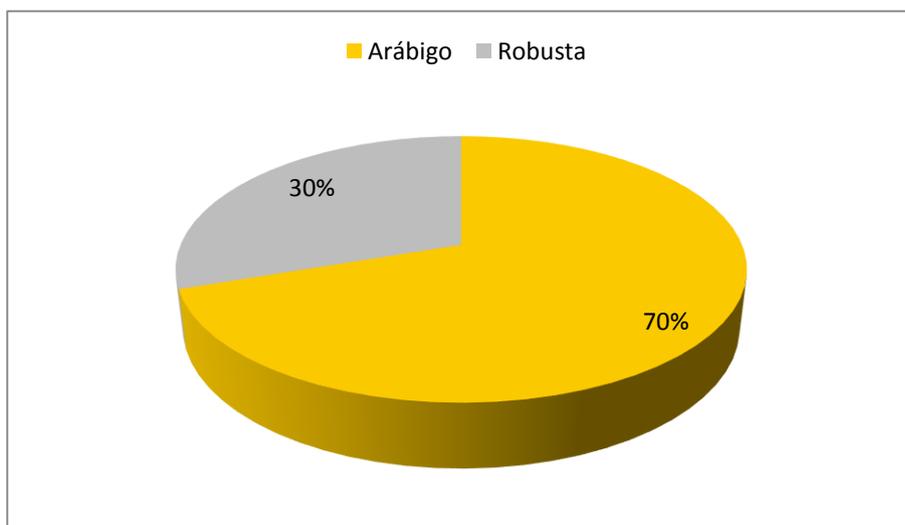
<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Arábigo	143	69,76%
Robusta	62	30,24%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

*Gráfico N° 18.*

### *Tipo de café cultivado*



**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

## **Análisis**

De acuerdo a la encuesta realizada a los agricultores de café de la zona se puede determinar que el 69.76% se dedica a la siembra de café Arábigo. Esto se debe a las condiciones de la zona para la siembra de este tipo de café, otra parte de la muestra indica que siembra el café Robusta, debido a su rendimiento, aunque cabe resaltar que el precio es más favorable al café Arábigo por las cualidades de consistencia y aroma.

### 17. Usted considera que el consumo de café en nuestro medio es:

**Cuadro N° 23.**

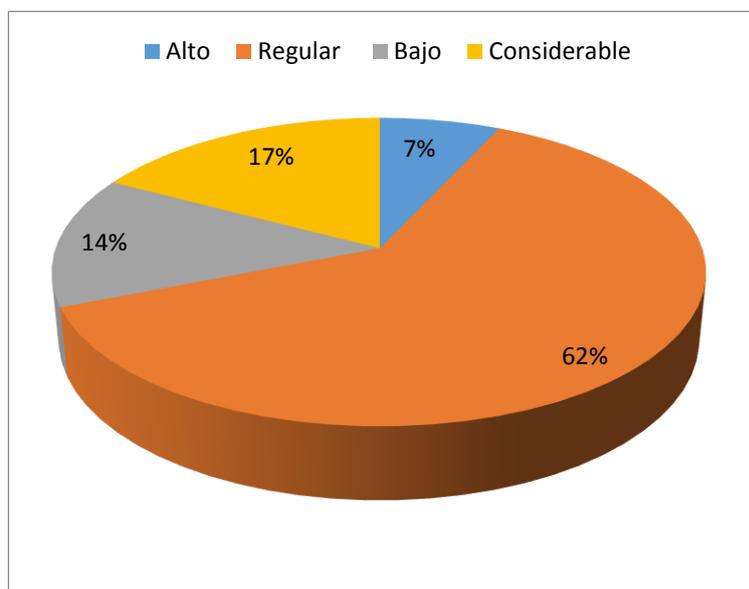
#### Consumo de café

<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Alto	15	7,32%
Regular	127	61,95%
Bajo	28	13,66%
Considerable	35	17,07%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Encuesta a productores de café  
**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

**Gráfico N° 19**

#### Consumo de café



**Fuente:** Encuesta a productores de café  
**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

### Análisis

La mayoría de encuestados manifestó que el consumo de café en la zona es regular, que no existe una cultura de consumismo de café como lo hay en otras zonas y países.

## 18. ¿Cree usted que la calidad del café de la zona es?

### Cuadro N° 24.

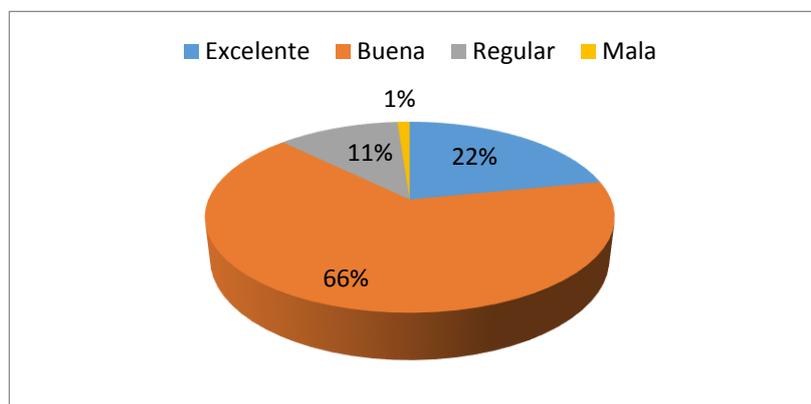
#### Calidad del café

Criterio	Valor Absoluto	Valor Relativo
Excelente	45	21,95%
Buena	134	65,37%
Regular	24	11,71%
Mala	2	0,98%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuesta a productores de café  
Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

### Gráfico N° 20

#### Calidad del café



Fuente: Encuesta a productores de café  
Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

### Análisis

El 65.37% indica que si es buena la zona para la siembra de café en especial la Arábica o café de altura en las diferentes variedades que se den, en exposiciones realizadas de café a nivel nacional este café ha destacado por su fragancia y textura de acuerdo a lo manifestados por los agricultores de la zona y representantes de las Asociación Agropecuaria Cuenca del rio Mira “Aroma de Café” y de la Junta Parroquial La Carolina.

## 19. El producto que se entrega en la zona es:

*Cuadro N° 25.*

### *Entrega del café*

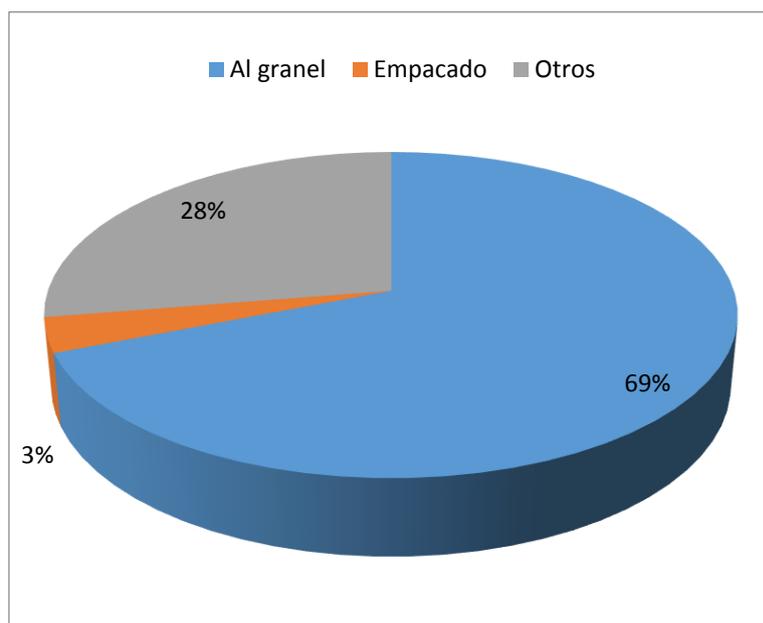
<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Al granel	141	68,78%
Empacado	7	3,41%
Otros	57	27,80%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

*Gráfico N° 21.*

### *Entrega del café*



**Fuente:** Encuesta a productores de café

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

## **Análisis**

Al no contar con un centro de acopio y ni la infraestructura adecuada para la producción de café los agricultores que se dedican a la siembra del café en un 69% lo venden a granel es decir en grano y sin tostar.

## 20. La venta de la producción del café cubre sus costos:

*Cuadro N° 26.*

### *Venta de la producción de café*

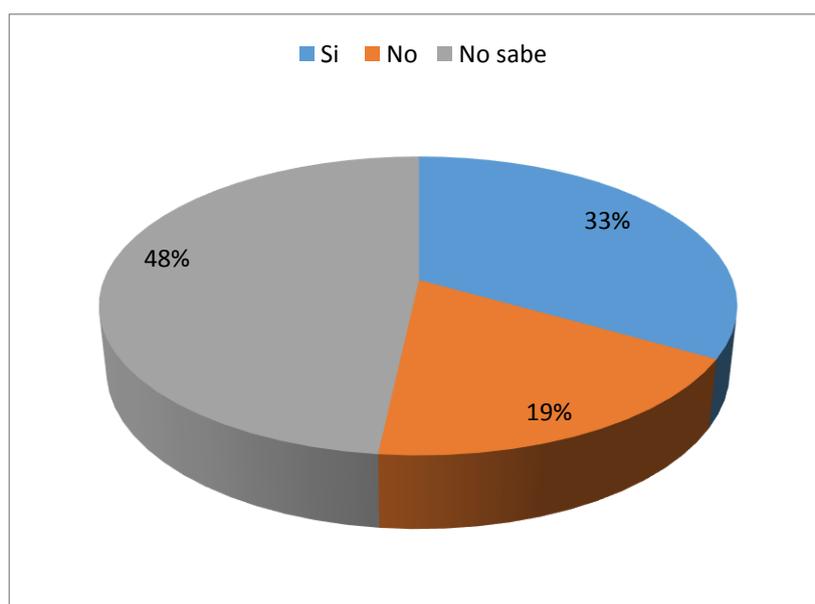
<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Si	68	33,17%
No	38	18,54%
No sabe	99	48,29%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuesta a productores de café

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

*Gráfico N° 22.*

### *Venta de la producción de café*



Fuente: Encuesta a productores de café

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

### **Análisis**

Por ser una producción nueva en la zona, el 48% aún no tiene claro si este le traerá beneficios a futuro, pero un porcentaje del 33% manifiesta que si le alcanza la venta de los productos para cubrir los costos y obtener una utilidad (ganancia)

## 21. Cree que los precios existentes en el mercado son:

*Cuadro N° 27.*

### *Precios del mercado*

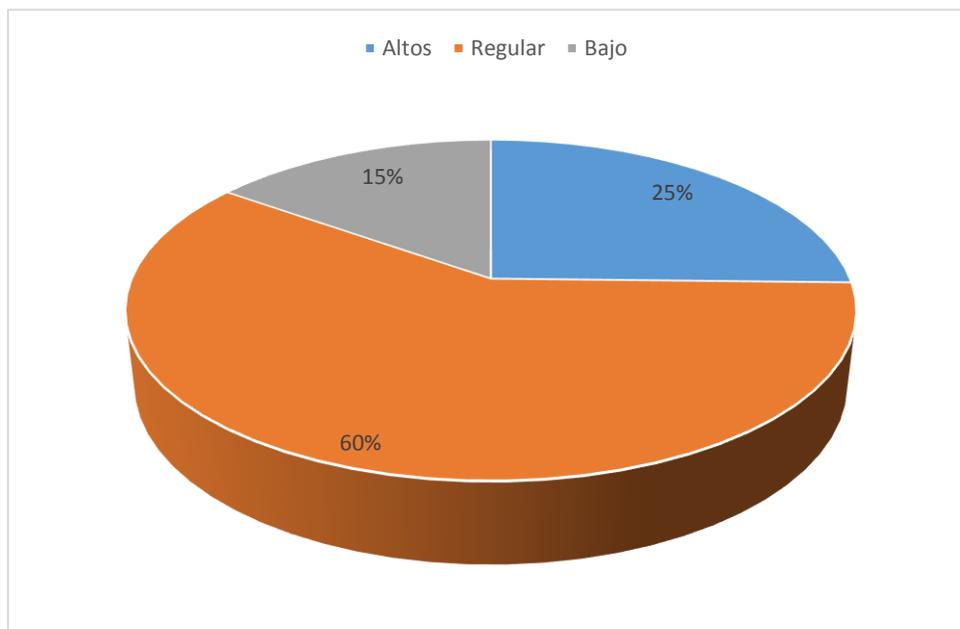
<b>Criterio</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>
Altos	52	25,37%
Regular	122	59,51%
Bajo	31	15,12%
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuesta a productores de café

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

*Gráfico N° 23.*

### *Precios del mercado*



Fuente: Encuesta a productores de café

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

## **Análisis**

El 59.51% de los agricultores creen que el precio en el mercado de café es regular, Bueno para la producción y tan solo el 15.12% manifiesta que es bajo y que prefieren dedicarse a la ganadería que les da mayor rentabilidad.

