



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

**TEMA: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE ESPÁRRAGO EN LA PARROQUIA
PABLO ARENAS, CANTÓN URCUQUÍ, PROVINCIA DE
IMBABURA”**

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

AUTORA:

GORDILLO TORRES JOHANA PATRICIA

DIRECTOR:

Ing. MARCELO VALLEJOS Msc.

Ibarra, 2016

ACEPTACIÓN DEL DIRECTOR

En mi calidad de Director de trabajo de grado presentado por Johana Patricia Gordillo Torres, con cédula de identidad 1004113526 para optar por el título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, CPA cuyo tema es: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ESPÁRRAGO EN LA PARROQUIA PABLO ARENAS, CANTÓN URQUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA" considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.



Ing. Marcelo Vallejos Msc.

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

RESUMEN EJECUTIVO

La agricultura es un proceso arduo que implica esfuerzo físico que muchas veces no es bien remunerado, los agricultores de las zonas rurales cultivan sin dirección técnica de un especialista, rutina que se desea cambiar con la implantación del proyecto de investigación. El trabajo de investigación está enmarcado en comprobar la factibilidad de la creación de una microempresa productora y comercializadora de espárrago en la parroquia Pablo Arenas, cantón Urcuquí; el lugar se determinó por los menores costos y gastos a incurrirse, la parroquia es quien proveerá del producto y tiene además un enfoque social porque ayudará al progreso y crecimiento económico del sector en la generación de empleo. En el análisis de mercado se puede determinar la aceptación de la verdura ya que actualmente no se cuenta con amplia oferta en el mercado local, lo que favorece sobre manera a la venta del producto. Una parte importante del proyecto es verificar si la inversión realizada en la implantación y ejecución del proyecto será recuperada y se obtendrá réditos económicos, esto se determinará a través de distintas formas como son analizando la inversión y realizando una proyección de ventas. En una microempresa deben existir jerarquías y funciones así se podrá llevar un proceso adecuado y ordenado para evitar duplicidad de funciones y pérdida de tiempo y dinero; todo lo antes mencionado ayuda a obtener los posibles impactos que para el buen funcionamiento de la empresa deben ser positivos tanto a nivel ambiental, educativo, socio-económico y empresarial.

EXECUTIVE SUMMARY

Agriculture is an arduous process that involves physical effort that is often not well paid; in rural areas, farmers grow without technical direction of a specialist, this routine is necessary to change with the implementation of the research Project. The research is framed to check the feasibility of creating an asparagus producer and marketer of business in Pablo Arenas parish Urcuquí Canton; the place was determined by lower costs and expenses it could incur, the parish will provide the product and also it has a social approach because it will help on the progress and economic growth generating employment for that town; with the market analysis, it can determine the acceptance of this vegetable since it currently does not have wide supply in the local market, but, the provincial level favors on how it will be sold. An important part of the project is to verify if the investment made in the implementation and execution of the project will be recovered and economic benefits will be obtained, this will be determined through some ways such as using financial indicators and making a sales forecast. In a small business, hierarchies and functions must exist and they have to follow a proper and orderly process to avoid duplication of functions and waste of time and money; all of the above will help to get the possible impacts for the proper functioning of the business they must be positive all levels: environmental, educational, socio-economic and business.



AUTORÍA

Yo, **Johana Patricia Gordillo Torres**, portadora de la cédula de ciudadanía No. 1004113526 declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no han sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información.



.....

Johana Patricia Gordillo Torres

1004113526

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

Yo, **Johana Patricia Gordillo Torres**, portadora de la cédula de ciudadanía No. 1004113526, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, Artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora de la obra o trabajo de grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ESPÁRRAGO EN LA PARROQUIA PABLO ARENAS, CANTÓN URCUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA", en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

**Johana P. Gordillo Torres****1004113526**

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**FACULTAD DE EDUCACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA****BIBLIOTECA UNIVERSITARIA****AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD
TÉCNICA DEL NORTE****1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA**

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

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

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1004113526
APELLIDOS Y NOMBRES:	Johana Patricia Gordillo Torres
DIRECCIÓN:	Ibarra, Tulcán 3-134 y 13 de Abril
EMAIL:	johyssgordillo@gmail.com
TELÉFONO FIJO:	2683-159
TELÉFONO MÓVIL:	099338942

DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ESPÁRAGO EN LA PARROQUIA PABLO ARENAS, CANTÓN URCUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA”		
AUTORA :	Johana Patricia Gordillo Torres		
FECHA: AAAAMMDD	2016/02/20		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	PREGRADO	X	POSGRADO
TITULO POR EL QUE PTA:	Ing. Contabilidad y Auditoría		
ASESOR /DIRECTOR:	Msc. Marcelo Vallejos		

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **Johana Patricia Gordillo Torres**, portadora de la cédula de ciudadanía No. 1004113526, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizó a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

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

Ibarra, a los 20 días del mes de febrero del 2016

LA AUTORA:



Johana P. Gordillo Torres

1004113526

ACEPTACIÓN:



Ing. Betty Chávez

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

El trabajo está dedicado a todas las personas que me apoyaron e incentivaron mis sueños y metas, en especial dedico esta tesis a mis padres quien con su arduo trabajo bajo el sol y lluvia me enseñaron el gran valor del agricultor y el gran amor que los padres dan a sus hijos. A Dios por permitirme mirar la luz de cada día por su infinito amor ya que gracias a él he llegado a cumplir lo que me he propuesto.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a todos mis maestros quienes impartieron su sabiduría y permitieron que exploráramos nuevos conocimientos, a la Universidad Técnica del Norte por permitirnos obtener una educación de calidad y de mejoramiento continuo, a mis padres quienes me apoyaron moralmente cuando las situaciones se volvían complicadas; a mis compañeras quienes se convirtieron en grandes amigas, a toda mi familia y amigos quienes no les faltó una palabra de aliento para que concluyera con éxito este camino.

PRESENTACIÓN

El proyecto consiste en la creación de una microempresa productora y comercializadora de espárrago, establecido por agricultores en la parroquia Pablo Arenas, se produce con abonos orgánicos que no afecten al medio ambiente ni a los minerales de la tierra, el producto se cosecha a diario porque la capacidad de la producción es adecuada para expendirlo sin problemas de temporada, se da al suelo el descanso respectivo con una producción por etapas. Para conocer más a fondo se detalla los siguientes capítulos:

En el primer capítulo sobre el diagnóstico situacional define las variables y diferentes aspectos importantes que influyen en la creación de la microempresa que estará ubicada en la parroquia Pablo Arenas, cantón Urcuquí, provincia de Imbabura, se puede observar la población a la que está dirigida, este estudio está basado en la matriz AOOD, para determinar las amenazas, oponentes, oportunidades y riesgos del proyecto.

En el segundo capítulo se considera las bases teóricas y científicas que sirven como sustento de información investigativa, sobre el manejo adecuado de la producción y leyes que apoyan a la agricultura, todo esto se lo realiza en base a una investigación bibliográfica-documental en la que se estudian aspectos científicos, contables, administrativos, financieros, entre otros. Para conocer la investigación en los procesos a seguir y conseguir un análisis que permita fundamentar la investigación.

En el tercer capítulo sobre el análisis de mercado para conocer la demanda, oferta y las cuatro bases fundamentales del marketing producto, precio, plaza y promoción del producto o sus similares; que sirve para determinar el número de consumidores de una manera

proyectada y establecer la acogida que tendrá el producto en el mercado de compradores de verduras.

En el cuarto capítulo sobre el estudio técnico se detalla la localización del proyecto que se centra en la en la provincia de Imbabura, las ventas se las realiza directamente con los compradores para evitar intermediarios y disminuir los precios para el consumidor.

En el quinto capítulo del diseño de la estructura organizativa se establece jerarquías, funciones, actividades que cada puesto debe cumplir, así evitará duplicidad de funciones y conflictos de autoridad, problemas en la producción por la falta de comunicación entre el personal que labora.

En el sexto capítulo se realiza un estudio económico financiero que determine la rentabilidad del proyecto, esto se lo puede lograr usando fórmulas financieras y económicas como el cálculo del VAN, TIR, tasa de retorno, proyecciones, balances proyectados, entre otros.

En el séptimo capítulo se detalla los impactos que el proyecto genera son muy importantes por ello existe un capítulo destinado a detallar cada uno de los factores que pueden ocasionar impactos dentro del lugar de realización del proyecto.

ÍNDICE

Resumen ejecutivo	ii
Executive summary.....	¡Error! Marcador no definido.
Autoría	iv
Cesión de derechos de autor del trabajo de grado a favor de la UTN ...	¡Error! Marcador no definido.
Autorización de uso y publicación a favor de la UTN.....	¡Error! Marcador no definido.
Dedicatoria	vii
Agradecimiento.....	xi
Presentación	xii
Índice.....	xiv
Metodología de la investigación	24
Objetivos del proyecto	27
CAPÍTULO I	28
1. Diagnóstico situacional.....	28
1.1 Antecedentes	28
1.2 Objetivos diagnóstico.....	29
1.2.1 Objetivo General	29
1.2.2 Objetivos específicos	29
1.3 Matriz de relación diagnóstica	30
1.4 Mecánica operativa	31
1.4.1 Técnicas e instrumentos	31
1.4.2 Información secundaria.....	31
1.5 Análisis de variables diagnóstica	31
1.5.1 Aspecto geográfico.....	31
1.5.2 Aspecto Demográfico.....	35
1.5.3 Aspecto socio económico.....	36
1.5.4 Leyes	39
1.6 Determinación de aliados oponentes riesgos y oportunidades.....	41
1.7 Matriz de cruces estratégicos	42
1.8 Determinación de la oportunidad de la inversión	42
CAPÍTULO II.....	44
2. MARCO TEÓRICO.....	44

2.1	PYMES	44
2.1.1	La microempresa.....	44
2.1.2	Características	45
2.2	Aspectos importantes para iniciar una PYME	45
2.2.1	Aprovechar la idea de negocios	46
2.2.2	Persona Natural	46
2.3	Aspectos Legales para la creación de una microempresa	47
2.3.1	Registro único de contribuyentes (RUC)	47
2.3.2	Requisitos para obtener el RUC	47
2.3.3	Requisitos para obtener la Patente Municipal	48
2.3.4	Requisitos para obtener el permiso Sanitario.....	48
2.3.5	Pago de Bomberos	49
2.4	Fundamentos de Mercadotécnica.....	49
2.4.1	Orientación al mercado	49
2.4.2	Segmentación de mercado.....	49
2.4.3	Demanda	50
2.4.4	Oferta.....	50
2.4.5	Promoción	51
2.4.6	Precio.....	51
2.4.7	Distribución.....	52
2.5	Marco Financiero	53
2.5.1	Inversiones del proyecto	53
2.5.2	Financiamiento	54
2.5.3	Fondos propios	55
2.6	Estudio Técnico.....	55
2.6.1	Micro localización.....	56
2.6.2	Macro localización	56
2.6.3	Distribución de la planta	57
2.7	Ingeniería del proyecto.....	57
2.8	Contabilidad	57
2.8.1	Importancia de la contabilidad	58
2.8.2	Objetivo de la contabilidad	58
2.9	Estados Financieros.....	59
2.9.1	El estado de resultado.....	60
2.9.2	El flujo de caja	60