### 3.9. Segmento mercado

Para el proyecto el mercado está definido por las personas naturales o jurídicas de la zona norte del país y Colombia, que compren al por mayor y menor el café que a través de la asociación “Aroma de café” se pretende comercializar.

Una vez realizado el estudio de mercado se logró determinar que la capacidad productiva de los Agricultores de La Carolina, respecto al café, ascenderían a 1920 sacos de 60kg cada uno, y que a partir del 2015, estarían a disposición del mercado.

### 3.10. Análisis de la demanda

La demanda es la cantidad de producto que los consumidores requieren para satisfacer necesidades propias o a través de la transformación total o parcial satisfacer necesidades ajenas.

En el caso del café, los valores de la demanda se explican claramente en el Anexo, y el resumen está a continuación.

#### *Cuadro N° 28.*

##### *Comportamiento de la demanda de café*

<b>Detalle</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Sacos 60 Kg	8060	8141	8222	8304	8387	8471
<b>Total</b>	<b>8060</b>	<b>8141</b>	<b>8222</b>	<b>8304</b>	<b>8387</b>	<b>8471</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

Mientras tanto la demanda de café en grano seco a más de 8000 sacos de 60 Kg, cantidad que será adquirida por compradores colombianos, quienes ya tienen un pre acuerdo de compra – venta con los productores de café del sector La Carolina.

### 3.11. Análisis de la oferta

La oferta de café está dada por la cantidad producida por personas naturales, jurídicas y asociaciones que se dedican a producir este producto en el país y que se vende en igual condición que las ofrecidas por la Asociación “Aroma de Café”, es decir en grano seco. Para ver el detalle del cálculo de la oferta, revisar el Anexo

#### *Cuadro N° 29.*

##### *Comportamiento de la oferta de café*

<b>Detalle</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Producción Sacos						
60Kg	0	0	1920	1939	1978	2038
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1920</b>	<b>1939</b>	<b>1978</b>	<b>2038</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

### 3.12. Demanda insatisfecha

Para determinar la demanda insatisfecha el procedimiento fue calcular la diferencia existente entre los valores de demanda y oferta, teniendo el siguiente resultado.

#### *Cuadro N° 30.*

##### *Determinación de la demanda insatisfecha de café*

<b>Detalle</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Oferta (Sacos 60kg)	8060	8141	8222	8304	8387	8471
Demanda (Sacos 60kg)	10637	11434	12210	12986	13761	14537
<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>-2577</b>	<b>-3293</b>	<b>-3988</b>	<b>-4681</b>	<b>-5374</b>	<b>-6066</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

### 3.13. Comportamiento y proyección del precio

El precio del café al igual que los otros datos tomados del estudio de mercado fueron citados de la página web del (Banco Central del Ecuador, 2013), y para verificar su cálculo, ver el Anexo

#### *Cuadro N° 31.*

##### *Comportamiento del precio*

Detalle	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Precio Saco 60Kg	172,75	175,51	178,32	181,18	184,07	187,02
<b>Total</b>	<b>172,75</b>	<b>175,51</b>	<b>178,32</b>	<b>181,18</b>	<b>184,07</b>	<b>187,02</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Acosta, J. y Edit Pantoja 2014

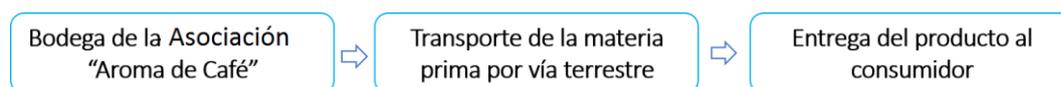
La determinación del precio se la realizó mediante las publicaciones del Banco Central del Ecuador, que en su página oficial estableció que para el año 2013 el precio del café fue de 172,75 y con un ritmo creciente para los años siguientes.

### 3.14. Análisis de la comercialización.

La comercialización es la variable que nos permite llegar hasta los consumidores del producto, identificando con claridad los canales de comercialización y distribución del café de acuerdo a la demanda, tanto de la zona norte como el vecino país de Colombia.

#### *Gráfico N° 24*

##### *Análisis de la comercialización.*



Finalmente, la comercialización para este tipo de producto se plantea que sea directa, es decir de los productores de la Carolina hacia la empresa de Colombia, por tanto se descarta la presencia del intermediario. Ver anexo 40.

## CAPÍTULO IV

### 4. ESTUDIO TÉCNICO

#### 4.1. Tamaño del proyecto

El proyecto de producción y comercialización de café se realizará en 160 hectáreas disponibles, con un rendimiento de 12 sacos de 60 kilogramos por hectárea.

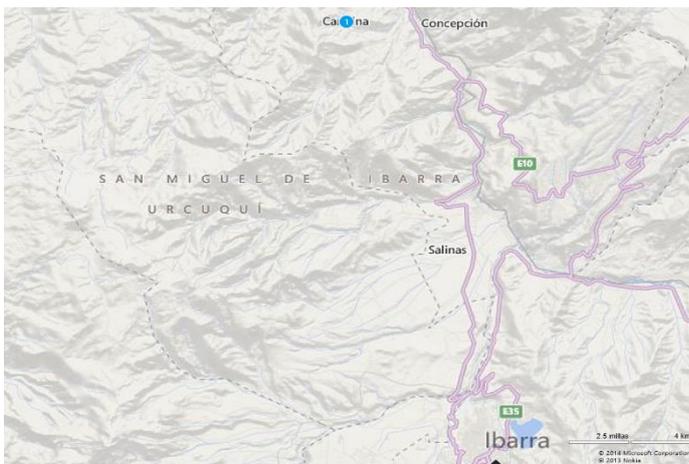
#### 4.2. Localización del proyecto

##### 4.2.1. Macro localización

La Parroquia la Carolina, ubicada al Noroccidente del Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura con una población de 2875 habitantes, tiene una base económica fundamentada en las actividades agrícolas y ganaderas.

#### Gráfico N° 25

##### Macro localización



Fuente. (www.googlemaps.com, 2014)

#### **4.2.2. Microlocalización**

La micro localización del proyecto está compuesta por el espacio físico que aglutina los terrenos del 80% de agricultores que en la encuesta dijeron estar dispuestos a formar parte de la asociación que comercializa café en la parroquia La Carolina.

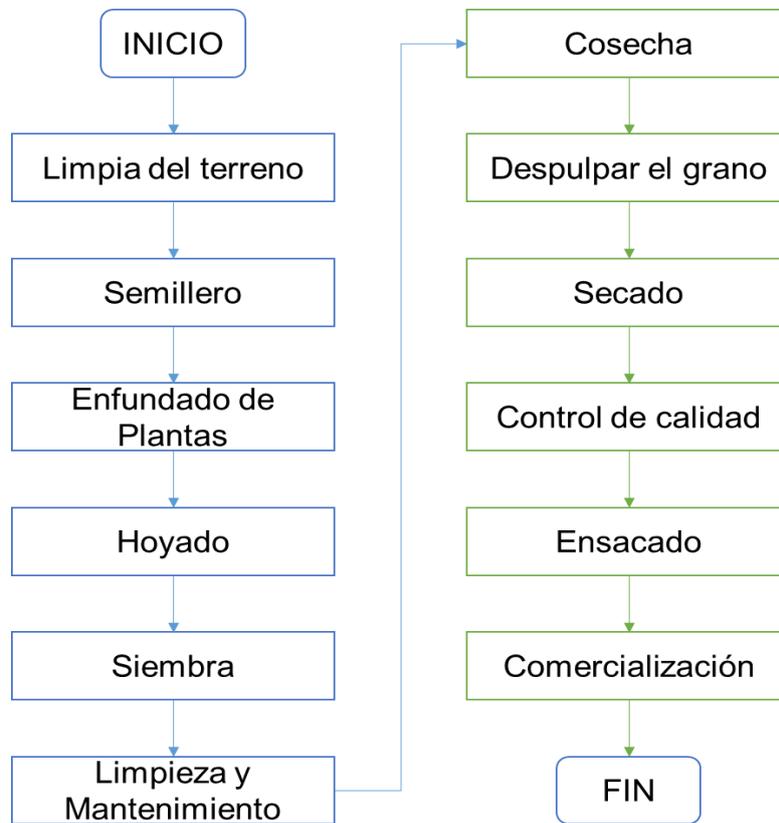
#### **4.3. Ingeniería del proyecto**

La ingeniería del proyecto es la descripción del proceso de producción y comercialización de café seco a los representantes de la empresa Colombiana que tiene preacuerdos con la Asociación “Aroma de Café” que es la representante de los agricultores de la Parroquia La Carolina.

### 4.3.1. Flujo grama de procesos

Gráfico N° 26

Flujo grama de procesos



Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

#### Detalle de los Procesos

**Limpieza del Terreno**, este proceso consiste en quitar toda la maleza posible para que no afecte al crecimiento de las plantas de café

**Semillero**, es una especie de almacigo en donde se bota el café a la tierra para que broten las primeras plantas

**Enfundado de plantas**, una vez que ya están listas las plantas, se las enfunda porque estas serán las plantas sembradas, y necesitan que sus raíces estén con tierra firme

**Hoyado**, significa hacer huecos en el terreno, en donde irán las plantas enfundadas.

**Siembra**, es el proceso de colocación de una planta de café en cada hoyo cavado en el suelo.

**Limpieza y Mantenimiento**, la limpieza y mantenimiento tanto de la planta como con el terreno, generalmente se lo hace cada tres meses, contados a partir de la siembra.

**Cosecha**, se hace la cosecha en grano maduro, procurando no dañar la planta.

**Despulpado del grano**, consiste en librar al grano de café de la cáscara que lo protege.

**Secado**, se coloca el grano despulpado en una superficie de cemento, como un patio, para que se seque naturalmente, aunque hay otros mecanismos que aceleran el secado del café, en este caso se utilizará una cafetera que cumple esta función.

**Control de calidad**, es la verificación del grano de café secado, para saber si se existe homogeneidad en el grano de café

**Ensacado**, se coge el grano seco y se lo coloca en sacos, se llena estos hasta que tengan el peso exacto de 60kg, que es como se acostumbra comercializar.

**Comercialización**, se vende los sacos de café, previamente el comprador verifica el peso de los sacos de café.

#### 4.4. Inversión del proyecto

##### 4.4.1. Propiedad, planta y equipo

Representa los recursos que permiten ejecutar el proyecto propuesto.

*Cuadro N° 32.*

##### *Propiedad, planta y equipo*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>C. U</b>	<b>Costo Total</b>
<b>Maquinaria y Equipo</b>			<b>22148,00</b>
Bomba de Fumigar	8	320,00	2560,00
Guadañas	8	550,00	4400,00
Pala Recta	8	23,00	184,00
Pala Ancha	8	13,00	104,00
Hoyadora	5	680,00	3400,00
Motosierra	5	500,00	2500,00
Cafetera	5	700,00	3500,00
Equipo de Riego	1	4500,00	4500,00
Otras Herramientas	- -		1000,00
<b>Muebles y Enseres</b>			<b>2240,00</b>
Estación de Trabajo	6	220,00	1320,00
Sillas Simples	10	20,00	200,00
Archivador de Madera	3	240,00	720,00
<b>Equipo de Computación</b>			<b>4400,00</b>
Computadora	6	650,00	3900,00
Impresora	1	500,00	500,00
<b>Total</b>			<b>28788,00</b>

Elaborado por: Acosta, J. y Edith Pantoja 2014

##### 4.4.2. Activos diferidos

Representan los gastos estimados que demanda la legalización de la empresa.

**Cuadro N° 33.****Activos diferidos**

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Estudios y Diseños	250,00
Trámites de Constitución	550,00
<b>Total</b>	<b>800,00</b>

Elaborado por: Acosta, J. y Edit Pantoja 2014

**4.4.3. Talento humano**

Describe al personal técnico y administrativo que se requiere para el funcionamiento de la unidad productiva.

**Cuadro N° 34.****Talento humano**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Remuneración</b>	<b>Remuneración</b>
		<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Gerente	1	850,00	10200,00
Contador	1	600,00	7200,00
Jefe de Producción	2	600,00	7200,00
Jefe de Comercio	3	600,00	7200,00
Jefe de Ventas	4	600,00	7200,00
Secretaria	5	400,00	4800,00
Técnico Agrónomo	1	450,00	5400,00
Jornalero	8	2720,00	32640,00
<b>Total</b>		<b>6820,00</b>	<b>81840,00</b>

Elaborado por: Acosta, J. y Edit Pantoja 2014

**4.4.4. Materia prima**

La materia prima está dada por las plantas de café, que se requieren una sola vez para este proyecto que está programado para cinco años de duración, además se consideró como

parte de la materia prima indirecta a los sacos para comercializar el café y los fungicidas a emplearse en el proceso de mantenimiento de las plantas:

**Cuadro N° 35.**

**Materia prima**

Detalle	Valor
Plantas de Café	4000,00
Sacos	2000,00
Fungicidas	2000,00
<b>Total</b>	<b>8000,00</b>

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

**4.5. Capital de trabajo**

El capital de trabajo representa los costos que tendría que cubrir la empresa para su funcionamiento, en este caso se calculó para un año porque recién al segundo año tendrá los primeros ingresos por ejercicio de sus actividades productivas.

**Cuadro N° 36.**

**Capital de trabajo**

Detalle	Valor	Total
Materia Prima		<b>8000,00</b>
Plantas de Café	4000,00	
Sacos	2000,00	
Fungicidas	2000,00	
Mano de Obra		<b>81840,00</b>
Mano de Obra Directa e Indirecta	81840,00	
Gastos Generales de Administración		<b>4210,00</b>
Arriendo de Local	1800,00	
Arriendo de Bodega	1200,00	
Suministros de Oficina	500,00	
Servicios Básicos	360,00	
Combustible	350,00	
<b>Total Capital de Trabajo para un Año</b>		<b>94050,00</b>

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

#### 4.5.1. Resumen de la inversión

Este cuadro indica la composición de la inversión en cuanto a la inversión fija, inversión diferida y el capital de trabajo para el presente proyecto de producción y comercialización de café.

#### *Cuadro N° 37.*

##### *Resumen de la inversión*

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Inversión Fija	28788,00
Inversión Diferida	800,00
Capital de Trabajo	94050,00
<b>Total</b>	<b>123638,00</b>

Elaborado por: Acosta, J. y Edit Pantoja 2014

#### 4.5.2. Estructura de la inversión

Este cuadro resume la estructura de la inversión de acuerdo a sus fuentes de financiamiento, para el caso el 23,28% es inversión propia y el 76,72% es inversión financiada.

#### *Cuadro N° 38.*

##### *Estructura de la inversión*

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentaje</b>
Fondos Propios	28788,00	23,28%
Fondos Financiados	94850,00	76,72%
<b>Total Inversión</b>	<b>123638,00</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: Acosta, J. y Edit Pantoja 2014

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO FINANCIERO

En esta parte del proyecto se demostrará la factibilidad económica de la empresa, para lo cual se calculan valores correspondientes a los grandes grupos de ingresos y gastos, así como los estados: de situación financiera y de resultados; para finalizar en el análisis de índices.

#### 5.1. Ingresos

Para determinar los ingresos se calculó el promedio de producción de las 168 hectáreas disponibles para el cultivo de las plantas de café, que como se muestra en el Anexo, indica que el mínimo de producción de café es de 12 sacos de 60 kg, y de acuerdo a la misma entrevista se indica que se tenga una rendimiento creciente al 1%, y estos son los resultados.

#### *Cuadro N° 39.*

##### *Capacidad productiva*

<b>Detalle</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Producción Sacos 60Kg	0	0	1920	1939	1978	2038
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1920</b>	<b>1939</b>	<b>1978</b>	<b>2038</b>

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

Hay que indicar que en los dos primeros años (2013 y 2014), no se tiene producción en virtud de que las plantas no han alcanzado su madurez plena y aún no se puede cosechar nada de producto.

Para determinar los ingresos a estos datos se los multiplica por el precio estimado en la parte del estudio de mercado, y se tiene los siguientes resultados.

#### *Cuadro N° 40.*

*Determinación de ingresos*

<b>Detalle</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Sacos 60Kg	0,00	1920,00	1939,20	1978,18	2038,12
Precio	175,51	178,32	181,18	184,07	187,02
<b>Ingresos</b>	<b>0,00</b>	<b>342378,67</b>	<b>351335,30</b>	<b>364131,49</b>	<b>381167,68</b>

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

**5.2. Egresos****5.2.1. Materia prima**

La materia prima es sólo para año, porque las plantas se renovarían en 15 años más, por lo que con la compra iniciar se espera tener los primeros rendimientos

*Cuadro N° 41.**Materia prima*

<b>Detalle</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Materia Prima	4000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Precio Materia Prima	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>4000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

**5.2.2. Costos indirectos de producción**

En el siguiente cuadro se mencionan los costos de los fungicidas y de los sacos para colocar el café. Sus costos se los proyectó en base al 3.11% que es el valor de inflación al mes de abril del 2014.

**Cuadro N° 42.****Costos indirectos de producción**

<b>Detalle</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Fungicidas	2000,00	2062,20	2126,33	2192,46	2260,65
Sacos	0,00	1920,00	1939,20	1978,18	2038,12
Costo del Saco para					
Café	0,60	0,62	0,64	0,66	0,68
<b>Total</b>	<b>2000,00</b>	<b>3250,03</b>	<b>3363,35</b>	<b>3493,59</b>	<b>3642,89</b>

Elaborado por: Acosta, J, Edit Pantoja 2014

**5.2.3. Mano de obra directa**

La mano de obra directa está compuesta por un técnico agrónomo y ocho jornaleros, con los que se pretende cubrir las expectativas de producción de café, y cuyos valores respectivos y detallados se encuentran en el estudio técnico.

La tasa de crecimiento con la que se proyectó los sueldos es del 9,9%, que es la que indica la tendencia histórica de evolución del salario básico en el Ecuador.

**Cuadro N° 43.****Mano de obra directa**

<b>Detalle</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Sueldo Básico	38040,00	41805,96	45944,75	50493,28	55492,12
Décimo Tercer Sueldo	3170,00	3483,83	3828,73	4207,77	4624,34
Décimo Cuarto					
Sueldo	3170,00	3483,83	3828,73	4207,77	4624,34
Aporte Patronal	4621,86	5079,42	5582,29	6134,93	6742,29
Fondos de Reserva	0,00	3482,44	3827,20	4206,09	4622,49
<b>Total</b>	<b>49.001,86</b>	<b>57335,48</b>	<b>63011,69</b>	<b>69249,85</b>	<b>76105,59</b>

Elaborado por: Acosta, J, Edit Pantoja 2014

## 5.2.4. Gastos administrativos

### 1 Mano de obra indirecta

La mano de obra indirecta está compuesta por un administrador y un contador, quienes serán las personas encargadas de la parte administrativa de la unidad productiva

#### *Cuadro N° 44.*

##### *Mano de obra indirecta*

<b>Detalle</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Sueldo Básico	43800,00	48136,20	52901,68	58138,95	63894,71
Décimo Tercer Sueldo	1450,00	1593,55	1751,31	1924,69	2115,24
Décimo Cuarto Sueldo	1450,00	1593,55	1751,31	1924,69	2115,24
Aporte Patronal	5321,70	5848,55	6427,55	7063,88	7763,21
Fondos de Reserva	0,00	4009,75	4406,71	4842,97	5322,43
<b>Total</b>	<b>52021,70</b>	<b>61181,59</b>	<b>67238,57</b>	<b>73895,19</b>	<b>81210,81</b>

Elaborado por: Acosta, J y Edit Pantoja 2014

### 2 Gastos generales de administración

Estos gastos son los que contribuyen al funcionamiento de la empresa, sobretodo en la parte administrativa, la tasa de crecimiento para la proyección fue de 3.11% correspondiente a la inflación

#### *Cuadro N° 45.*

##### *Gastos generales de administración*

<b>Detalle</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Arriendo de Local	1800,00	1855,98	1913,70	1973,22	2034,58	2097,86
Arriendo de Bodega	1200,00	1237,32	1275,80	1315,48	1356,39	1398,57
Suministros de Oficina	500,00	515,55	531,58	548,12	565,16	582,74
Servicios Básicos	360,00	371,20	382,74	394,64	406,92	419,57
Combustible	350,00	360,89	372,11	383,68	395,61	407,92
<b>Total</b>	<b>4210,00</b>	<b>4340,93</b>	<b>4475,93</b>	<b>4615,14</b>	<b>4758,67</b>	<b>4906,66</b>

Elaborado por: Acosta, J y Edit Pantoja 2014

### 3 Gastos publicidad

Para la publicidad se plantea un gasto de 500 dólares trimestrales, los mismos que irían destinados a la personalización de los sacos en donde se impondrá un sello de identificación del café de la zona, en esta parte también se incluye el valor del flete que le toca asumir a la asociación, cuyo costo aproximado es de 4 dólares por saco transportado. En este caso el costo de flete progresivamente va incrementándose en 50 centavos de dólar, mientras que la publicidad crece al 3.11%

#### *Cuadro N° 46.*

##### *Gasto publicidad*

<b>Detalle</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Gasto						
Publicidad	2000,00	2062,20	2126,33	2192,46	2260,65	2330,96
Costo por						
Flete Camión saco = \$4		0,00	8640,00	9696,00	10879,98	12228,71
<b>Total</b>	<b>2000</b>	<b>2062,20</b>	<b>10766,33</b>	<b>11888,46</b>	<b>13140,63</b>	<b>14559,67</b>

Elaborado por: Acosta, J y Edit Pantoja 2014

#### 5.2.5. Gastos financieros

En esta parte se detalla el préstamo necesario que permite financiar el proyecto, siendo las condiciones las siguientes:

Valor del Préstamo	94850,00
Tasa de Interés Anual	11,25%
Tiempo en años	5

**Cuadro N° 47.****Gastos financieros**

<b>Periodo</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Amortización</b>	<b>Pago de Capital</b>
0	94850,00			
1	79695,44	10670,63	25825,19	15154,56
2	62835,99	8965,74	25825,19	16859,45
3	44079,85	7069,05	25825,19	18756,14
4	23213,65	4958,98	25825,19	20866,20
5	0,00	2611,54	25825,19	23213,65
<b>Total</b>		<b>34275,93</b>	<b>129125,93</b>	<b>94850,00</b>

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

**5.2.6. Gasto depreciación**

Este gasto representa la pérdida de valor económico por el uso y desgaste de los activos fijos que la empresa requiere para su operatividad.