2.10	Técnicas de evaluación Financiera.....	61
2.10.1	Estudio financiero	61
2.11	Organización microempresarial	64
2.11.1	Flujo gramas.....	64
2.12	Definición del producto.....	65
2.12.1	Los Espárragos	65
2.12.2	Historia.....	66
2.12.3	Propiedades de los espárragos.....	66
2.12.4	Etimología.....	68
2.12.5	Valor nutricional	69
2.12.6	Requerimientos agroclimáticos	70
2.13	Aspectos legales	72
2.13.1	Políticas de estado	75
CAPÍTULO III.....		77
3.	ESTUDIO DE MERCADO.....	77
3.1	Presentación	77
3.2	Identificación del producto	77
3.2.1.	Los espárragos.....	77
3.2.2.	Su presentación	78
3.2.3.	Bienes sustitutos.....	79
3.3	El mercado meta.....	79
3.3.1	Segmento del mercado	79
3.4	Objetivos del estudio de mercado	80
3.4.1	Objetivo general.....	80
3.4.2	Objetivos específicos	80
3.5	Matriz de variables de mercado	81
3.6	Mecánica operativa	82
3.6.1	Identificación de la población.....	82
3.6.2	Cálculo de la muestra.....	82
3.6.3	Técnicas e instrumentos.....	83
3.6.4	Información primaria	83
3.6.4	Información primaria	83
3.6.4	Información primaria	83
6.4	Tabulación y análisis de la información.....	84
3.7.1	Encuesta aplicada.....	84
3.7.2	Entrevista dirigida a	92
3.7.3	Ficha de observación.....	95

3.8	Análisis de la oferta.....	95
3.8.1	Proyección de la oferta.....	95
3.9	Análisis de la demanda.....	97
3.9.1	Preferencias de los consumidores	97
3.9.2	Análisis.....	99
3.10	Análisis de precios	99
3.11	Balance oferta demanda	100
3.11.1	Estrategias de mercadeo	101
3.11.2	Presentación del producto	101
3.11.3	Logotipo	102
3.11.4	Estrategias de promoción	102
3.12	Conclusiones del estudio de mercado	103
CAPÍTULO IV.....		104
4	ESTUDIO TÉCNICO	104
1.1.	Tamaño del proyecto.....	104
1.2.	Localización del proyecto	104
1.2.1.	Macro localización.....	104
1.2.2.	Micro localización.....	106
4.3	Distribución de la planta	109
4.4	Ingeniería del proyecto.....	110
4.4.1	Proceso productivo y de comercialización.....	110
4.5	Presupuesto técnico.....	111
4.5.1	Inversiones	111
4.6	Capital de trabajo	113
4.6.1	Costos de producción.....	113
4.7	Total del proyecto	116
4.8	Financiamiento.....	117
4.9	Talento humano.....	117
4.10	Operación del proyecto	118
4.10.1	Flujo grama	118
4.10.2	Procesos de producción y comercialización	118
5	ESTUDIO FINANCIERO	121
5.1	Estado de situación inicial proforma.....	121
5.2	Determinación del capital de trabajo.....	121
5.3	Determinación de ingresos proyectados.....	122

5.4	Determinación de egresos proyectados	122
5.4.1	Costos de producción	122
5.4.2	Gastos Administrativos	125
5.4.3	Gastos de ventas	125
5.4.4	Gasto financiero	126
5.4.5	Tabla de depreciación	128
5.5	Estado de resultados proyectado	128
5.6	Flujo de caja proyectado	130
5.7	Evaluación financiera.....	131
5.7.1	Costo de oportunidad	131
5.7.2	Cálculo del VAN.....	131
5.7.3	Cálculo de la TIR	132
5.7.4	Tiempo de recuperación del dinero.....	132
5.7.5	Costo beneficio.....	133
5.7.6	Punto de equilibrio	134
5.8	Conclusiones del estudio financiero.....	134
6.	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	135
6.1	Análisis interno de la microempresa	135
6.1.1	Nombre de la microempresa	135
6.1.2	Logotipo	135
6.1.3	Misión	136
6.1.4	Visión	136
6.1.5	Objetivos micro empresariales	136
6.1.6	Políticas micro empresariales.....	136
6.1.7	Principios y valores	138
6.2	Estructura orgánica de la microempresa	138
6.2.1	Organigrama de la microempresa	138
6.2.2	Organigrama estructural.....	139
6.3	Descripción de puestos y funciones	141
6.4	Análisis legal.....	144
6.4.1	Nombre o razón social	144
6.4.2	Figura jurídica	144
6.4.3	Requisitos para iniciar la microempresa	144
7.	IMPACTOS	147
7.1	Impacto socio-económico	148

7.2	Impacto empresarial	149
7.3	Impacto educativo	150
7.4	Impacto ambiental	151
7.5	Impacto cultural	152
	CONCLUSIONES	153
	RECOMENDACIONES.....	154
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	155
	LINOGRAFÍA	156
	WEB GRAFÍA.....	156
	ANEXOS	157

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de relación diagnóstica.....	30
Tabla 2 Clima.....	33
Tabla 3 Numero de meses con déficit hídrico	34
Tabla 4 Tamaño promedio de la población.....	35
Tabla 5 Matriz AOOR	41
Tabla 6 Matriz de cruces estratégicos	42
Tabla 7 Valor nutricional	69
Tabla 8 Matriz de variables de mercado	81
Tabla 9 Cálculo de la muestra.....	82
Tabla 10 Hábitos de consumo.....	85
Tabla 11 Frecuencia de compra	86
Tabla 12 Volumen de ventas.....	87
Tabla 13 Presentación del producto	88
Tabla 14 Canales de distribución.....	89
Tabla 15 Aceptación del producto	90
Tabla 16 Poder adquisitivo	91
Tabla 17 Oferta proyectada.....	96
Tabla 18 Preferencias de compra	98
Tabla 19 Proyección de la demanda	99
Tabla 20 Proyección de precios	99
Tabla 21 Balance oferta- demanda	100
Tabla 22 Porcentaje de producción.....	101
Tabla 23 Ponderación de criterios.....	107
Tabla 24 Equipo de cómputo	112
Tabla 25 Equipo de oficina.....	112
Tabla 26 Muebles y enseres	112
Tabla 27 Maquinaria y equipo	112
Tabla 28 Herramientas de producción	113
Tabla 29 Insumos.....	114
Tabla 30 Costos indirectos de fabricación	114
Tabla 31 Total del proyecto	116

Tabla 32 Rol de pagos.....	118
Tabla 33 Tamaño de la inversión.....	120
Tabla 34 Capital de trabajo	121
Tabla 35 Ingresos Proyectados	122
Tabla 36 Egresos proyectados	122
Tabla 38 Hoja de costos primer año	123
Tabla 39 Hoja de costos segundo año.....	124
Tabla 40 Gastos administrativos.....	125
Tabla 41 Tabla de amortización.....	126
Tabla 42 Tabla de depreciación	128
Tabla 43 Costo de oportunidad.....	131
Tabla 44 Recuperación de la inversión	132
Tabla 45 Ingresos deflactados.....	133
Tabla 46 Descripción de puestos y funciones gerencia	141
Tabla 47 Descripción de puestos y funciones secretaria contadora.....	142
Tabla 47 Descripción de puestos y funciones obrero	143
Tabla 49 Impacto socio - económico	148
Tabla 50 Impacto empresarial.....	149
Tabla 51 Impacto educativo.....	150
Tabla 52 Impacto ambiental.....	151
Tabla 53 Impacto cultural	152

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 PEA por rama de actividad	36
Gráfico N° 2 Índice de pobreza	38
Gráfico N° 3 Evolución de la importaciones	39
Gráfico N° 4 Descripción de gráficos.....	64
Gráfico N° 5 Proceso de crecimiento de la planta	72
Gráfico N° 6 Presentación del espárrago	78
Gráfico N° 7 Hábitos de consumo	85
Gráfico N° 8 Frecuencia de compra.....	86
Gráfico N° 9 Volumen de ventas	87
Gráfico N° 10 Presentación del producto	88
Gráfico N° 11 Canales de distribución	89
Gráfico N° 12 Aceptación del producto	90
Gráfico N° 13 Aceptación del producto	91
Gráfico N° 14 Presentación del espárrago	101
Gráfico N° 15 Logotipo	102
Gráfico N° 16 Mapa de Imbabura.....	105
Gráfico N° 17 Mapa de Urcuquí	105
Gráfico N° 18 Mapa de Pablo Arenas.....	106
Gráfico N° 19 Croquis de la parroquia	108
Gráfico N° 20 Obras civiles.....	109
Gráfico N° 21 Proceso de producción y comercialización	119
Gráfico N° 22 Logotipo	135
Gráfico N° 23 Organigrama.....	140
Gráfico N° 24 Ficha de observación- lechuga.....	159
Gráfico N° 25 Ficha de observación - Brócoli.....	159
Gráfico N° 26 Ficha de observación – lechuga aquí	159
Gráfico N° 27 Ficha de observación - apio.....	159

JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto de investigación es de primordial importancia y justificable porque con el paso del tiempo se podrá abrir campo en mercados internacionales en donde el espárrago es muy popular por sus bondades gastronómicas y decorativas, de esta manera colaborará al cambio de la matriz productiva; los productos tradicionales como el frejol, maíz, pimiento, entre otros no proporcionan la seguridad y estabilidad económica de los agricultores por su actual disminución de precios, competencia nacional e internacional, alto costo de producción y clima variable. El estado se beneficiará al realizar la correcta contabilidad y pago de impuestos que amerite las operaciones.

La provincia de Imbabura tiene muchas zonas agrícolas ubicadas en cada uno de los cantones que conforman la misma, con la creación de la microempresa crecerá los cultivos y dinamizará la economía provincial mejorando los índices de empleo y disminuyendo el desempleo.

Es menester señalar que no solo los productores son los beneficiados del desarrollo de la investigación, sino de una forma indirecta los supermercados y demás compradores, los consumidores quienes podrán adquirir productos de calidad y saludables, además de añadir un nuevo menú para su alimentación diaria, los locales de venta de productos agrícolas que tendrán mayor volumen de ventas por su demanda.

Este tema ha generado grandes expectativas en agricultores referentes a obtener rentabilidad, mantener un nivel económico medio que les permita acceder a todos los servicios, superación personal, expectativas de desarrollo social y cultural en cuanto a conservar las raíces y costumbres productoras de alimentos.