**Cuadro N° 48.****Gasto depreciación**

<b>Detalle</b>	<b>Duración /</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
	<b>Años</b>					
Maquinaria y Equipo	22148 10	2214,80	2214,80	2214,80	2214,80	2214,80
Muebles y Enseres	2240 10	224,00	224,00	224,00	224,00	224,00
Equipo de Computación	4400 5	880,00	880,00	880,00	780,00	780,00
<b>Total</b>		<b>3318,80</b>	<b>3318,80</b>	<b>3318,80</b>	<b>3218,80</b>	<b>3218,80</b>

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

### 5.3. Estados financieros

#### 5.3.1. Estado de situación financiera

Este estado financiero indica la igualdad entre los activos de la nueva empresa y la sumatoria de pasivos y patrimonio.

#### *Cuadro N° 49.*

##### *Estado de situación financiera*

<b>Activo</b>		<b>Pasivo</b>	
Bancos	94050,00	Pasivo no Corriente	
Activo Fijo		Préstamo Bancario	94850,00
Propiedad, Planta y Equipo	28788,00	Capital	28788,00
Activo Diferido	800,00	Total Patrimonio	28788,00
<b>Total Activo</b>	<b>123638,00</b>	<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>123638,00</b>

Elaborado por: Acosta, J. y Edit Pantoja 2014

#### 5.3.2. Estado de resultados

Es un estado financiero que muestra los ingresos de la empresaprodutora y comercializadora de café; así como sus gastos, durante los cinco periodos de estudio.

**Cuadro N° 50.****Estado de resultados**

Detalle	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos	<b>0,00</b>	<b>342378,67</b>	<b>351335,30</b>	<b>364131,49</b>	<b>381167,68</b>
Ventas proyectadas	0,00	342378,67	351335,30	364131,49	381167,68
Egresos					
<b>Costos de Producción</b>	<b>55001,86</b>	<b>60585,51</b>	<b>66375,04</b>	<b>72743,44</b>	<b>79748,48</b>
Materia Prima	4000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mano de Obra	49001,86	57335,48	63011,69	69249,85	76105,59
Costos Indirectos de Producción	2000,00	3250,03	3363,35	3493,59	3642,89
<b>Gastos Administrativos y de Ventas</b>	<b>65785,71</b>	<b>71490,19</b>	<b>86386,31</b>	<b>94304,26</b>	<b>103015,57</b>
Sueldos Administrativos	52021,70	61181,59	67238,57	73895,19	81210,81
Gastos Generales de Administración	4210,00	4340,93	4475,93	4615,14	4758,67
Gasto de Ventas	2000,00	2062,20	10766,33	11888,46	13140,63
Gasto Depreciación	3905,47	3905,47	3905,47	3738,80	3738,80
<b>Gastos Financieros</b>	<b>10670,63</b>	<b>8965,74</b>	<b>7069,05</b>	<b>4958,98</b>	<b>2611,54</b>
Interés por Préstamo Bancario	10670,63	8965,74	7069,05	4958,98	2611,54
<b>Gastos de Constitución</b>	<b>160,00</b>	<b>160,00</b>	<b>160,00</b>	<b>160,00</b>	<b>160,00</b>
Total Egresos	134786,92	141201,44	159990,40	172166,68	185535,59
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>-134786,92</b>	<b>201177,23</b>	<b>191344,90</b>	<b>191964,81</b>	<b>195632,09</b>
15% Trabajadores	0,00	30176,59	28701,73	28794,72	29344,81
<b>Utilidad antes de Impuesto</b>	<b>-134786,92</b>	<b>171000,65</b>	<b>162643,16</b>	<b>163170,09</b>	<b>166287,28</b>
22% Impuesto a la Renta	0,00	37620,14	35781,50	35897,42	36583,20
<b>Utilidad Neta</b>	<b>-134786,92</b>	<b>133380,51</b>	<b>126861,67</b>	<b>127272,67</b>	<b>129704,08</b>

Elaborado por: Acosta, J. y Edit Pantoja 2014

**5.3.3. Flujo de efectivo**

El flujo de efectivo representa los valores efectivos traídos a valor presente, con este flujo se parte para el cálculo de los diferentes indicadores financieros.

**Cuadro N° 51.****Flujo de efectivo**

Detalle	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Utilidad Neta Proyectada		- 134.786,92	133.380,51	126.861,67	127.272,67	129.704,08
Capital Propio	- 28.788,00					
Crédito	- 94.850,00					
Total	-123.638,00					
(+) Depreciación		3.905,47	3.905,47	3.905,47	3.738,80	3.738,80
(+) Amortización Activo Diferido		160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
(+) Valor de Rescate						13.494,00
Total Ingresos		- 130.721,46	137.445,97	130.927,13	131.171,47	147.096,88
(-) Reinversión en Activos Fijos					3.900,00	
(-) Pago del Capital		15.154,56	16.859,45	18.756,14	20.866,20	23.213,65
Flujo Neto de Efectivo	-123.638,00	-145.876,02	120.586,52	112.171,00	106.405,27	123.883,23

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

**5.4. Estructura financiera****5.4.1. Costo del capital**

El costo del capital es un procedimiento que pondera los costos de capital propio con costos del capital financiado, para estimar el valor real del dinero.

En este caso los fondos propios suman el 23%, mientras que los fondos financiados son el 77% de la estructura de la inversión. En cuanto al rendimiento, la tasa pasiva se ubica en el 5% y la tasa activa bancaria alcanza el 11%.

**Cuadro N° 52.****Costo del capital**

Detalle	Valor	% Composición	Tasa de Rendimiento	de Valor Ponderado
Fondos Propios	28788,00	0,23	0,05	0,01164
Fondos Financiados	94850,00	0,77	0,11	0,08631
Total	123638,00			0,09795
				0,09795

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

El resultado de la ponderación es de 0,1321 lo que equivale al 13.21% a esto se tiene que calcular el costo de oportunidad, de la siguiente manera:

K= Costo de Oportunidad	0,09795
Rp= Inflación	3,11%
$i =$	$(1+k)(1+Rp)-1$
$i =$	<b>0,1321 o 13,21%</b>

Para este proyecto, en las condiciones descritas, el costo de oportunidad es del 13.21%

## 5.5. Evaluación financiera

### 5.5.1. Valor actual neto

El VAN representa los flujos financieros traídos a valor presente, a los que se descuenta la inversión porque se considera que es una salida de capital. Para este proyecto el Valor Actual Neto es de \$50302,86 que sería el rendimiento neto monetario del proyecto de producción y comercialización de café, durante los cinco años de evaluación.

#### *Cuadro N° 53.*

##### *Valor actual neto*

Años	Flujos Netos	T Redescuento	Flujos Neto Actualizados
0	-123638,00		
1	-145876,02	1,1320936	-128855,09
2	120586,52	1,2816359	94087,97
3	112171,00	1,4509318	77309,63
4	106071,93	1,6425906	64576,00
5	124216,56	1,8595663	66798,67
Sumatoria			173917,18
		VAN =	50279,18

Elaborado por: Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

Con este valor del VAN, en primera instancia el proyecto se acepta porque aparte de recuperar la inversión, se obtiene un excedente de \$50279,18

### 5.5.2. Tasa interna de retorno

Para el cálculo de la TIR a través del método tradicional se emplea el VAN con una tasa inferior (la del proyecto) y una tasa superior, esta última tiene que dar un VAN Negativo, resultando los siguientes cálculos:

#### *Cuadro N° 54.*

##### *VAN tasa superior*

Años	Flujos Netos	T Redescuento	Flujos Netos Actualizados
0	-123638,00		
1	-145876,018	1,22	-119570,51
2	120586,5237	1,4884	81017,55
3	112170,9961	1,815848	61773,34
4	106071,9342	2,21533456	47880,77
5	124216,5601	2,702708163	45960,03
Sumatoria			117061,19
		VAN =	-6576,81

**Elaborado por:** Acosta, J, y Edit Pantoja 2014

En este caso se tomó una tasa del 22% que es superior a la empleada anteriormente (13.21%), y el cálculo del VAN dio un resultado negativo de -6576,81

**Cuadro N° 55.****Resumen de tasas para el cálculo de la TIR**

Resumen para el Cálculo de la TIR	
Tasa Inferior	13,21%
Tasa Superior	22,00%
VAN Tasa Inferior	50279,18
VAN Tasa Superior	-6576,81

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{(VAN_{TasaInferior})}{(VAN_{TasaInferior} - VAN_{TasaSuperior})}$$

$$TIR = 13.21\% + (22\% - 13.21\%) \frac{(50279,18)}{(50279,18 - -6576.81)}$$

$$TIR = 20.98\%$$

En este caso la TIR es superior a cero, superior al costo de oportunidad y al 20.98% el VAN toma el valor de cero, por lo que sí se acepta el proyecto de acuerdo a la Tasa Interna de Retorno.

**5.5.3.Relación Beneficio – Costo**

Este indicador es el resultado de la división de la suma de los flujos netos actualizados para la inversión del proyecto, tal resultado para este proyecto es de 1,41; que quiere decir que por cada dólar de inversión existe un excedente o retorno de 41 centavos adicionales, por lo que este indicador también muestra rendimiento en el proyecto.

$$C/B = \frac{\text{Sumatoria FNA}}{\text{Inversión}} = \frac{173917,18}{123638,00} = \mathbf{1,41}$$

#### 5.5.4. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

El periodo de recuperación de la inversión muestra el tiempo que se prevé recuperar la inversión del proyecto según las condiciones y parámetros descritos, en este caso el PRI se calcula con los flujos netos actualizados; así:

##### *Cuadro N° 56.*

##### *Flujos netos actualizados para el PRI*

Años	Flujos Netos	Flujos Netos Actualizados
0	-123638,00	
1	-145876,02	
2	120586,52	-25289,49
3	112171,00	86881,51
4	106405,27	192953,44
5	123883,23	317170,00

Inversión = \$123638

Por observación, la inversión se encuentra dentro del tercer y cuarto año, por lo que se toma el año 3.

Para saber los meses, a la inversión se le resta \$86881.50, obteniendo \$36756.49; y 112171 se lo divide para 12, resultando \$9347.58; entre estos dos resultados se hace la división, y su resultado es 3.93; el tres indica que al tercer mes se recuperará la inversión, y al 0,93 se multiplicó por 30 y se obtuvo de resultado 28.

Por lo tanto, el PRI del proyecto de producción y comercialización de café se recuperará en 3 años, 3 meses y 28 días.

## CAPÍTULO VI

### 6. PROPUESTA ESTRATÉGICA

#### 6.1 La empresa

La empresa de producción y comercialización de Café de la Carolina será una empresa con un fin económico social, con el objetivo de fortalecer a los agricultores de la zona de la Carolina en la siembra de Café, al ser ellos mismos los socios de la empresa, lo que permitirá mejorar el nivel de vida de los agricultores a través de la comercialización del café ofertado.

##### 6.1.1 Nombre o razón social

La empresa se llamara “Aroma de Café”, constituida como una empresa de sociedad anónima, conformado por los agricultores y socios de la Asociación existente.

##### 6.1.2. Titularidad de propiedad de la empresa

De acuerdo a la Ley de Compañías la empresa “*Aroma de Café*” adoptara la Razón social de una compañía Anónima, por tener más de dos socios, contar con un capital superior a 800 dólares, La empresa AROMA DE CAFÉ para constituirse deberá tramitar los respectivos documentos para su correcto funcionamiento, para ello se inicia con el Registro del nombre en la superintendencia de compañías, luego se efectúa el Registro de la empresa en el Registro Mercantil, por último la obtención del Registro Único de Contribuyentes y el pago de la Patente Municipal.

## **1 Superintendencia de compañías**

Para realizar el trámite en esta dependencia, se lo hace a través del sistema de Registro en la página web de la institución pública, es decir se simplifica tiempo y trámites. En el link correspondiente se escribe el nombre de la empresa y en caso de que no esté registrado por otra persona se tiene un plazo de 30 días de reserva, si lo necesita se puede ampliar este plazo haciendo una petición expresa de más tiempo. Después hay que acercarse a cualquier banco para abrir una Cuenta de Integración de Capital, con un mínimo de 400 dólares cual fuera que sea el tipo de negocio.

## **2 Escritura de la constitución de la compañía.**

Este documento debe redactarlo un abogado, debido la importancia de la información detallada. Posteriormente, tiene que ser elevado a instrumento público para que sea inscrito en una notaría.

## **3 Registro mercantil**

Cuando ya esté aprobada la Constitución de la Compañía esta debe ser ingresada a la superintendencia de compañías, que la revisará mediante su departamento jurídico. En caso de que exista algún error, será devuelta para realizar las correcciones correspondientes. De ser aprobado, el documento debe pasar al Registro Mercantil junto a una carta en la que se especifique el nombre del representante legal de la empresa. Al momento de estar inscrita en esta dependencia la empresa ya habrá nacido legalmente.

La superintendenciade compañías. Cuando la constitución de la empresa haya sido inscrita en el Registro Mercantil los papeles deben regresar a la superintendencia de compañías, para que la inscriban en su libro de registro.

#### **4 Requisitos para la obtención del RUC**

- Formulario RUC 01 y RUC 01B
- Copia de la escritura pública de Constitución de la empresa inscrita en el Registro Mercantil
- Copia del nombramiento del representante legal.
- Copia a color de cedula de ciudadanía del representante legal.
- Original del certificado de votación.
- Planilla de un servicio básico, agua, luz o teléfono de uno de los tres últimos meses anteriores.
- Comprobante de pago del impuesto predial actual o del año anterior.

#### **5 Pago de la patente municipal**

Es el pago que se realiza por el permiso municipal de funcionamiento, este se lo debe realizar en la respectiva jurisdicción municipal correspondiente y de acuerdo a las actividades sean estas comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales, que se realicen permanentemente y se paga en las ventanillas de la Tesorería del Municipio.

Se la obtiene dentro de los siguientes 30 días posteriores a iniciar las actividades y después en enero de cada año. Este pago se lo deberá realizar de acuerdo al noveno dígito del RUC. El proceso inició el 10 de mayo con el dígito 1 y finalizará el 28 para las personas jurídicas.

## **6 Requisitos para obtención de la patente**

Las personas jurídicas que por primera vez declaran y pagan Patente Municipal deberán realizar este trámite únicamente en las ventanillas de las administraciones con los siguientes requisitos:

- Formulario de inscripción de Patente Municipal debidamente llenado.
- Copia de la cédula de identidad del representante legal
- Copia del certificado de votación de las últimas elecciones del representante legal
- Copia de la escritura protocolizada de constitución de la persona jurídica.

## **7 Permiso sanitario de funcionamiento**

Para la obtención del permiso de funcionamiento actualmente se lo obtiene en línea ingresando al link de [www.arcsa.gob.ec](http://www.arcsa.gob.ec) para lo cual se debe ingresar por medio del link mencionado y proceder a registrar los datos que nos soliciten y posteriormente adjuntar escaneados los siguientes documentos:

- Copia del permiso de Uso del Suelo que lo adquiere en el Municipio.
- Copia del RUC.
- Copia de la Cédula.
- Copia del Permiso de Bomberos
- Copia del Permiso de Salud.

Después de adjuntar dichos documentos se obtiene el comprobante de pago respectivo se lo imprime y se acerca a cualquier oficina bancaria, se cancela y ese comprobante se lo registra en línea para finalmente obtener el Permiso de funcionamiento.

### **6.1.3. Misión**

La compañía sociedad anónima “Aroma de café” será una empresa dedicada a potencializar la producción y comercializar el café de la zona de la Carolina, buscando un posicionamiento en el mercado local y nacional, apoyados en un sistemas de calidad que fortalezcan al agricultor de la zona.

### **6.1.4. Visión**

En el año 2018 seremos la empresa más representativa en la comercialización de café en el norte del país y reconocidos a nivel nacional.

### **6.1.5. Políticas**

Estas serán las directrices básicas de la administración de la empresa, con el objetivo de orientar al gerente con guías y procedimientos encaminados a que este tome las mejores decisiones para el crecimiento y fortalecimiento de la empresa.

#### **1 Políticas empresariales**

Los empleados de la empresa “AROMA DE CAFÉ” S.A, deberán sujetarse a las normas, objetivos, y procedimientos que se determinen a través de la Administración Central, orientados por la Gerencia General, todo esto encaminados a vivir y practicar en la empresa un estilo participativo, con base en trabajo en equipo y en un proceso de mejoramiento continuo.

## **2 Políticas mercadológicas de posicionamiento.**

La empresa tiene que diseñar un plan de mercadeo, con el objetivo de lograr un crecimiento en la participación del mercado logrando un posicionamiento de nuestro producto a través de:

- \* Crear y trazar estrategias de mercadeo y publicidad; e
- \* Iniciar proyectos que permitan un posicionamiento con la introducción del café con un valor agregado.

- **Políticas comerciales**

La empresa está orientada en la capacitación constante de los trabajadores con el objeto de crear una cultura de servicio óptimo, al principio orientada al cliente interno, conjuntamente con la implementación de estrategias comerciales como herramientas que nos permita el cumplimiento de los objetivos encaminados al posicionamiento de nuestro producto en el norte del país.

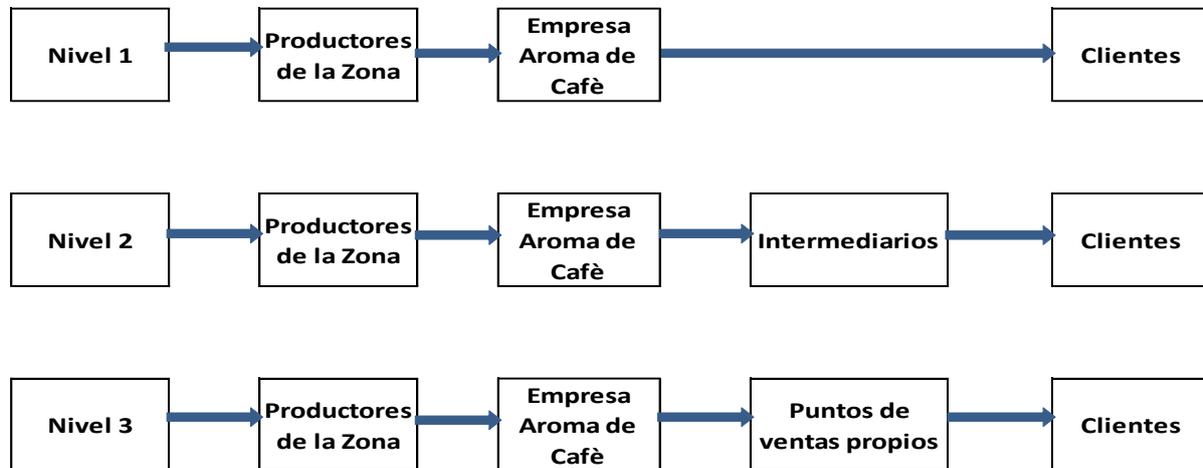
## **3 Políticas operativas.**

- **Políticas de distribución**

La empresa realizará las actividades de distribución de acuerdo a los siguientes niveles.

## Gráfico N° 27

### Políticas de distribución



A través de estos niveles de distribución se pretende llegar a los clientes de las formas que el mercado nos permita, para ello realizaremos una política de venta directa al cliente desde la empresa y nuestro puntos de ventas con el objeto de llegar directamente al cliente con un servicio personalizado y de forma eficiente con empleados capacitados y comprometidos con la empresa y el cliente, sin dejar de lado la venta a empresas o personas naturales que se dediquen a vender nuestro producto en otras zonas, esto nos permitirá ampliar nuestra marca a otros sitios dentro y fuera del país.

Nuestra política de venta siempre será en entregar nuestro producto justo a tiempo, con un precio competitivo y un valor agregado que nos permita obtener utilidades con miras al crecimiento de la empresa.

- **Políticas de producción**

Esta política nos va a permitir utilizar las potencialidades de los agricultores – socios de la empresa en la siembra del café, para ello la empresa constantemente realizará capacitaciones para que el producto sea de buena calidad con la utilización de insumos de

calidad apegados a la conservación del medio ambiente y la salud de las personas que laboran en el campo, esto nos dará un valor agregado a ofertar un producto de calidad y competitivo.

Para ello la empresa adquirirá terrenos para realizar sus propias siembras de café a manera de espacios demostrativos que permitan mejorar constantemente la calidad del café y dar a conocer la potencialidad de la zona para la realización de este tipo de siembra de ciclo largo.

#### **4 Políticas financieras**

Nuestra empresa respetará las leyes financieras vigentes del país y para ello dispondrá de un sistema de información contable y financiero que permita tomar las decisiones adecuadas y ágiles cuando la empresa y la situación las requiera, es decir este debe ser oportuno y que nos permita maximizar el valor de la empresa y garantizar su sostenibilidad en el contexto del sano equilibrio entre lo social, lo económico y lo ambiental.

- **Políticas presupuestarias.**

Creemos firmemente que una empresa debe planificar y trazar su sendero, para ello es preciso contar con una política presupuestaria que sirva de base para la producción, comercialización del café, a corto, mediano y largo plazo, además que esta nos va a permitir sobrellevar los momentos críticos que pudieran presentarse por alguna eventualidad sea esta interna o externa.

- **Políticas de crédito**

Nuestra empresa no puede dejar de lado las políticas de crédito en especial porque este nos permitirá dar un seguimiento y custodiar el presupuesto, optimizar los ingresos y el flujo de caja; por lo que se debe implementar políticas y estrategias de otorgamiento de créditos, los

cuales cumplen con procedimientos diseñados y evaluados por la empresa, enfocados al estudio del cliente y ser más eficientes a la hora de otorgar un crédito y diseños de estrategias de recuperación cartera.