Este proyecto es factible en el ámbito productivo, económico, orgánico por el tipo de producción que se va a realizar, lo que contribuye al crecimiento de la población en la que se va a llevar a cabo el proyecto y desarrollará los objetivos y actividades planeadas.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo de estudio

La presente investigación para el desarrollo del proyecto es de tipo cualitativa y cuantitativa porque utiliza métodos, técnicas y procedimientos que se utilizarán en su proceso, serán fundamentales para la recolección de información mediante una investigación de fuentes primarias y secundarias tanto numéricas como bibliográficas.

Métodos

La metodología a aplicarse en el presente proyecto será de carácter inductivo, deductivo, síntesis y análisis.

Método deductivo

Según Cegarra, J. (2011) menciona: “Es el camino lógico para buscar la solución a los problemas que nos planteamos. Consiste en emitir hipótesis acerca de las posibles soluciones al problema planteado y en comprobar con los datos disponibles si estos están de acuerdo con aquellas.”(p. 82)

En esta investigación se va a utilizar el método deductivo en los antecedentes, en las encuestas ya que se preguntará de manera general a todos, luego se deducirá y analizará cada una de las respuestas en forma gráfica para determinar porcentajes, también en el marco teórico porque los datos que se investiga de forma general serán aplicado a cada uno de los capítulos.

Método inductivo

“Procedimientos que van de lo simple a lo compuesto, es decir, de las partes al todo, se caracteriza por tener una síntesis. Y consiste en recopilar varios datos y observar varios hechos referidos a un problema en particular.”(Kaseng y Guillen, 2014, p. 136)

El método deductivo se caracteriza por ir de lo particular a lo general, lo aplicaremos en los impactos en donde analizará cada uno de ellos para luego llegar a una conclusión general en la que englobe todos los aspectos; de igual manera se lo implantará en el estudio financiero en donde se realizará el análisis del VAN, TIR, y otros indicadores financieros que son necesarios determinar y luego se llegará a una conclusión en general que demuestre la rentabilidad del proyecto y la factibilidad del mismo.

Método de análisis

“Consiste en descomponer en partes algo complejo, en desintegrar un hecho o una idea en sus partes, para mostrarlas, describirlas, numerarlas y para explicar las causas de los hechos o fenómenos que constituyen el todo” (Leiva, 2010, p. 24).

Se realizará el método de análisis en la justificación y la realización del índice.

Método de síntesis

“Consiste en integrar los componentes dispersos de un objeto de estudio para analizarlos en su totalidad” (Morán y Alvarado, 2013, p. 19)

Las conclusiones y recomendaciones se pueden aplicar este método ya que nos permite integrar todos los componentes investigados para poder obtener una síntesis y

resultados que nos permitan mejorar o corregir posibles errores y al realizar el marco teórico de la misma forma.

Investigación de Campo

Permite este tipo de investigación llegar a la fuente misma donde se encuentra el suceso o fenómeno objeto del estudio. Se la empleo en las fichas de observación, encuestas y entrevistas.

Investigación Bibliográfica

La investigación bibliográfica recoge y analiza documentos, bibliografía relacionada al tema objeto de estudio dentro de la investigación, lo cual permite obtener mayores conocimientos acerca del tema que se encuentra en investigación o análisis. Teniendo claros los objetivos del presente estudio y determinada la metodología y las técnicas a utilizar durante todo el proceso de la investigación. Se la puede observar en el marco teórico, diagnóstico situacional y parte del estudio técnico.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

Objetivo general.

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de espárrago en la parroquia Pablo Arenas, Cantón Urcuquí, Provincia de Imbabura.

Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico situacional en la parroquia Pablo Arenas, para determinar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendrá el proyecto al momento de su ejecución.
- Fundamentar teóricamente el trabajo que sustente la realización del proyecto, mediante una investigación documental.
- Realizar el análisis de mercado para establecer el precio, plaza, promoción, oferta, demanda actual y futura, así visualizar el posicionamiento del producto.
- Realizar un estudio técnico que permita determinar procesos productivos, espacios físicos, inversiones y talento humano del proyecto.
- Realizar un estudio financiero para evaluar, determinar la rentabilidad y factibilidad del proyecto.
- Diseñar una estructura organizativa de la microempresa.
- Determinar los principales impactos que generará la nueva unidad productiva.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 Antecedentes

Pablo Arenas es una parroquia rural perteneciente al cantón Urcuquí provincia de Imbabura, ubicada a 40 km de la capital provincial, a 174 km de la capital ecuatoriana, su superficie es de cincuenta y siete con setenta y siete kilómetros cuadrados, la mayor parte de su población se dedica a la agricultura. Los productos que tradicionalmente siembran en el sector como maíz, tomate de árbol, frejol no producen la rentabilidad suficiente para mantener su cultivo y poder obtener un beneficio económico del mismo, por muchas razones, tales como la tercerización, la baja, alza de precios, el alto costo de fungicidas y plaguicidas, entre otros.

El cambio constante en la matriz productiva, leyes agrícolas, tributarias, lo referente a la ley de aguas, el alza de los precios de la canasta básica familiar han generado incertidumbre en los agricultores de la parroquia Pablo Arenas, para poder sustentar las necesidades básicas de su familia, es por ello que han optado por nuevos productos como la avena, brócoli, papa, espárrago entre otros. Se ha hecho estudios previos para verificar si la zona, su clima y su tierra son aptos para la producción de espárrago dando resultados positivos.

El presente proyecto de investigación está dirigida a los pobladores del sector quienes se dedican a la agricultura y para los actores sociales que puedan beneficiarse de la creación de esta microempresa, de las maneras que estén a su alcance como brindar transporte, proveer de fungicidas, entre otros. En razón a lo anterior se plantea un estudio de factibilidad para la

creación de una microempresa de producción y comercialización de espárrago el cual se encuentre administrada bajo controles contables y tributarios, con prácticas agrícolas apropiadas, normas sanitarias reglamentadas, lo que conllevará a un desarrollo agrícola intensivo en el sector.

1.2 Objetivos diagnóstico

1.2.1 Objetivo General

Realizar un diagnóstico situacional en la parroquia Pablo Arenas, para determinar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendrá el proyecto.

1.2.2 Objetivos específicos

- ✓ Conocer el aspecto geográfico de la parroquia en estudio.
- ✓ Conocer el aspecto demográfico de la Parroquia Pablo Arenas.
- ✓ Investigar el aspecto socio económico del área de influencia del proyecto.

1.3 Matriz de relación diagnóstica

Tabla 1

Matriz de relación diagnóstica

Objetivos diagnóstico	Variable	Indicadores	Técnicas	Fuente
Determinar el aspecto geográfico del área del proyecto.	Aspecto geográfico	Historia	Bibliográfica	Secundaria
		Limites	Bibliográfica	Secundaria
		Ubicación	Bibliográfica	Secundaria
		Clima	Bibliográfica	Secundaria
		Infraestructura vial	Bibliográfica	Secundaria
		Suelo	Bibliográfica	Secundaria
		Factores Hídricos	Bibliográfica	Secundaria
Conocer el aspecto demográfico de la Parroquia Pablo Arenas.	Aspecto demográfico	Tamaño de la población	Bibliográfica	Secundaria
		Tamaño promedio de familia.	Bibliográfica	Secundaria
Investigar el aspecto socio-económico del área de influencia del proyecto.	Aspecto socio económico	Actividad productiva	Bibliográfica	Secundaria
		Preferencias productivas	Bibliográfica	Secundaria
		Índice de pobreza	Bibliográfica	Secundaria
		Costumbres	Bibliográfica	Secundaria
		PEA	Bibliográfica	Secundaria
		Leyes	Bibliográfica	Secundaria

Elaborado por: La autora

Año: 2015

1.4 Mecánica operativa

1.4.1 Técnicas e instrumentos

El diagnóstico realizado se obtuvo de investigación documental conseguida por distintas fuentes que se detallarán a continuación.

1.4.2 Información secundaria

La investigación se realizó mediante información secundaria obtenida en el Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Pablo Arenas y a través de la página web de la misma institución, información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC.

1.5 Análisis de variables diagnóstica

1.5.1 Aspecto geográfico

Historia

El GAD Pablo Arenas (2010) tiene en libro la siguiente información:

Realmente no se tiene conocimiento que en el territorio de la parroquia de Pablo Arenas existieran tribus o clanes que lo poblaran antes de la conquista española. Pero se sabe con certeza que aproximadamente por los años 1750 a 1810, llegaron los primeros grupos familiares procedentes de varios sectores de la Sierra Norte del Ecuador, a saber, los Barba, los Pasquel, los Tobar, los Gordillos, los Felix; y, entre varios grupos familiares extranjeros, desde la Localidad de Zuasti, del País Vasco, en Navarra, España, también llegaron los Soasti. Estas familias sentaron sus primeras habitaciones en este suelo, bautizando a este caserío con el pintoresco nombre de Cruzcacho.

Una antigua versión asegura que este nombre se debe a la influencia religiosa de los misioneros capuchinos, quienes en sus correrías apostólicas, realizadas en los antiguos pueblos de Cahuasqui plantaron una cruz de madera, con incrustaciones de cuerno de ganado en la estribación de la colina central del caserío, lo que ha dado origen al mencionado nombre de Cruzcacho.

En 1911 se da principio a la construcción de una capilla que se termina en 1916, y en la bendición de la misma, realizada por el obispo Ulpiano Pérez Quiñonez, sugiere se cambie su primitivo nombre de Cruzcacho por el Carmelo, por hallar cierta analogía al bíblico monte de Judea y nombra patrona celestial a la virgen del Carmen. Sigue dando el Carmelo pasos por la senda del progreso social, cultural y económico.

El 28 de marzo de 1923 llegan 6 telegramas a Cahuasqui, confirmando la aprobación de que El Carmelo se elevaba a la categoría de Parroquia Civil Independiente, con el nombre de Pablo Arenas en honor al prócer de la liberación nacional de la Corona Española. Mediante decreto ejecutivo 200 el Ecuador constaba ya con nueva parroquia civil.

Límites

Pablo Arenas limita al Norte con la acequia Tamaya y en parte con la quebrada Cahuasqui de la parroquia del mismo nombre, al sur con el balneario de Cachimbiro y de la quebrada saliente del mismo hasta empatar con la quebrada de Cachiyacu que es el límite con la parroquia Tumbabiro, al Occidente con la parroquia Cahuasqui y en parte con la parroquia San Blas límite establecido con la quebrada Tababara, al Oriente limita con la parroquia de Salinas del cantón Ibarra que dispone de dos separaciones naturales siendo la quebrada de Cachiyacu y la acequia La Tamaya.

Ubicación

“Pablo Arenas parroquia rural perteneciente al cantón Urcuquí de la provincia de Imbabura, ubicada a 35 km de la capital provincial y a 174 km de la capital ecuatoriana.” (GAD Pablo Arenas, 2010).

Clima

“Frío en el páramo andino correspondiente a la comunidad Palagá, templado correspondiente al centro poblado y subtropical en la parte baja, que comprende a la comunidad la Victoria” (GAD Pablo Arenas, 2010).

Tabla 2

Clima

Sector	Temperatura Prom. °Co	Altitud msnm
Pablo Arenas	15.74	2377
San Pedro	14.98	2503
Palagá	14.84	2526
La Victoria	18.67	1888

Fuente: GAD parroquial Pablo Arenas

Año: 2015

Infraestructura Vial

Según el Plan de Ordenamiento Territorial (2013) nos menciona:

La red de carreteras parroquiales esta descrita por tipo de vía y ha sido clasificada por carreteras asfaltadas, empedrada, lastradas o afirmadas, caminos de tierra o caminos no afirmados y los senderos o veredas que son las vías no vehiculares.

La parroquia Pablo Arenas cuenta con 72,6km de tramado vial, el cual se distribuye en aproximadamente las dos terceras partes de su territorio. La red vial de esta parroquia representa un 15% del total cantonal. Los tipos de superficie de rodadura que podemos encontrar son el empedrado y el lastrado, los cuales se distribuyen en un 27% y

8% respectivamente. Un 65% de la red vial no tiene información se su superficie de rodadura y /o está componiendo la cabecera parroquial. (p. 36)

Suelo

Según el PDET (2013) nos habla sobre:

De acuerdo con el cuadro de usos de suelo establecidos para la parroquia Pablo Arenas el 63,13% del territorio es usado para la producción de cultivos y pastos; el 25,09%, son bosques naturales, de igual forma podemos indicar que el área erosionada es baja con 3,72%. La producción agrícola es la actividad más importante.

Los cultivos se encuentran al norte, sur y este de la parroquia, a una altura entre 1800m s.n.m. hasta los 3000m s.n.m., y en pendientes que van desde el 5% hasta mayores al 70%. Así mismo la mayoría de los cultivos se ubican en un rango de 2km de la cabecera parroquial, comunidades y a 1km de las vías secundarias de la parroquia. (p.50)

En lo que se refiere a la erosión del suelo el PDE nos dice:

“El tipo de erosión existente en los terrenos concuerda con la clase de pendientes presentes en los suelos, ninguna erosión en 5,4%, con una erosión ligera de 85,7%; moderada 2,9% y otros 5,9%”

Factores Hídricos

El PDET expone el porcentaje de déficit hídrico en la parroquia:

Tabla 3

Número de meses con déficit hídrico – Parroquia Pablo Arenas

MESES	4 DH	5DH	6 DH	SUMA
Ha	20110,04	56837,97	56066,33	133014,34
%	15,12	42,73	42,15	100,00

Fuente: PDET

Elaborado por: La autora. 2013

Los sistemas de riego que hay en la zona son La Alegría que cubren Pablo Arenas, La Tamaya y La Victoria. Para Palagá la acequia Santo Domingo.

1.5.2 Aspecto Demográfico

Tamaño de la población

Pablo Arenas en el último censo realizado por el INEC (2010) expresó los siguientes datos: “Número de habitantes 2118 entre la cabecera parroquial y las comunidades, la superficie de la parroquia en kilómetros cuadrados es de 58,22 y su densidad poblacional es de 36,38”

Tamaño promedio de familia

El INEC en su último censo poblacional del 2010 determino los siguientes datos concernientes a la población en general dividida en hogares o familias con el número promedio de personas:

Tabla 4
Tamaño promedio de la población

Código	Nombre de la parroquia	Total de personas	Total de hogares	Promedio de personas por hogar
100653	PABLO ARENAS	2.110	537	3,93

Fuente: INEC
Año: 2015

El número de hogares de 537, es grande para el tamaño de la población, vale recalcar que se mantienen en un número promedio en familia de 4 personas que es aceptable para la economía familiar y que se puede subsistir con un salario básico. Aporta a la investigación porque se conoce el estado actual de la población.

1.5.3 Aspecto socio económico

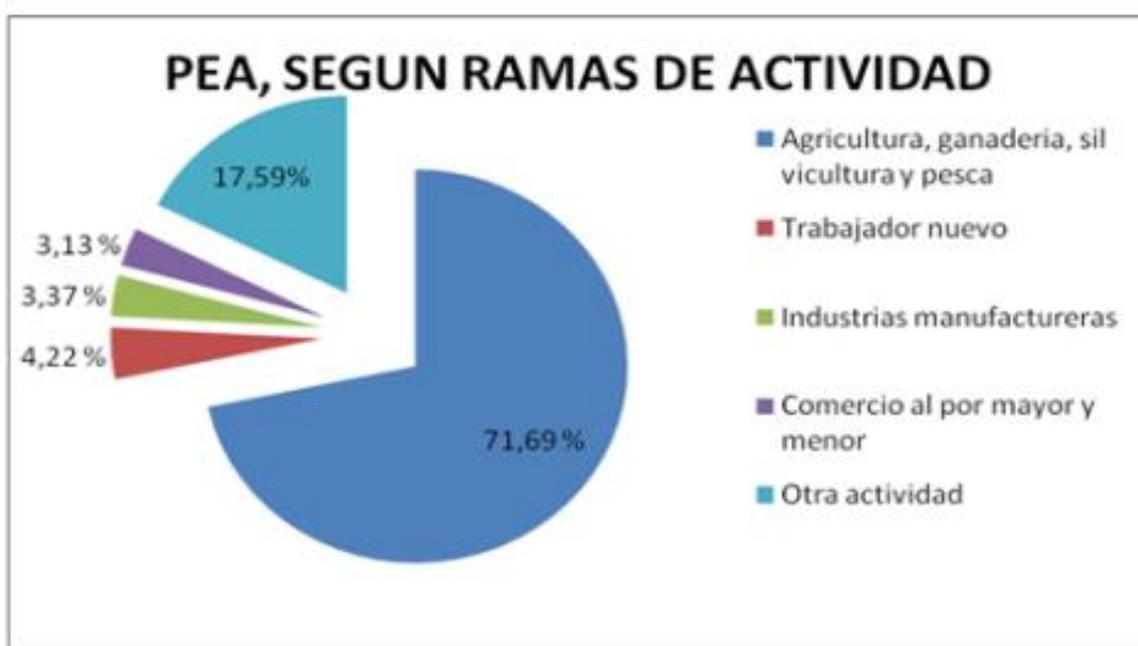
Actividad productiva

Según datos del GAD parroquial y el INEC se obtiene información sobre tipos de actividad y dentro de la misma sus derivados:

“La parroquia de Pablo Arenas es netamente agrícola enfocada principalmente al cultivo de frejol, caña de azúcar y maíz; con excepción de un pequeño número de personas dedicadas al comercio, actividades en instituciones públicas y privadas”

Gráfico N° 1

PEA por rama de actividad



Fuente: INEC

Año: 2010

Las actividades realizadas en la parroquia giran en torno a la agricultura, lo que favorece a la creación de la microempresa, porque se puede conseguir mano de obra aunque no calificada ya que no se registran capacitaciones sobre cultivos pero si una experiencia empírica.

Productos de preferencia

Según el plan de ordenamiento territorial (2013) nos menciona:

La producción de cultivos depende de la altitud y de las condiciones climáticas de la zona. Los cultivos de fréjol y arveja son los más comunes, seguidos del trigo, tomate de árbol, caña de azúcar, culminando con cebada y flores, se debe potenciar los cultivos alternativos como son la mora, aguacate y espárrago.

Zonas de cultivo

Las zonas de alto cultivo de espárragos se encuentran en diferentes partes del Ecuador, esta información fue recopilada de las estadísticas del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca MAGAP (2012).

Imbabura: Imbaya, Urcuqui, Cahuasqui, Pablo Arenas, Coñaqui

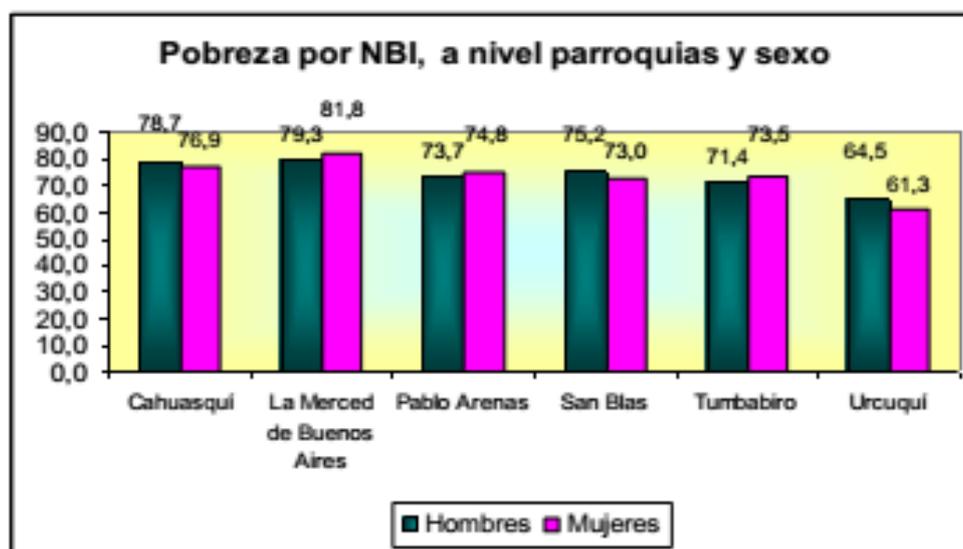
Pichincha: Guayllabamba, Puembo, Carapungo, Cusubamba, Otón.

Según el MAGAP Pablo Arenas consta como un productor de espárrago, no se conoce cifras hasta el momento, pero la información obtenida nos ayuda a conocer que ya existe experiencia que puede ser empírica o tecnificada en la siembra de estos tipos de cultivos, beneficia de manera directa porque se puede contar con mano de obra con experiencia.

Índice de pobreza

La pobreza en el sector se encuentra en 74% aproximadamente porque no existe suficientes plazas de trabajo en el sector, en un mayor porcentaje las mujeres ya que la actividad principal es la agricultura y ellas no pueden trabajar a tiempo completo en la misma por la necesidad de esfuerzo físico y la atención a sus hijos.

Gráfico N° 2
Índice de pobreza



Fuente: INEC
Año: 2015

Costumbres

Con la existencia de un grupo reducido en lo que concierne a población tanto indígena como afro ecuatoriana las costumbres relacionadas a estas etnias no son activas, las costumbres que se puede rescatar de esta parroquia son las fiestas religiosas como es la realización de las fiestas del Maíz en honor a la Virgen del Carmen, festejo realizado en el mes de Julio; se puede rescatar una costumbre que se ha ido perdiendo en las poblaciones católicas pequeñas como es el recorrido del Animero en época de finados. (GAD Pablo Arenas, 2010).

PEA

Según datos del INEC:

En el censo realizado en el 2001 se determinó 765 personas como población económicamente activa, mientras que en el último censo realizado en el 2010 se obtuvo como resultado de la población económicamente activa a 830 personas.