#### 6.1.6. Principios y valores

##### 1 Principios

- **Responsabilidad:** Nuestra empresa tiene como principio fundamental hacer que todos los empleados se responsabilicen por las labores que realizan cada uno, para lograr que los pedidos estén a tiempo y con calidad. Logrando así un grado de compromiso hacia los clientes en un inicio nacionales y luego internacionales.
- **Respeto:** Este debe ser un principio fundamental de todas las personas que laboran en la empresa y trasladar el mismo a las personas externas de la empresa en especial los clientes, con el objeto de crear un ambiente de trabajo agradable que permita el mejor desempeño del trabajo.
- **Confianza:** En la empresa es de vital importancia este principio entre Empleado – Empresa y Empresa – Cliente.
- **Cumplimiento:** Para nuestra empresa es de suma importancia ganar la confianza de los clientes, y esto se lo logra a través del cumplimiento de las fechas de entrega de nuestro producto, respetando siempre a nuestro cliente.

##### 2 Valores

**Conservación:** nuestro objetivo es velar que nuestro café sea producido con el más mínimo impacto en el medio ambiente, a través de la reutilización de materiales en lo posible

orgánicos y biodegradabletratando de reducir los efectos negativos del uso de abonos y pesticidas químicos.

**Ecología:** es un deber y compromiso proteger el medio ambiente, nuestro entorno.

**Responsabilidad:** hacemos de las políticas de la empresa como propias con un camino y metas claras.

**Honestidad:** Actuar con integridad, manteniendo un trato equitativo con nuestros semejantes.

**Puntualidad:** En la entrega de los pedidos por nuestros clientes.

**Trabajo en equipo:** Valoramos y respetamos el aporte de las personas para el logro de sus objetivos comunes.

**Actitud de Servicio:** Somos amables, oportunos y eficaces en la prestación de nuestros servicios.

**Optimismo:** Forjamos un modo de hacer entusiasta, dinámico, emprendedor y con los pies sobre la tierra, son las cualidades que nos distinguirán como personas optimistas.

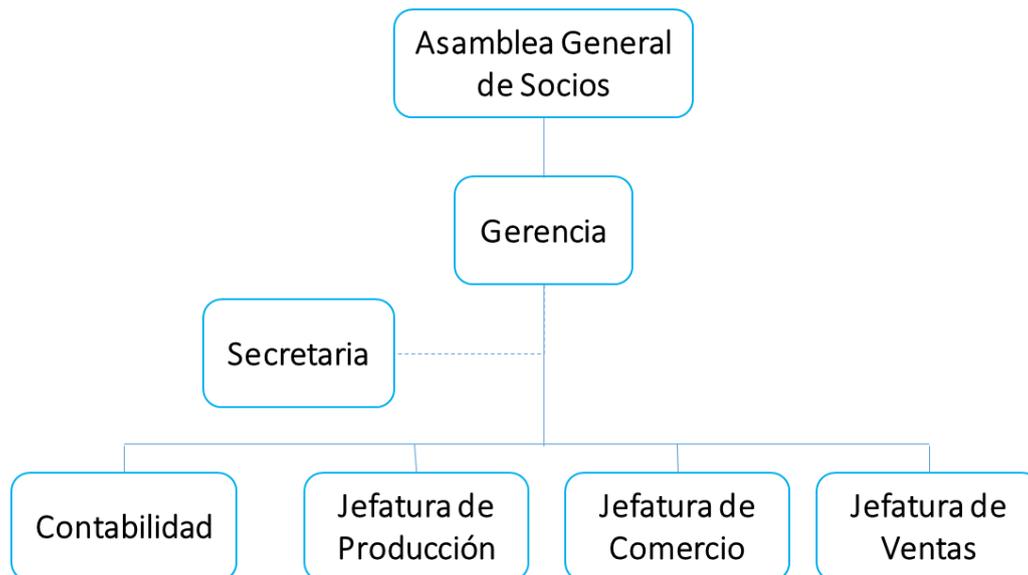
**Compromiso:** Iremos más allá de nuestras obligaciones, ponemos a prueba nuestras capacidades para sacar adelante todo aquello que se nos confía.

## 6.2. La organización

### 6.2.1. Organigrama estructural

*Gráfico N° 28*

*Organigrama estructural*



### 6.2.2. Descripción de funciones

- **Asamblea general de socios.**

La Asamblea General de socios es el Órgano Supremo de la Sociedad; podrá acordar y ratificar todos los actos y operaciones de ésta y sus resoluciones serán cumplidas por la persona que ella misma designe. La asamblea general de socios puede tener reuniones ordinarias y reuniones extraordinarias de conformidad con lo establecido en el Código de Comercio.

Las reuniones de carácter ordinario se realizarán solo en las fechas establecidas en los estatutos de la sociedad y por lo menos una vez al año. Las reuniones ordinarias de la asamblea general tendrán como finalidad de conformidad con lo establecido en el artículo 422 del código de comercio lo siguiente:

- Analizar la situación de la sociedad.
- Elegir a los administradores y los demás funcionarios de su elección.
- Considerar las cuentas y balances financieros.
- Establecer las normas económicas de la compañía.
- Tomar decisiones respecto a la distribución de utilidades.
- Tomar todas las decisiones necesarias para asegurar el cumplimiento del objeto social.

Por su parte las reuniones extraordinarias tendrán lugar cuando la situación así lo requiera, es decir, cuando ocurran imprevistos o urgencias que ameriten realizar dichas reuniones extraordinarias y podrán ser convocadas por el representante legal.

### **Gerente.**

#### **Perfil del puesto**

- Capacidad administrativa y de gestión
- Capacidad de liderazgo
- Buen nivel de comunicación para manejar grupos de personas.
- Aptitud para solucionar conflictos.
- Excelente ética profesional.

#### **Funciones:**

- Representar legalmente a la empresa.
- Trabajar por el desenvolvimiento administrativo, operativo y financiero de la empresa.
- Cumplir con los respectivos informes financieros.
- Respetar los objetivos establecidos por la empresa.
- Hacer cumplir con las políticas y lineamientos de la empresa.
- Administrar eficazmente los recursos de la empresa.

**Requisitos del puesto:**

- Ingeniero en Contabilidad o Administración de Empresas.
- Experiencia mínima de dos años en puestos similares.

**Contador/a****Perfil del puesto.**

- Responsabilidad sobre las funciones a ella encomendadas.
- Ética moral intachable.
- Objetividad
- Compromiso ante la organización.
- Puntual
- Alta capacidad de análisis.
- Discrecionalidad.

**Funciones:**

- Receptar y despachar documentos escritos, archivos financieros.
- Preparar declaraciones tributarias.

- Presentar informes financieros.
- Preparar roles de pago, obligaciones laborales en general.
- Velar por el fiel resguardo de la información contable y archivos en general.

**Requisitos del Puesto:**

- Instrucción: Estudios superiores en Contabilidad o Secretariado
- Experiencia: mínimo dos años en funciones similares.
- Conocimiento de técnicas de archivo y tributación en general.

**Jefe de Producción.****Perfil del puesto**

- Conocimientos sólidos en siembra y producción de café
- Capacidad de liderazgo
- Buen nivel de comunicación para manejar grupos de personas.
- Aptitud para solucionar conflictos.
- Excelente ética profesional.

**Funciones:**

- Es el responsable de elaborar la lista de materiales que se va a utilizar en un determinado proyecto así como también el presupuesto del mismo.
- Es el encargado de realizar la planificación de materiales y tiempo de entrega de los productos.
- Para cada uno de los proyectos se debe asignar el personal que va a llevar a cabo toda la ejecución.

- Se encarga de la supervisión, capacitación constante de los trabajadores y socios.
- Es el encargado de realizar y supervisar todo el proceso que tiene que ver con la adquisición de materiales e insumos para la siembra y control de las plantaciones.
- Revisar los materiales e insumos cuando llega a la empresa.
- Respetar los objetivos establecidos por la empresa.
- Hacer cumplir las políticas y lineamientos de la empresa.
- Administrar eficazmente los recursos de la empresa.

**Requisitos del puesto:**

- Ingeniero Agrónomo, Forestal o afines
- Experiencia mínima de dos años en puestos similares.

**Jefe de Comercialización.****Perfil del puesto**

- Conocimientos sólidos en comercialización y ventas de café
- Capacidad de liderazgo
- Buen nivel de comunicación para manejar grupos de personas.
- Aptitud para solucionar conflictos.
- Excelente ética profesional.

**Funciones:**

- Es el responsable de elaborar los planes de venta y de publicidad de la empresa.
- Crear estrategias de atención al cliente.
- Propuestas para crear valores agregados al producto

- Se encarga de la supervisión de las campañas publicitarias.
- Manejar las Políticas de crédito de la empresa.
- Manejo y recuperación de cartera crediticia.
- Respetar los objetivos establecidos por la empresa.
- Hacer cumplir con las políticas y lineamientos de la empresa.
- Administrar eficazmente los recursos de la empresa.

**Requisitos del puesto:**

- Ingeniero en marketing, administración, economista o contador
- Experiencia mínima de dos años en puestos similares.

**Jefe de Ventas.****Perfil del puesto**

- Conocimientos sólidos en comercialización y ventas de café
- Capacidad de liderazgo
- Buen nivel de comunicación para manejar grupos de personas.
- Aptitud para solucionar conflictos.
- Excelente ética profesional.

**Funciones:**

- Es el responsable de elaborar los planes de venta y de publicidad de la empresa.
- Crear estrategias de atención al cliente.
- Propuestas para crear valores agregados al producto
- Se encarga de la supervisión de las campañas publicitarias.

- Manejar las Políticas de crédito de la empresa.
- Manejo y recuperación de cartera crediticia.
- Respetar los objetivos establecidos por la empresa.
- Hacer cumplir con las políticas y lineamientos de la empresa.
- Administrar eficazmente los recursos de la empresa.

**Requisitos del puesto:**

- Ingeniero en marketing, administración, economista o contador
- Experiencia mínima de dos años en puestos similares.

## CAPÍTULO VII

### 7. IMPACTOS

Son las consecuencias que podrían producir la actividad de la empresa, por lo que se ha evaluado de manera cualitativa debido que se generarán impactos de tipo socio económico, de género y ambiental.

Para esto se utilizara un parámetro de valoración que nos permitirá medir el impacto considerando algunas variables. Este parámetro estará comprendido en valoraciones cuantitativas que van desde 1 hasta 3 tanto positivos como negativos.

#### *Cuadro N° 57*

##### *Impactos*

<b>Factor</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
	Alto negativo	Medio negativo	Bajo negativo	Sin impacto	Bajo positivo	Medio positivo	Alto positivo	

Paralelamente aplicaremos la siguiente fórmula para determinar el impacto que se genera en cada ámbito y es:

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\Sigma}{N}$$

## 7.1. Impacto socioeconómico

*Cuadro N° 58*

### *Impacto socioeconómico*

<b>FACTORES</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>TOTAL</b>
Mejora el nivel socioeconómico de los socios							x	3
Iniciativas empresariales						x		2
Brinda empleo y estabilidad laboral							x	3
Generación de actividades comerciales							x	3
Mayor implementación de servicios básicos						x		2
Inversión de ONGs para proyectos productivos						x		2
<b>TOTAL</b>						<b>6</b>	<b>9</b>	<b>15</b>

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\Sigma}{N}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{6 + 9}{6}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{15}{6}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{15}{6} = 2.5 \text{ Positivo alto}$$

### **Análisis de la matriz:**

Del resultado que arroja la matriz de impacto socioeconómico podemos deducir que tenemos un impacto muy positivo en virtud que el proyecto generara plazas de empleos que a

su vez desencadenan en un crecimiento económico de la zona y da la oportunidad a los habitantes de ser visionarios hacia un progreso social y económico, pues la sola existencia de la empresa implica que se requerirá mayores insumos necesarios para cubrir los procesos de producción y comercialización del café y ante ello se despertara el interés de otras iniciativas de actividades comerciales que darán empuje y crecimiento al sector, se mejorara la cadena de valor en la zona.