1.5.4 Leyes

Importaciones de vegetales

Según el COMEX en sus gráficos estadísticos nos detallan la evolución de las importaciones en los últimos seis años:

Gráfico N° 3 Evolución de las importaciones

Fecha Pais Exportador	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Colombia	703.159	1.045.032	388.196	517.321	849.849	465.636
Estados Unidos	720.626	584.306	509.349	485.884	627.070	635.898
China	65.809	77.209	166.943	119.010	210.748	184.631
México	51.696	91.091	122.527	107.453	110.501	110.078
Perú	32.793	47.608	34.619	62.065	49.004	40.334
Brasil	21.507	15.701	43.950		11.321	34.341
Panamá	3.238	89.993	6.769	5.439	1.248	3.553
India	4.400	1.319	1.795	23.400	334	
Costa Rica		23.238		3.000	199	
Alemania	2.103	2.460	4.634	6.508	4.296	2.822
Otros	2.175	7.599	2.548	617	4.413	14.633
Total	1.607.507	1.985.557	1.281.330	1.330.697	1.868.982	1.491.925

Fuente: COMEX

Año: 2015

Leyes sobre importación

Según Agrocalidad (2009)

PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO PARA LA IMPORTACION DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES, ARTICULOS REGLAMENTADOS E INSUMOS AGRICOLAS Y/O VETERINARIOS. 4.1 Trámites previos a la importación. 4.1.1 Solicitud del permiso fitosanitario para la importación, inicio del trámite y plazos de entrega. La persona natural o jurídica interesada en importar plantas, productos vegetales y artículos reglamentados procedentes de cualquier país del mundo, debe registrarse en AGROCALIDAD, de acuerdo a lo establecido en la Resolución No. 054, publicada en

Registro Oficial No. 470 del 19 de noviembre del 2008. Para iniciar el trámite de obtención del permiso fitosanitario para la importación, el usuario deberá presentar la solicitud de Certificación de Registro de Insumos o Permiso Fitosanitario para la importación del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - MAGAP, adjuntando copia de la nota de pedido, copia de la factura pro forma, copia del Documento de Destinación Aduanera de la última importación y el comprobante de pago por los servicios que presta AGROCALIDAD. (p.3)

Que, mediante Memorando No. MAGAPDSV/ AGROCALIDAD-2013-000089-M (2013).

“El Director de Sanidad Vegetal informa al Director Ejecutivo la necesidad de expedir el Manual de Procedimientos para el registro de operadores de importación de plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados, documento aprobado mediante sumilla inserta en el documento.”

Ley de Fomento y Desarrollo Agropecuario

Art. 3.- POLÍTICAS AGRARIAS.- El fomento, desarrollo y protección del sector agrario se efectuará mediante el establecimiento de las siguientes políticas:

a) De capacitación integral al indígena, al montubio, al afroecuatoriano y al campesino en general, para que mejore sus conocimientos relativos a la aplicación de los mecanismos de preparación del suelo, de cultivo, cosecha, comercialización, procesamiento y en general, de aprovechamiento de recursos agrícolas. (p. 6)

b) De preparación al agricultor y al empresario agrícola, para el aprendizaje de las técnicas modernas y adecuadas relativas a la eficiente y racional administración de las unidades de producción a su cargo.

Según la Secretaría Nacional del Agua (2015) nos menciona algunos artículos que han sido modificados en la constitución como:

Art. 281. Inciso 4. Promover políticas redistribuidas que permitan el acceso del campesinado a la tierra, al agua y otros recursos productivos.

El Estado facilitará el acceso del campesino a la tierra y al agua; prohibirá el latifundio y la concentración de la tierra, así como el aparcamiento o privatización del agua y sus fuentes, y regulará el uso y manejo del agua de riego para la producción de alimentos. (p. 6)

1.6 Determinación de aliados oponentes riesgos y oportunidades

Tabla 5
Matriz AOOD

ALIADOS	OPONENTES
1) Existe experiencia en siembra de espárrago. 2) Existencia de mano de obra no calificada. 3) Existe cobertura en agua de riego. 4) La infraestructura vial es adecuada. 5) Clima adecuado para la siembra de este cultivo. 6) Alta productividad del suelo	1) Agricultores ocupados en otros cultivos. 2) 5 a 6 meses de sequía de agua lluvia. 3) No se registra capacitaciones sobre cultivos. 4) El clima variable actual. 5) El índice de pobreza alto en el sector.
OPORTUNIDADES	RIESGOS
1) Las importaciones de vegetales han disminuido. 2) Grandes exigencias para la importación. 3) Capacitaciones del Estado para el agricultor.	1) Ley de aguas puede variar las horas de riego. 2) Se permite la importación de vegetales.

Fuente: Diagnóstico situacional
Elaborado por: La autora

1.7 Matriz de cruces estratégicos

Tabla 6
Matriz de cruces estratégicos

Aliados vs Oportunidades	Oponentes vs Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> 2. La experiencia y el clima favorecen a la producción de espárrago. 3. Disminuir el nivel de desertificación preparando el terreno con abonos aplicando la experiencia empírica de los agricultores. 4. Integrarse a la junta de aguas para colaborar y mejorar en los canales de riego. 5. Dar mantenimiento a las vías tanto internas como externas para mantener su estado buen estado. 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Reclutar agricultores con capacidades específicas que aporten al crecimiento de la microempresa. 2. Reforzar el tiempo de riego para mitigar la desertificación del suelo y cubrir con aguas lluvia. 3. Capacitar a los agricultores para tener un proceso tecnificado, trasladarlos a Ibarra en casos necesarios para mejorar sus conocimientos.
Oponentes vs Riesgos	Aliados vs Riesgos
<ul style="list-style-type: none"> 1. Realizar publicidad para impulsar el producto y dar a conocer sus beneficios. 2. Cubrir los déficits de agua lluvia con el agua de regadío para que el producto pueda producir a su máximo nivel. 3. Los procesos no son tecnificados, por lo que se debe realizar capacitaciones para mejorar el cultivo y mejorar las condiciones de vida de los trabajadores. 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Incorporar a las personas con experiencia en el cultivo para que sean parte de la microempresa. 2. Ampliar las coberturas de riego comprando nuevos derechos de agua. 3. Contratar personal brindando los beneficios de ley para mejorar su economía.

Fuente: Diagnóstico situacional

Elaborado por: La autora

1.8 Determinación de la oportunidad de la inversión

El desarrollo del proyecto tiene muchos pros en el ámbito social y económico como la generación de empleo ya que el 71,69% de la población se dedica a la agricultura por lo existe mano de obra no calificada pero con experiencia en el cultivo porque según el MAGAP es una parroquia productora de espárrago, también ayuda a mitigar el índice de

pobreza que actualmente es de 74%. La producción del espárrago fomenta una alimentación sana, además el suelo es adecuado para los cultivos con un nivel de erosión ligera del 85,7% del total del suelo; su clima es ideal porque oscila de 15 a 18 grados centígrados, existe agua de riego anual que mitiga los seis meses de sequía de agua lluvia, su ubicación cercana a Ibarra y su acceso vial bueno contribuyen al proyecto, el lugar donde se desarrolla la microempresa está determinado estratégicamente para el tipo de cultivo.

Con los argumentos expuestos se puede determinar que la microempresa es factible de realizar por los aliados y oportunidades encontradas en el desarrollo de la investigación. Al ver todos los ámbitos favorables se propone la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de espárrago.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 PYMES

Según la resolución de la Comunidad Andina de Naciones CAN 1260. (2009) dice:

“Las PYMES comprenden a todas las empresas formales legalmente constituidas y/o registradas ante las autoridades competentes, que lleven registros contables y/o aporten a la seguridad social” (p. 2)

El concepto de la CAN ha sido aceptado a nivel nacional y está guiando a todas las instituciones a través de esta definición, todo negocio no importa el tamaño sea grande mediana o pequeña tiene que llevar registros contables para poder conocer su productividad y saber que procesos debe mejorar para aumentar su rentabilidad y poder crecer y ampliar sus horizontes.

2.1.1 La microempresa

Según Aguirre, E. (2008) en su libro nos menciona:

“Se entiende por micro empresa a la unidad económica operada por personas naturales, jurídicas o de hecho, formales o informales.” (p. 18)

Una micro empresa es una actividad ya sea de manera individual o colectiva, en este caso la microempresa se la realiza de un socio, la micro empresa ayuda al crecimiento del lugar en donde se establece porque genera empleo y nuevas oportunidades de crecimiento y

desarrollo, anima a otras personas a formar nuevas microempresas y así promover un crecimiento en infraestructura y economía.

2.1.2 Características

La microempresa tiene las siguientes características:

- ✓ “Actividades de producción, comercio o servicios, en los subsectores de alimentos, cerámico, confecciones, entre otros.
- ✓ Actividades de autoempleo o que tengan hasta 10 colaboradores.
- ✓ Actividades con un capital de trabajo de hasta veinte mil dólares, que no incluyan inmuebles y vehículos que sean herramientas de trabajo” (Aguirre,2008, p. 18).

Se argumenta más características importantes según Monteros, E. (2010):

- ✓ “Es de tipo familiar.
- ✓ Tiene tendencia a mantenerse en sitios donde iniciaron su actividad originalmente.
- ✓ Generalmente no cuenta con personal capacitado.
- ✓ Existe una estrecha relación entre el microempresario y la comunidad”

Todas las características que se han mencionado coinciden con la microempresa que se desarrolla en la parroquia de Pablo Arenas, ciertamente las microempresas tienden a ser familiares, pero una microempresa puede llegar a convertirse en una empresa grande y con miras a ser un referente nacional si se la maneja de manera adecuada y siguiendo procesos.

2.2 Aspectos importantes para iniciar una PYME

“El origen de una pequeña empresa generalmente está asociado con la detección de una necesidad u oportunidad de negocio, buscando la independencia en términos laborales y

económicos” (Jacques, Cisneros, y Mejía, 2011, p. 6).

La oportunidad de negocio es importante determinarla ya que gracias a esta se puede hacer el negocio producir, la detección de una necesidad es de igual importancia porque si existe el producto en abundancia no habrá el mercado suficiente para poder expendirlo y se quebraría.

2.2.1 Aprovechar la idea de negocios

“Una verdadera oportunidad de negocios solo se puede ver, descubrir y finalmente tomar forma tras una confrontación entre la idea de negocio y la realidad socioeconómica dentro de la cual deben movilizarse los recursos para materializar esa idea.” (Jacques, Cisneros, y Mejía, 2011, p. 6)

Los recursos son importantes tomar en cuenta para poder comenzar el negocio, el recurso monetario es indispensable al momento de adquirir el material necesario, en este caso la semilla, mano de obra, transporte, entre otros. Contar con el financiamiento necesario y si no es así se debe gestionar un préstamo.

2.2.2 Persona Natural

Según el SRI (s.f)

Son todas las personas nacionales o extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: tener ingresos menores a \$100000 o iniciar con un capital de trabajo menor a los \$60000 o sus costos o gastos hayan sido mayores a \$80000 si es el caso de sobrepasar los montos tendrán la obligación de llevar contabilidad. Debe declarar el IVA y el IR formulario 102A si sobrepasa la base imponible establecida para cada año, la

declaración se la realiza de manera semestral formulario 104A porque el producto se lo comercializa en estado natural y tiene 0% de IVA.

2.3 Aspectos Legales para la creación de una microempresa

2.3.1 Registro único de contribuyentes (RUC)

El Servicio de Rentas Internas SRI (s.f.) dice:

Como primer paso, para identificar a los ciudadanos frente a la Administración Tributaria, se implementó el Registro Único de Contribuyentes (RUC), cuya función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar información a la Administración Tributaria.

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos. El número de registro está compuesto por trece números y su composición varía según el Tipo de Contribuyente.

El registro único de contribuyentes creado por el Servicio de Rentas Internas es un documento indispensable para poder iniciar las actividades económicas, este registro es muy importante para poder rendir cuentas al estado a través del pago de impuestos; como la microempresa va a funcionar por medio de una persona natural entonces debe proceder con los requisitos necesarios para poder acceder a este registro y poder gozar de todos los beneficios y obligaciones.

2.3.2 Requisitos para obtener el RUC

El SRI (s.f.) menciona los siguientes requisitos:

- ✓ Cedula de ciudadanía y certificado de votación.
- ✓ Recibo de agua luz o teléfono.
- ✓ Contrato o factura de arrendamiento, contrato de comodato.
- ✓ Estado de cuenta bancario o tarjeta de crédito.
- ✓ Patente municipal, permiso de bomberos.
- ✓ Escritura de compra venta del inmueble o certificado del registro de la propiedad.
- ✓ Certificado de la junta parroquial.
- ✓ Carta de cesión de uso gratuito del inmueble.

2.3.3 Requisitos para obtener la Patente Municipal

El Gobierno Autónomo descentralizado de Urcuquí nos menciona:

- ✓ Recibos de pago del último impuesto predial
- ✓ RUC
- ✓ Cedula de Ciudadanía
- ✓ Formulario de declaración de patentes.

2.3.4 Requisitos para obtener el permiso Sanitario

El GAD municipal de Urcuqui dice:

- ✓ Copia de la cédula
- ✓ Dos fotografías
- ✓ Examen médico
- ✓ Llenar la solicitud de permiso de funcionamiento
- ✓ Inspección y verificación física de los requisitos técnicos y sanitarios
- ✓ Entrega del informe final

- ✓ Estudio y emisión del permiso de funcionamiento, el cual tiene vigencia de un año.

2.3.5 Pago de Bomberos

El cuerpo de Bomberos de Urcuquí menciona:

Con el pago de la patente (10%) se cubre el servicio que da el cuerpo de bomberos a todos los locales que desarrollan actividades económicas, mediante el cual recomiendan la instalación de equipos contra incendios.

2.4 Fundamentos de Mercadotécnica

2.4.1 Orientación al mercado

“La mejor manera de lograr ventas es establecer en la organización un enfoque hacia el cliente. Este enfoque no solo será positivo en el rumbo de las ventas, sino que además, dará más eficiencia en términos de rentabilidad.” (Jacques, Cisneros y Mejía, 2011, p. 19).

Enfocarse en el cliente es lo primordial, el producto debe ser de calidad y cubrir las necesidades del consumidor, se debe saber cada uno de los requerimientos que los clientes tienen para que el producto pueda venderse exitosamente y con rapidez, también es importante innovar para que el producto no pierda el interés de los compradores.

2.4.2 Segmentación de mercado

Fernández, G. y Quintero, V. (2010) manifiesta que: “Para llenar las diversas necesidades de mercado se debe encausar los esfuerzos hacia grupos más pequeños o segmentos dentro del mercado total, entiendo como segmento a cada uno de los cuales pueda seleccionarse como mercado meta” (p. 28).

Los clientes seleccionados deben tener características especiales para que puedan comprar el producto, el mercado meta es una población reducida por su enfoque, es decir, los potenciales clientes extraídos por sus características similares de una población en general.

2.4.3 Demanda

Baca, G. (2010) expresa “Se entiende por demanda a la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado” (p.17).

La demanda es la cantidad de productos que la población requiere, es en cierta forma el mercado meta al que se está dirigidos, la demanda es muy importante porque determina las ventas y por ende los ingresos, la demanda debe ser alta para poder expender el producto con facilidad.

2.4.4 Oferta

“Oferta es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferentes, está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (Baca, 2010, p. 47).

La oferta es la cantidad de productos que actualmente se encuentran en el mercado a disposición del cliente, en este caso entrarían tanto el producto en estudio como los productos similares o sustitutos que se encuentran en el mercados mayoristas, minoristas, supermercados, entre otros.

Factores determinantes de la oferta

Fernández y Quintero indica que “Algunos de los factores determinantes de la oferta son:

- ✓ “Número de empresas del sector industrial.
- ✓ Capacidad productiva de las empresas existentes.
- ✓ Costo de los factores de producción.” (p. 47).

2.4.5 Promoción

Kotler y Armstrong (2010) que es: “Toda forma de comunicación no personal que es pagada por una empresa identificada para presentar y promocionar ideas, productos o servicios”. (p.495).

Kotler y Armstrong (2010). Expresa: “Es una buena manera de informar y persuadir, ya sea que el propósito sea en vender y lograr que los consumidores prefieran el producto, es una tarea específica de comunicación que se realiza con un público meta específico, durante un periodo determinado” (p. 461).

La publicidad es un medio que se utiliza como estrategia para dar a conocer al producto en el mercado, en donde a través de los diferentes medios de comunicación se transmite los aspectos más importantes del producto.

2.4.6 Precio

“El precio es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio cuando la oferta y la demanda está en equilibrio” (Baca, 2010, p. 48).

Para la determinación del precio hay que tomar muy en cuenta la oferta y la demanda para conocer los precios actuales de los productos que se encuentran en el mercado, a través

de la encuesta se promedia el precio que los consumidores potenciales están dispuestos a pagar por determinada cantidad de producto.

Factores determinantes para el precio

Según Córdova, M. (2011) el precio de venta depende de:

- ✓ “Elasticidad- precio de la demanda
- ✓ Concepto de la mercadotecnia de la empresa.
- ✓ Estructura del mercado en cuanto a oferta y número de consumidores.
- ✓ Fijación de precios oficiales.
- ✓ Tipo y naturaleza del mercado y sistema de distribución.
- ✓ Estructura de los costos de operación.
- ✓ Margen de rentabilidad esperada” (p. 77).

2.4.7 Distribución

Muñiz, R. (2015) expone su concepto:

Dentro del capítulo del mercado, es necesario incluir a los canales de distribución por ser estos los que definen y marcan las diferentes etapas que la propiedad de un producto atraviesa desde el fabricante al consumidor final. Por ello los cambios que se están produciendo en el sector indican la evolución que está experimentando el marketing, ya que junto a la logística serán los que marquen el éxito de toda empresa.

En cualquier caso, debemos abordar los sistemas tradicionales de distribución ya que, independientemente de ser básicos para entender la filosofía de los canales, aún abarcan en la actualidad una parte importante de nuestra actividad comercial. Canal de distribución, lo podríamos definir como «áreas económicas» totalmente activas, a través de las cuales el

fabricante coloca sus productos o servicios en manos del consumidor final. Aquí el elemento clave radica en la transferencia del derecho o propiedad sobre los productos y nunca sobre su traslado físico. Por tanto, no existe canal mientras la titularidad del bien no haya cambiado de manos, hecho muy importante y que puede pasar desapercibido.

2.5 Marco Financiero

“En el marco financiero se especifican las necesidades de recursos a invertir, con detalles de las cantidades y fechas, su forma de financiación y las estimaciones de ingresos, egresos para el periodo de vida útil del proyecto” (Córdova, 2011, p.186).

El marco financiero determina todo los aspectos sobre el negocio, los ingresos y gastos, proformas y demás requisitos necesarios para poder tener valores proyectados, con ello se puede saber cuánto en realidad es necesario invertir para que el proyecto pueda funcionar.

2.5.1 Inversiones del proyecto

Para Córdova, M. (2011): “Las inversiones del proyecto comprende inversión inicial constituida por todos los activos fijos tangibles e intangibles necesarias para operar y el capital de trabajo.” (p.191).

Las inversiones del proyecto determina el costo para su funcionamiento, todo lo referente a maquinaria, terreno, edificios, entre otros. El marco financiero ayuda a proyectar el costo del negocio para poder adquirir el financiamiento ya sea propio, por medio de socios o financiamiento de instituciones bancarias.

2.5.2 Financiamiento

Dr. Edwin Chisiña jefe de la coordinación de Innovación del MAGAP Ibarra expuso:

Actualmente el MAGAP a través de Banco de Fomento otorga préstamos a los agricultores dependiendo de los montos solicitados con sus respectivos respaldos que pueden ser quirografarios, hipotecarios, prendarios.

Para poder acceder al crédito se necesita abrir una cuenta en el Banco de Fomento, tener RICE o RUC, una planilla de servicio básico y \$20 dólares para la apertura de la cuenta.

Según el Banco de Fomento (2015):

Crédito dirigido a PYMES, y Empresas.

Monto

Mínimo \$500 Máximo: \$300.000

Tasa de interés

11% reajutable,

Garantía

Quirografaria, Prendaria ó Hipotecaria.

Destino

Capital de trabajo, Activos fijos: Lotes de terrenos en el sector urbano, locales comerciales, maquinaria nueva y usada.

Beneficios

Plazo en función del destino de la inversión hasta 15 años.

Forma de pago: mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual.

Periodo de gracia: en función del destino de la inversión.

Es importante saber los costos que se va a necesitar para poder disponer del dinero necesario, el Banco de Fomento otorgará un año de gracia en lo que corresponde al capital para disminuir los gastos financieros del primer año.

2.5.3 Fondos propios

“Cuando existan varias clases de acciones, participaciones en el capital, se indicará el número y el valor nominal de cada una de ellas, distinguiendo por clases así como los derechos otorgados a las mismas y las restricciones que puedan tener” (Cengage Learning, 2010).

La inversión en un negocio es una decisión importante, más aún si es con su propio dinero, se debe realizar un estudio previo para conocer la rentabilidad del negocio y saber si el dinero va a ser recuperado y en qué tiempo.

2.6 Estudio Técnico

“El estudio técnico busca responder a las interrogantes básicos: Cuánto, donde, como, y con que producirá mi empresa. Se busca diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea este un bien o un servicio”. (Córdova, 2011, p. 209).

Sapag, N. (2010) comenta: “El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a ésta área.” (p.82).

Con lo manifestado por el autor se puede definir al estudio técnico como una variable que busca conocer exactamente varias interrogantes del proyecto con las que estará desarrollado durante su proceso, también con qué recursos debe contar para poder

completar su ejecución y tener éxito en su desarrollo, es decir, que presupuesto debe tener en el momento de iniciar a trabajar.