## 7.2. Impacto de género

### *Cuadro N° 59*

#### *Impacto de género*

FACTORES	-	-	-	0	1	2	3	TOTAL
	3	2	1					
Inclusión de la mujer a la actividad productiva							x	3
Participación de la mujer en proyectos productivos						x		2
Capacitaciones al género femenino					x		x	4
Responsabilidades						x		2
TOTAL					1	4	6	11

$$N \quad \text{Nivel de impacto} = \frac{\Sigma}{\quad}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{1+4+6}{4}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{11}{4}$$

Nivel de impacto = 2.75 = Positivo alto

### **Análisis de la matriz:**

La matriz claramente nos señala el impacto positivo que se da del proyecto de producción y comercialización de café al incluir también a las mujeres a este nuevo rol que es el de generar cambios positivos para nuestra familia y la sociedad, a través del emprendimiento de proyectos productivos y de la participación en especial en la etapa de cosecha del café.

Esto nos permite generar un espacio de igualdad en un sector donde la mujer aun es rezagada, con la implementación de la empresa en la zona se generara un ingreso extra en las familias lo que les permitirá mejorar el nivel de vida, con el aporte de la mujer en el trabajo contribuirá con ideas innovadoras con el objeto de formar equipos de trabajo salir a flote con cualquier proyecto que se emprenda en función de progresar.

### **7.3. Impacto ambiental**

#### **Cuadro N° 60**

#### **Impacto ambiental**

<b>FACTORES</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>TOTAL</b>
Conservación del suelo					x			1
Flora y fauna		x						-2
Aguas Superficiales (contaminación).			x					-1
Vegetación			x					-1
Olores						x		2
<b>TOTAL</b>		-2	-2		1	2		-1

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\Sigma}{N}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{-1}{5}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{-1}{5}$$

$$\text{Nivel de impacto} = -0.2 = \text{Nivel Negativo bajo}$$

### **Análisis**

La matriz nos indica claramente que el impacto ambiental de este proyecto es negativo, esto se debe que para sembrar el café se debe talar grandes hectáreas de bosques primarios, esto afecta directamente a las especies que viven el lugar, además que por el uso de los insumos como pesticidas pueden contaminar las vertientes de agua, ríos y afectar la salud de las personas, por esta razón le hemos dado un valor negativo a este impacto.

Pero que con una capacitación adecuada se puede disminuir estos impactos en la utilización de fungicidas y pesticidas menos contaminantes, procurando usar materiales e insumos orgánicos, así como realizar una combinación de plantas nativas para que den sombra al café permitiendo disminuir el efecto negativo en la flora y fauna de la zona, considerando que esta no es muy boscosa.

## CONCLUSIONES

Una vez realizado el estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de café en la parroquia La Carolina- cantón Ibarra, provincia Imbabura, y luego de haber realizado el trabajo se llegó a determinar las siguientes conclusiones:

1. En el diagnóstico situacional, se determinó que la zona de La Carolina es propicia para la siembra de café de altura, teniendo como competencia directa a la zona de Intag en lo que se refiere al norte del país, específicamente Imbabura.
2. El presente estudio nos permitió conocer diversos conceptos desde el punto de vista bibliográfico y de campo lo que nos ayudó a determinar una visión más amplia respecto a la producción del café
3. Durante el estudio de mercado se pudo evidenciar la predisposición y determinación de los socios de la Asociación existente por emprender la siembra de café debido a la oportunidad de mejorar sus niveles de vida.
4. El estudio técnico del proyecto nos permitió determinar la cantidad de agricultores de la zona que están sembrando el café, lo que facilitó fijar los costos operativos y administrativos que se requieren para iniciar con la formación de la empresa.
5. Con el análisis financiero llegamos a determinar que el estudio de la factibilidad de la creación de la empresa productora y comercializadora de café es factible, a tener un TIR, VAN y Costo de oportunidad son mayores a la tasa media del mercado, lo que nos permite recuperar la inversión en 5 años, tomando en cuenta que el café empieza a producir a partir de los dos años y medio y debido que los agricultores de la zona ya tiene sembrado el café hace un año se calcula que a partir del 2015 se empezaría a tener los primeros resultados.

6. Con el estudio llegamos a concluir que con una estructura organizativa básica de la empresa, que sea flexible, operativo y que permita ser eficiente y eficaz, con una misión y visión clara, va a permitir trabajar adecuadamente de la mano de políticas y normas que fortalezcan a la empresa.
  
7. En el estudio de los impactos de carácter socio económico, de género y ambiental se llegó a determinar que los impactos son positivos con una pequeña repercusión en el ambiental si este no tiene medidas de contingencia que permita una explotación del medio de forma adecuada y responsable.

## RECOMENDACIONES

1. Aprovechar la situación geográfica y clima de la zona para obtener un café de calidad y competitivo no solo en el mercado nacional, si no también internacional.
2. Los conceptos determinados en el presente estudio pueden servir de referencia para otras investigaciones que podrían reforzar el presente y fomentar la producción no solo de café.
3. Aprovechar y fortalecer la asociación existente y las personas que la conforman, con unas buenas guías técnicas estas podría llegar a ser un referente del café en el país en los próximos años.
4. Trabajar con los agricultores de acuerdo a la información que tienen de siembra, esto nos ayudaría a determinar más fácilmente los insumos, materia prima, mano de obra que se requiere para implementar una empresa que a la vez fortalece a los agricultores con un trato justo en la venta del café, mejorando su nivel de vida.
5. Los índices financieros son muy aceptables, es por eso que en el estudio se determina que en cinco años la inversión esta recuperada, por esta razón es importante realizar estos análisis periódicamente de tal forma que estos nos permita tomar las decisiones correctas y adecuados antes, durante y luego del proceso.
6. Mantener y fortalecer la organización de manera que permita potencializar la eficiencia, eficacia y la productividad de las personas que están dentro de la organización.
7. Trabajar de forma amable con el medio ambiente, de tal manera que las actividades de la empresa afecten a la flora y fauna lo menos posible, trabajando con medidas de contingencia de ser el caso.

**BIBLIOGRAFÍA**

(s.f.).

*Asambleas Comunitarias - La Carolina.* (2011). La Carolina.

BACA, G. (2010). *Evaluación de Proyectos.* México: Mac Graw Hill.

BACA, G. (2010). *Evaluación de Proyectos.*

Banco Central del Ecuador. (2013). *Comportamiento Histórico del Precio.* Quito.

Banco Central del Ecuador. (2013). *Oferta de Café a Granel sin secar.* Quito.

Banco Central del Ecuador. (2013). *Resumen de Exportaciones de Café, con proyección al 2020.* Quito.

CHEVALIER, A. (2010). *Le Café Presses.* París.

CHILQUINGA, M. (2007). *Costos.* Ibarra.

DELGADO, C. (2006). *El Libro del Café.*

DÍAZ, J. (2010). *Diccionario y Manual de Contabilidad.* Lima- Perú: Universo.

DRUKER, P. (2007). *Gestión.*

FERNADEZ. (2007). *Procesos Administrativos.*

Fuentes, P., & Vozmediano, A. (2013). *Estudio de la identidad socio-cultural de los afro descendientes de la comunidad de Guallupe de La Carolina, cantón Ibarra, provincia de Imbabura.* Ibarra: Universidad Técnica del Norte.

GARCÍA, j. (2006). *Estados Financieros*. México.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2013). *Productores de Café en la Parroquia La Carolina - Imbabura*. Quito.

PARKIN, M. (2010).

PARKIN, M. (2010). *Fundamentos de la Teoría Económica*. México: Pearson Educación.

Romero, S. (2010). *Creación de una empresa agroindustrial de producción y comercialización de dulces derivados de la guayaba, en la parroquia La Carolina, cantón Ibarra*. Ibarra: Universidad Técnica del Norte.

VÁSCONEZ, V. (2006). *Contabilidad Básica*.

VÁSQUEZ, L. (2006). *Ecuador su Realidad*. Quito.

## LINKOGRAFÍA

Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador. (2010). *Descripción Demográfica*.

<http://www.siise.gob.ec/siiseweb/>.

[www.cafe.com.gob](http://www.cafe.com.gob). (2007). Recuperado el 20 de 04 de 2014

[www.cofenac.org](http://www.cofenac.org). (2007). Recuperado el 20 de 04 de 2014

[www.google.com](http://www.google.com). (enero de 2014). Obtenido de

[https://www.google.com.ec/search?newwindow=1&site=&source=hp&q=parroquia+la+carolina+ibarra&oq=parroquia+la+carolina+i&gs\\_l=hp.3.0.0j0i22i30.2227.7846.0.9989.23.19.0.4.4.0.287.3072.1j14j4.19.0....0...1c.1.40.hp..6.17.1741.Kn7bmpdYisI](https://www.google.com.ec/search?newwindow=1&site=&source=hp&q=parroquia+la+carolina+ibarra&oq=parroquia+la+carolina+i&gs_l=hp.3.0.0j0i22i30.2227.7846.0.9989.23.19.0.4.4.0.287.3072.1j14j4.19.0....0...1c.1.40.hp..6.17.1741.Kn7bmpdYisI)

[www.googlemaps.com](http://www.googlemaps.com). (2014). *Ubicación Geográfica de la Parroquia La Carolina - Imbabura*.

[www.monografías.com](http://www.monografías.com). (2014). Recuperado el 15 de Abril de 2014, de

[www.monografías.com/trabajos/26](http://www.monografías.com/trabajos/26)

<http://www.monografías.com/trabajos5/estafinan/estafinan.shtml>

<http://www.mailxmail.com/curso-control-contable/notas-estados-financieros>

[http://es.wikipedia.org/wiki/Estado\\_de\\_evoluci%C3%B3n\\_de\\_patrimonio\\_neto](http://es.wikipedia.org/wiki/Estado_de_evoluci%C3%B3n_de_patrimonio_neto)

[http://es.wikipedia.org/wiki/Estados\\_financieros](http://es.wikipedia.org/wiki/Estados_financieros)

[http://mcdepk.com/premiumroastcoffee/media/hoja\\_de\\_datos\\_del\\_cafe\\_5.pdf](http://mcdepk.com/premiumroastcoffee/media/hoja_de_datos_del_cafe_5.pdf)

<http://sri.gob.ec>

[www.planificacion.gob.ec](http://www.planificacion.gob.ec)

[www.eltelegrafo.com](http://www.eltelegrafo.com)

[http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/instructivo\\_soc.pdf](http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/instructivo_soc.pdf)

# ANEXOS

**Anexo 1.** Formato de Encuesta aplicada a los Productores de Café de la Parroquia La Carolina, Cantón Ibarra.

**UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE**



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

## **ENCUESTA**

**OBJETIVO:** Determinar el aspecto socioeconómico de los productores de la Parroquia La Carolina, así como determinar la potencialidad real de producción, el mercado meta al cual está dirigido nuestro producto, su precio en el mercado y establecer la cadena de comercialización eficiente y eficaz.

Instrucciones: Conteste las siguientes con sinceridad de tal manera que la respuesta refleje su opinión.