2.6.1 Micro localización

(deDios, 2012) menciona en su publicación:

También llamada macro zona, es el estudio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes.

Es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento de proyecto, el estudio constituye en un proceso detallado como: mano de obra, materias primas, energía eléctrica, combustibles, agua, entre otros.

2.6.2 Macro localización

De Dios (2012) en su artículo menciona:

“Conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, determinación de centros de desarrollo. Selección y re-eliminación precisa de las áreas, también denominadas sitio, que se localiza y operara el proyecto dentro de la macro zona”

La macro-localización se refiere a la región o el territorio donde se pretende realizar el proyecto, en el que se analizan las alternativas de trabajo para que, se pueda trabajar en las mejores condiciones y con los servicios necesarios. Por otra parte la micro-localización se refiere al lugar exacto donde se formaran las actividades de la empresa, es decir, sus oficinas,

las dos localizaciones son importantes al momento de realizar un proyecto porque ayuda a conocer la ubicación idónea para desarrollar las actividades.

2.6.3 Distribución de la planta

Fernández, G. y Quintero, V. (2010) manifiesta que “El arreglo físico de la maquinaria y equipo dentro y fuera de los edificios determinará en alto grado la eficiencia de la operación de la planta ya que afecta el tiempo y la distancia de los desplazamientos” (p.67).

2.7 Ingeniería del proyecto

Córdova, M. (2011) indica que: “La ingeniería del proyecto es el conjunto de conocimientos de carácter científico y técnico que permite determinar el proceso productivo para la utilización racional de los recursos disponibles destinados a la ubicación de una unidad de producto” (p. 122).

La ingeniería del proyecto es los pasos y procedimientos que se debe seguir según la actividad que se realice, tomando en cuenta los recursos que se posea y todo lo concerniente a maquinaria y mano de obra, en si es una planeación de cómo se va a realizar el proceso de producción detallando aspectos técnicos. La ingeniería del proyecto se encarga de dar una utilización adecuada a los recursos y materiales que se utiliza, se debe tomar en cuenta cada una de las etapas que tiene para su desarrollo.

2.8 Contabilidad

“Es la ciencia, arte y la técnica que permite el registro, clasificación, análisis e interpretación de las transacciones que se realizan es una empresa con el objeto de conocer su situación económica y financiera al término de un ejercicio económico o periodo contable” (Bravo, 2009, p.1).

Para el autor Aguirre, E. (2008) menciona:

“Es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio, y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado” (p.62).

La contabilidad es quien mide las actividades del negocio, e informan detalladamente la situación económica que está teniendo en ese momento, a través de los resultados obtenidos del análisis realizado en la contabilidad se determina las nuevas estrategias que se debe aplicar según el caso lo amerite. La contabilidad ayuda a mantener en un constante control el movimiento financiero de la empresa.

2.8.1 Importancia de la contabilidad

Según Bravo, M. (2009) manifiesta “La importancia de la contabilidad es de gran importancia porque todas las empresas tienen la necesidad de llevar un control de sus negociaciones mercantiles y financieras. Así obtendrá mayor productividad y aprovechamiento de su patrimonio.”

En la actualidad toda empresa grande, mediana, pequeña está en la obligación de llevar contabilidad y presentar los debidos estados financieros y realizar las respectivas declaraciones de impuesto según el monto de utilidades que obtenga.

2.8.2 Objetivo de la contabilidad

Cengage Learning (2010) manifiesta que:

Los objetivos de la contabilidad consisten en proporcionar información a dueños, accionista, gerentes, con relación a la naturaleza de su valor de las cosas que el negocio deba a terceros,

la cosa poseída por el negocio. Sin embargo su primordial objetivo es suministrar información razonada, con base en registros técnicos, de las operaciones realizadas por un ente privado o público.

Para tener más clara a continuación se menciona algunos objetivos:

- ✓ Registros con bases en sistemas y procedimientos técnicos adaptados a la diversidad de operaciones que puedan realizar un determinado ente.
- ✓ Clasificar las operaciones registradas como medio para obtener objetivos propuestos.
- ✓ Interpretar los resultados con el fin de dar información detallada y razonada.

2.9 Estados Financieros

Los estados financieros son documentos o informes que permiten conocer la situación financiera de una empresa, los recursos con los que cuenta, los resultados que ha obtenido, la rentabilidad que ha generado, las entradas y salidas de efectivo que ha tenido, entre otros aspectos financieros de ésta.

Ya sea que se trate de gerentes, administradores, inversionistas, accionistas, socios, proveedores, bancos, agentes financieros, o entidades gubernamentales, los estados financieros les permiten obtener información de acuerdo a sus necesidades, analizarla y, en base a dicho análisis, tomar decisiones (Archive, 2012).

Córdova, M. (2011) indica que los estados financieros proyectados: “Conociendo las políticas financieras de la empresa con presupuestos y teniendo como base los estados financieros históricos (si las hay), se elabora el estados de pérdidas y ganancias y el flujo de caja para cada uno de los periodos del proyecto” (p. 209).

2.9.1 El estado de resultado

Según Archive, A. (2012) menciona:

También conocido como estado de ganancias y pérdidas, el estado de resultados muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un periodo de tiempo determinado.

Éste nos permite saber cuáles han sido los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado la empresa, analizar esta información (por ejemplo, saber si está generando suficientes ingresos, si está gastando demasiado, si está generando utilidades, si está gastando más de lo que gana, etc.), y, en base a dicho análisis, tomar decisiones.

La definición del autor permite dar un propio concepto del estado financiero de resultados está representado por la cantidad de ventas que se haya realizado durante el periodo, demuestra y detalla tanto los ingresos como los egresos que la empresa está obteniendo durante su proceso, previene sobre los posibles problemas que puede afectar el resultado de la empresa logrando que a tiempo se tome medidas para evitar y dar solución que beneficie la empresa.

2.9.2 El flujo de caja

El flujo de caja muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo (dinero en efectivo) que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado.

Pero además de ello, nos permite saber si la empresa tiene un déficit o un excedente de efectivo y así, por ejemplo, determinar cuánto puede comprar de mercadería, si es posible que compre al contado o es necesario o preferible que solicite crédito, si es necesario o preferible que cobre al contado o es posible que otorgue créditos, si es posible que pague deudas a su

fecha de vencimiento o es necesario que pida un refinanciamiento o un nuevo financiamiento, etc. (Archive, 2012).

El estado de flujo de caja es más fácil determinar su definición con la aportación del autor Romero. Está encaminado en presentar de la manera más clara sobre el proceso de las entradas y salidas de dinero a la empresa, también tiene la finalidad de medir la capacidad financiera de la empresa.

2.10 Técnicas de evaluación Financiera

2.10.1 Estudio financiero

El estudio financiero es un factor importante para poder introducir un producto al mercado porque se conocerá cuánto se obtiene de ganancias y si la inversión realizada va a ser más útil que invertir en otro negocio o simplemente depositar en el banco, también realiza estados financieros proyectados para conocer los gastos e ingresos que puede tener.

Valor actual neto

“Mide el excedente resultante después de obtener la rentabilidad deseada o exigida y después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación, y de restar la inversión total expresada en el momento 0” (Sapag, 2011, p. 300).

Del criterio dado por el autor en resumen el valor actual neto representa la rentabilidad en términos del dinero con poder adquisitivo presente y permite analizar si es adecuado invertir en el proyecto, ya que se espera de la inversión obtener buenas utilidades. Es de fácil aplicación pudiendo traer los valores futuros a valor presente. Se debe

calcular a una tasa mayor a la tasa de oportunidad para tener mayor seguridad que permite cubrir ciertos riesgos.

Tasa Interna de Retorno

Meza, J. (2013) explica de la siguiente manera:

Cuando la TIR es mayor que la tasa de oportunidad, el proyecto se debe aceptar. El inversionista obtiene un rendimiento mayor del exigido; el inversionista gana más de lo que quería ganar.

Cuando la TIR es igual a la tasa de oportunidad, es indiferente emprender o no el proyecto de inversión.

Cuando la TIR es menor que la tasa de oportunidad, el proyecto se debe rechazar. El inversionista gana menos de lo que quería ganar. (p. 155-156).

Con el concepto propuesto por el autor se puede definir a la tasa interna de retorno TIR como un evaluador económico financiero que toma decisiones, y permite conocer qué tiempo tarda en devolver las utilidades y la inversión realizada en el proyecto.

Periodo de recuperación

Sapag, N. (2011) “Es el tercer criterio más usado para evaluar un proyecto y tiene por objeto medir en cuanto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado.” (p.307).

Es un indicador que calcula tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo de la inversión, anticipa los eventos que pueden pasar en un plazo corto. Es un

instrumento que permite medir el plazo y el tiempo que se requiere para que una inversión recupere su costo o inversión.

Relación Beneficio Costo

“Compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión. El método lleva a la misma regla de decisión del VAN, ya que cuando este es 0, la relación beneficio-costos es igual a 1. Si el VAN es mayor que 0, la relación es mayor que 1, y si el VAN es negativo, esta es menor que 1.” (Sapag, 2011, p. 307).

Con el concepto brindado por el autor ayuda analizar y dar una concepto personal como el beneficio costo permite conocer realmente el rendimiento del proyecto y el tiempo que se tarda y determina mediante la comprobación de los ingresos deflactados dividido para los egresos deflactados.

Punto de equilibrio

Según Baca, G. (2013) “Es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables” (p. 179).

Según el concepto del autor Núñez se puede definir al punto de equilibrio como la intersección de una línea que se unen los ingresos y los gastos lo que quiere decir que la situación financiera de la empresa se mantiene en un equilibrio donde no existe ni pérdidas ni ganancias.

El primer paso para encontrar el punto de equilibrio consiste en dividir tanto los costos de bienes vendidos y los gastos de operación entre los costos fijos y variables.

2.11 Organización microempresarial

2.11.1 Flujo gramas

“Son una herramienta sencilla y poderosa que permite al personal de todos los niveles de la empresa visualizar la organización y los procesos como un todo, sin que las jerarquías sean una limitación” (Gan y Berbel, 2011, p. 133).

El flujo grama ayuda a entender a todos los empleados los procesos por los que el o los productos llegan a su estado final para ser comercializados, con el flujo grama se entiende de manera fácil cada uno de los procesos y a quien pertenece cada actividad.