### **DATOS GENERALES**

Nombre del productor: \_\_\_\_\_

Edad: \_\_\_\_\_

#### **1. El terreno que usa en su cultivo es:**

Terreno propio ( )      Arrendado ( ) Al partir ( )

**2. Conoce usted la clase de tierra que siembra:**

Si ( )                      No ( )

**3. ¿Cuál es la extensión de su terreno y que parte siembra?**

Entre 0 y 1 hectárea ( )                      Entre 1,1 y 10 hectáreas ( )

Entre 11 y 30 hectáreas ( )    Más de 30 hectáreas ( )

**4. Tiene algún conocimiento de la siembra de café:**

Si ( )                      No ( )

**5. ¿Pertenece a alguna asociación?**

Si ( )                      No ( )

**6. Sus ingresos familiares son**

Diario ( )    Semanal ( )                      Quincenal ( )    Mensual ( )

**7. El nivel de ingreso familiar es:**

\$10 a \$100 ( )                      \$101 a \$200 ( )                      \$201 a \$300 ( )

\$301 a \$400 ( )                      \$401 a \$500 ( )                      \$501 en adelante ( )

**8. Marque con una X las dificultades que tiene para vender su producto**

Precios Bajos ( )    Muchos intermediarios ( )

No tiene una comercializadora ( )    Mal estado de carreteras para ( )

**9. Qué medios utiliza para transportar los sacos de café hasta el lugar de venta**

Transporte vehicular ( )                      Uso de animales de carga ( )

**10. Considera usted que tiene competencia para su producto:**

Si ( )                      No ( )

**11. ¿A quien vende usted su producto?**

Vende directo a la fábrica ( )                      Vende al intermediario ( )

Usted mismo lo procesa ( )

**12. Dispone de algún tipo de crédito para su producción o para incrementarla:**

Si ( )                      No ( )

**13. Existen facilidades para acceder a los créditos:**

Si ( )                      No ( )

**14. ¿Con qué infraestructura cuenta usted para la producción del café?**

Excelente ( )                      Mala ( )                      Buena ( )                      No tiene ( )

**15. Para las siembras usted trabaja con la modalidad de:**

Contrata personal ( )                      Ayuda familiar ( )                      Otros ( )

**16. ¿Qué tipo de café se siembra en esta zona?**

Arábigo ( )                      Robusta ( )

**17 Usted considera que el consumo de café en nuestro medio es:**

Alto ( )      Regular ( )      Bajo ( )      Considerable ( )

**18. ¿Cree usted que la calidad del café de la zona es?**

Excelente ( )      Buena ( )      Regular ( )      Mala ( )

**19. El producto que se entrega en la zona es:**

Al granel ( )      Empacado ( )      Otros ( )

**20. La venta de la producción del café cubre sus costos:**

Si ( )      No ( )      No sabe ( )

**21. Cree que los precios existentes en el mercado son:**

Alto ( )      Regular ( )      Bajo ( )

## Anexo 2. Ficha de Observación

<b>Tema:</b> Antecedentes parroquia La Carolina
<b>Autor:</b> (Fuentes & Vozmediano, 2013)
<p>El 20 de septiembre de 1861, La Carolina fue reconocida y elevada a parroquia del cantón Ibarra con el nombre de “San Pedro de La Carolina”, más conocida como La Carolina, con su cabecera parroquial Guallupe. Es una parroquia rural del cantón Ibarra, se encuentra en el noroccidental de la provincia de Imbabura. Tiene clima variado, riqueza paisajística, cultural y un gran potencial humano; como todo el sector rural vive una coyuntura de crisis estructural en todos los niveles de la vida social.</p> <p>Los primeros habitantes colonos de la zona de Guallupe eran negros ex –esclavos de las haciendas de la cuenca baja del Mira, los mismos que cansados del abuso y de la esclavitud se apoyan de cierta manera al Decreto Ejecutivo del Presidente de la República General José María Urbina, del 21 de julio de 1851, en el cual se hizo posible que muchos hombres y mujeres dejaran su condición de esclavos. Los mismos que se deciden salir de sus tierras con la finalidad de llegar a tener un mejor estilo de vida a pesar de que en el camino se vayan encontrando con mucho sufrimiento pero la decisión ya estaba tomada.</p> <p>Todos quienes pensaban realizar este gran paso, era porque en ellos habían un gran deseo de tener una vida libre y con derechos junto con sus familias y sus demás generaciones. Salieron de la hacienda de Cuajara hace 150 años, en busca de nuevas tierras con el fin de olvidar todo el maltrato que vivieron durante mucho tiempo, su dolor era tanto que se ven obligados a recibir muy poco beneficio por todo el trabajo que realizaban.</p> <p>Estas personas eran un grupo pequeño de familias muy valientes y orgullosas de su raza negra que en busca de recuperar su dignidad mancillada y marcada, no solo en su cuerpo sino en su conciencia, con estigmas de dolor y maltrato.</p> <p>“El mentalizador y dirigente del grupo fue Camilo Arce, que con su esposa doña Paula Borja y su hermano Justo Arce, invitaron a esta empresa a las parejas Minda – Chalá, Arce – Minda, Arce – Arce, y los señores Prudencio de la Cruz y Antonio Pavón, entre los principales”. Camilo Arce, lleno de sentimientos nobles y emociones no podían aceptar que siendo libres tenían que seguir viviendo en Cuajara, tierra en la cual regaron con sangre y lágrimas para producir beneficio para sus opresores, viendo todo esto pide a sus</p>

compañeros que recogieran sus escasas pertenencias y se entraron a las selvas noroccidentales, en busca de nuevas tierras productivas de trabajo y producción. Ya que su anhelo era muy humano y solo querían vivir en un lugar “más libre” y que de cierta manera solo existían una oportunidad de adentrarse a las montañas bravas por la cuenca del Mira, porque en estas tierras no habían cultivos.

Los ex – esclavos llegaron a Guallupe, por el camino de El Pailón, que une a San Lorenzo con Ibarra, el camino por donde entraron los esclavos que vinieron del África. Camino regado con sangre, por el mismo camino que transitó Humboldt.

Llegaron a las planicies regadas por el río San Pedro y allí se establecieron. Con mucho esfuerzo y voluntad, consiguen que este lugar se convierta en un emporio de producción arrocerá, el mismo que luego llegó a ser reconocido por el gobierno con una preseña que resaltó a Camilo Arce como el mejor agricultor arrocerá del Ecuador.

Lamentablemente San Pedro era un terreno pantanoso donde había mucho zancudo y la presencia de la malaria que contaminó a la población, es por ello que deciden buscar otro lugar más saludable.

Se regresaron hasta el río que arrastra oro y a la sombra del Tolondro, monte encantado, se situaron en la loma rocosa donde iba a ser su nuevo hogar, y que con muchas ganas de salir adelante alternaron la agricultura con la extracción del precioso mineral.

La Carolina llegó a alcanzar su mayor crecimiento y florecimiento pleno entre 1860 y 1930, ya que dentro de este tiempo las familias con facilidades de recursos económicos y con ambiciones de ser autores en la creación de un nuevo pueblo, probaron suerte y fundaron once asentamientos como: Cachaco, Palo Amarillo, Getsemaní, Parambas, Santa Cecilia, Chinambí (hoy Rocafuerte), Buena Vista (hoy Collapí), Peña Negra, San José de Urbina, Pueblo de Osos (hoy Luz de América), Pacua, El Limonal, San Jerónimo, LaPalma, Miravalle, Caliche, Río Blanco, San Juan de Lachas.

**Anexo 3. Entrevista**

El café sembrado en la zona La Carolina se cosechará en un año, es decir en el 2015, porque ya lleva un año cultivado y las plantas ya están medianas, además de acuerdo a su cuidado este puede vivir hasta 14 años, para luego empezar otro ciclo, es decir reemplazando las plantas viejas por unas nuevas.

En cuanto al nivel productivo, los productores conocen que con las actuales prácticas las plantas pueden producir un promedio de 12 sacos de 60kg de café en grano, y que no se acerca al rendimiento que se da en otras zonas del país que es de 30 y hasta 50 sacos por hectárea cosechada.

La mayoría de las personas del sector les gusta trabajar asociativamente, son pocas personas que no hemos podido unirles a la asociación porque ya tienen acuerdos con otros compradores de café, pero se estima que se podría llegar a sembrar unas 160 hectáreas.

Ahora para la venta, a los productores nos toca pagar el flete por cada saco, al menos es así como lo hacen las otras personas que llevan más tiempo en la producción, actualmente el costo es de 4 dólares por saco que el productor paga para que le den llevando a donde vaya a vender. En nuestro caso de asociados, tenemos pre acuerdos de vender el café a Colombia, pero nosotros lo llevaríamos el café hasta Tulcán al igual que los otros compañeros productores.

#### Anexo 4. Determinación de la demanda

Los datos que a continuación se presentan fueron citados de la página web del (Banco Central del Ecuador, 2013), en donde estaban las proyecciones respectivas

<b>Año</b>	<b>(Toneladas de Café - granel)</b>		
2008	412,24		
2009	447,78		
2010	496,31		
2011	546,85		
2012	597,39		
2013	638,20	<b>Kg</b>	<b>Sacos de 60Kg</b>
2014	686,05	686045	11434
2015	732,59	732593	12210
2016	779,14	779141	12986
2017	825,69	825689	13761
2018	872,24	872237	14537
2019	918,79	918785	15313
2020	965,33	965333	16089

\*\* Estos datos corresponde al valor multiplicar las toneladas por 1000, para obtener los el número de kilos exportado

--- Este valor corresponde a la división en 60kg, para saber el número de sacos que se obtiene de las proyecciones del Banco Central del Ecuador

**Anexo 5.** Determinación de la oferta

Los datos citados en este caso fueron tomados del (Banco Central del Ecuador, 2013), los mismos que corresponden a valores de café (toneladas) sin secar.

<b>Año</b>	<b>(Toneladas de Café - granel)</b>	<b>Oferta Nacional KG</b>	<b>Oferta en Sacos de 60Kg</b>
2008	305,14	305138	5086
2009	340,10	340099	5668
2010	375,06	375061	6251
2011	410,02	410022	6834
2012	444,98	444983	7416
2013	483,60	483600	8060
2014	488,44	488436	8141
2015	575,05	575054	9584
2016	592,48	592478	9875
2017	616,54	616535	10276
2018	647,98	647985	10800
2019	689,71	689713	11495
2020	724,67	724674	12078

**Anexo 6.** Determinación del precio

<b>MES/ AÑO</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Enero	3,37	3,42	3,48	3,53	3,59	3,65
Febrero	2,97	3,02	3,07	3,11	3,16	3,22
Marzo	2,56	2,60	2,64	2,68	2,73	2,77
Abril	2,69	2,73	2,78	2,82	2,87	2,91
Mayo	2,87	2,92	2,96	3,01	3,06	3,11
Junio	2,69	2,73	2,78	2,82	2,87	2,91
Julio	3,07	3,12	3,17	3,22	3,27	3,32
Agosto	3,05	3,10	3,15	3,20	3,25	3,30
Septiembre	3,1	3,15	3,20	3,25	3,30	3,36
Octubre	2,9	2,95	2,99	3,04	3,09	3,14
Noviembre	2,71	2,75	2,80	2,84	2,89	2,93
Diciembre	2,57	2,61	2,65	2,70	2,74	2,78
<b>Promedio Kg</b>	<b>2,88</b>	<b>2,93</b>	<b>2,97</b>	<b>3,02</b>	<b>3,07</b>	<b>3,12</b>
<b>Saco 60Kg</b>	<b>172,75</b>	<b>175,51</b>	<b>178,32</b>	<b>181,18</b>	<b>184,07</b>	<b>187,02</b>

Los datos citados en este caso corresponden a la fuente del Banco Central del Ecuador, y existen los datos del 2013, a nivel mensual, para ello se sumó el valor por año y se calculó el respectivo promedio, a ese resultado se multiplicó por 60, que correspondería al valor de un saco de 60 kilogramos de café sin secar.