Gráfico N° 4

Descripción de gráficos

Símbolo	Descripción
	Diamante , representa puntos de decisión, donde en la serie de actividades siguientes habrá una variación con base en esta decisión.
	Círculo grande , representa una inspección. Es decir, indica cuándo el flujo del proceso se detiene de manera que pueda realizarse una evaluación de la calidad del output.
	Rectángulo con la parte inferior en forma de onda , representa "documentación", o sea información registrada en papel como informes escritos, cartas, etc.
	Rectángulo obtuso , indica "espera" y se utiliza cuando un ítem o persona debe esperar o cuando un ítem se coloca en un almacenamiento provisional antes de que se realice la siguiente actividad programada (i.e. esperar la llegada de insumos).
	Triángulo , indica almacenamiento y se utiliza cuando el output se encuentra almacenado esperando al cliente.
	Rectángulo abierto , señala "notación" y se utiliza conectando al diagrama de flujo por medio de una línea punteada para registrar información adicional sobre el símbolo al que esta conectado.
	Flecha quebrada , indica "transmisión" y se usa para identificar aquellos casos en los que ocurre la transmisión inmediata de la información, como por ejemplo correos electrónicos.
	Círculo pequeño , se usa como conector y en su interior lleva una letra para indicar al final del proceso que el output de dicho proceso servirá como input para otro.

2.11.2. Organigramas

“La estructura de una organización también tendrá que ser un factor a tomar en cuenta puesto que la tipología de un organigrama influirá en la fluidez del conocimiento y en la interacción que permitirá entre sus trabajadores” (Gan y Berbel, 2011, p. 120).

Con el organigrama se establece jerarquías que deben ser respetadas por cada uno de los empleados ya sea pequeña empresa, gran empresa o multinacional, se ubica las líneas de mando según las actividades que cada uno tiene que cumplir, existen distintos tipos de organigramas entre ellos tenemos lineal, horizontal, entre otros.

2.12 Definición del producto

2.12.1 Los Espárragos

El espárrago es un miembro de la familia de las liliáceas, que también incluye la cebolla, el puerro y el ajo.

Estos vegetales se han cultivado por más de 2000 años en el sur de Europa. El tipo de espárrago verde es el más común, pero también se pueden encontrar espárragos blancos.

En general, el espárrago es rico en potasio, vitamina A, Vitaminas del complejo B, Vitamina C, ácido fólico, el glutatión y vitamina K. Es rico en fibra, no tiene sodio, es bajo en calorías y no contiene colesterol ni grasa. 100 g de espárragos proporcionan sólo 24 calorías. La misma cantidad proporciona 146 mg de vitamina B9 que es 1 / 3 de nuestras cantidades diarias recomendadas (Díaz, 2011).

Los espárragos son considerados como verduras en el grupo de alimentos, contiene gran cantidad de vitaminas que benefician a quienes lo consumen.

2.12.2 Historia

Los primeros vestigios de espárragos aparecieron en forma de pinturas en los monumentos egipcios (3.000 a.C.), eran dibujados atados en manojos en dos o tres ligaduras; en esta caso parecían ser utilizados como ofrenda a los dioses. Fue una hortaliza apreciada por los griegos, pero serían los romanos quienes introdujeran este cultivo en Europa septentrional. Tras las invasiones bárbaras, su cultivo solo se conservó en España hasta el final de la Edad Media, en que volvieron a cultivarse en el norte y centro de Europa. Las actuales variedades parece ser que tienen su procedencia en selecciones llevadas a cabo en Holanda en el siglo XVIII. (ZIPMEC, 2013).

Los espárragos son cultivos que se originaron desde hace muchos años atrás, conocidos por diferentes regiones y tribus, aunque actualmente no son muy conocidos ni apreciados en el Ecuador por falta de conocimiento de los beneficios nutritivos que esta verdura brinda, producto que en Europa tiene mucha aceptación y se comercializa con gran facilidad por ser un producto que se introdujo hace miles de años gracias a los romanos.

2.12.3 Propiedades de los espárragos

Días, D. (2011) Detalla a continuación:

Posee efectos diuréticos y desintoxicantes

El espárrago tiene 288 miligramos de potasio por cada taza. El potasio es conocido por reducir la grasa abdominal. También contiene 3 gramos de fibra que nos ayuda a limpiar el tracto gastrointestinal. Además atrapa y arrastra moléculas de colesterol y triglicéridos que se encuentran en exceso, ayudando a su eliminación. Ayudan al cuerpo a deshacerse del exceso de agua. Además, los estudios han demostrado que los beneficios nutricionales de espárragos pueden ayudar a prevenir y tratar las infecciones del tracto urinario y piedras en el riñón.

Combate el envejecimiento

El espárrago es rico en potasio, vitamina A y ácido fólico. También es muy rico en glutatión (un compuesto de aminoácidos con potentes propiedades antioxidantes) Es una herramienta de disuasión contra el envejecimiento. El glutatión (GSH) es un antioxidante que protege las células de toxinas, tales como los radicales libres. Además contiene vitamina C, la cual también complementa la acción antioxidante, reduciendo la síntesis de radicales libres.

Posee propiedades anticancerígenas

Además de contener glutatión, que tiene propiedades antioxidantes y anticancerígenas, los espárragos tienen un alto contenido en folato. El folato protege al ADN de posibles daños, se cree que podría prevenir algunos tipos de cáncer, y en particular el cáncer de colon.

Previene la osteoporosis y la artrosis

El espárrago tiene vitamina K y varios estudios han demostrado que ayuda a prevenir la osteoporosis y la osteoartritis. La vitamina K ayuda a la formación y reparación de los huesos. También es necesaria para la síntesis de osteocalcina. La osteocalcina es la proteína en el tejido óseo en el que el calcio se cristaliza. Espárragos ha sido catalogado como la principal fuente de vitamina K.

Reduce el riesgo de padecer enfermedades del corazón

Se ha demostrado que el ácido fólico reduce el riesgo de enfermedades del corazón.

Previene algunos defectos de nacimiento

Obtener suficiente folato (los médicos suelen recomendar los suplementos de ácido fólico) es especialmente importante para las mujeres que están embarazadas o desean quedarse embarazadas. Tener una deficiencia de folato se ha correlacionado con un mayor riesgo de espina bífida (un defecto de la médula espinal de nacimiento) y anencefalia (un defecto del tubo neural). El ácido fólico ayuda a regular la formación de células nerviosas embrionarias y fetales y también puede ayudar a prevenir los nacimientos prematuros. (p.1).

Los beneficios que proporciona el espárrago son preventivos, lastimosamente estos beneficios no son muy conocidos y no existen respaldos científicos que los comprueben, lo que origina que muchas personas no crean en sus propiedades.

2.12.4 Etimología

Asparagus: nombre genérico que proviene del griego: "a" como partícula negativa y "speirs" como semilla; se refiere a la forma en la que se puede multiplicar la planta, por vía vegetativa.

officinalis: epíteto latino que significa "vendida en herbarios, medicinal".

Según ZIPMEC (2013) en su publicación menciona:

Tallo: el tallo principal es único, subterráneo y modificado en un rizoma. En el terreno se desarrolla horizontalmente en forma de base o plataforma desde la cual se producen, según su tropismo, otros órganos de la planta.

Raíces: Las raíces principales nacen directamente del tallo subterráneo y son cilíndricas, gruesas y carnosas teniendo la facultad de acumular reservas, base para la próxima producción de turiones; de estas raíces principales nacen las raicillas o pelos absorbentes cuya función es la de absorción de agua y elementos nutritivos.

Las raíces principales tienen una vida de 2 a 3 años; cuando estas raíces mueren son sustituidas por otras nuevas, que se sitúan en la parte superior de las anteriores, con ello las yemas van quedando más altas; de esta forma la parte subterránea va acercándose a la superficie del suelo a medida que pasan los años de cultivo.

Yemas: Las yemas son los órganos de donde brotan los turiones, parte comestible y comercializable de este producto, que cuando se dejan vegetar son los futuros tallos ramificados de la planta.

Flores: son pequeñas, generalmente solitarias, campanuladas y con la corola verde amarillenta. Su polinización es cruzada con un elevado porcentaje de alogamia.

Fruto: es una baya redondeada de 0.5 cm. de diámetro; son de color verde al principio y rojo cuando maduran. Cada fruto tiene aproximadamente de 1 a 2 semillas.

Semillas: son de color pardo oscuro o negras, y con forma entre poliédrica y redonda, teniendo un elevado poder germinativo.

Las partes que componen la planta de espárrago, esto es importante para conocer más sobre la verdura en estudio ya que se puede determinar cómo se desarrolla y su reproducción.

2.12.5 Valor nutricional

Tabla N° 7
Valor nutricional

Espárrago

Valor nutricional por cada 100 g

Carbohidratos	3.88 g
Grasas	0.12 g
Proteínas	2.2 g
Retinol (vit. A)	38 µg (4%)
Tiamina (vit. B1)	0.143 mg (11%)
Riboflavina (vit. B2)	0.141 mg (9%)
Niacina (vit. B3)	0.978 mg (7%)
Ácido pantoténico (vit. B5)	0.274 mg (5%)
Vitamina B6	0.091 mg (7%)
Vitamina C	5.6 mg (9%)
Vitamina E	1.1 mg (7%)
Vitamina K	41.6 µg (40%)
Calcio	24 mg (2%)
Hierro	2.14 mg (17%)
Magnesio	14 mg (4%)
Manganeso	0.158 mg (8%)
Fósforo	52 mg (7%)
Potasio	202 mg (4%)
Sodio	2 mg (0%)
Zinc	0.54 mg (5%)

Elaborado por: USDA
Año: 2015

Los componentes nutricionales que tiene el espárrago son muy importantes en la presente investigación porque con ellos se puede respaldar la producción ya que contiene gran cantidad de vitaminas y alimento; en lo que respecta al análisis de mercado y al mercadeo con posterioridad obtener grandes beneficios porque se puede realizar publicidad, la nutrición que pueden proporcionar a los niños y adultos por sus diversas proporciones en distintas vitaminas como es el calcio, hierro, potasio, sodio, fósforo, magnesio, grasas, entre otros.

2.12.6 Requerimientos agroclimáticos

Clima

Según ZIPMEC, (2013) dice:

“La temperatura óptima del suelo para la germinación de la semilla oscila entre 16 y 30°C, así las plántulas emergen de los 6 a 10 días mientras que a 15°C demora 12 días y a 10°C periodo de emergencia a 25”

El clima es imprescindible para poder determinar si el lugar en donde se va a cultivar es apto para este tipo de verdura; depende de la constitución de la planta el clima porque existen plantas muy delicadas ante el frío o el calor, existen estudios realizados por Campos que determinan un mínimo y un máximo de grados centígrados en los que la planta se puede desarrollar sin inconveniente alguno, de igual manera se lo puede cultivar saliéndose de los límites, pero los resultados no serían tan favorables que si se los realizara entorno a lo sugerido. Todos los aspectos son importantes pero en especial el clima porque este determina la calidad del producto, es decir, si hace demasiado calor las puntas de los espárragos se pueden abrir.

Suelos

La textura debe ser franca, con inclinación a franco arenosa o limosa; también admite la franco arcillosa, aunque no le convienen los suelos arcillosos. Para el mejor aprovechamiento comercial de sus turiones, el suelo no debe ser pedregoso para evitar que, durante el crecimiento de la yema apical del turión bajo tierra, se deteriore por roces u obstáculos con las piedras.

El terreno no debe encharcarse en ningún momento, ya que tiene gran sensibilidad a la asfixia radicular.

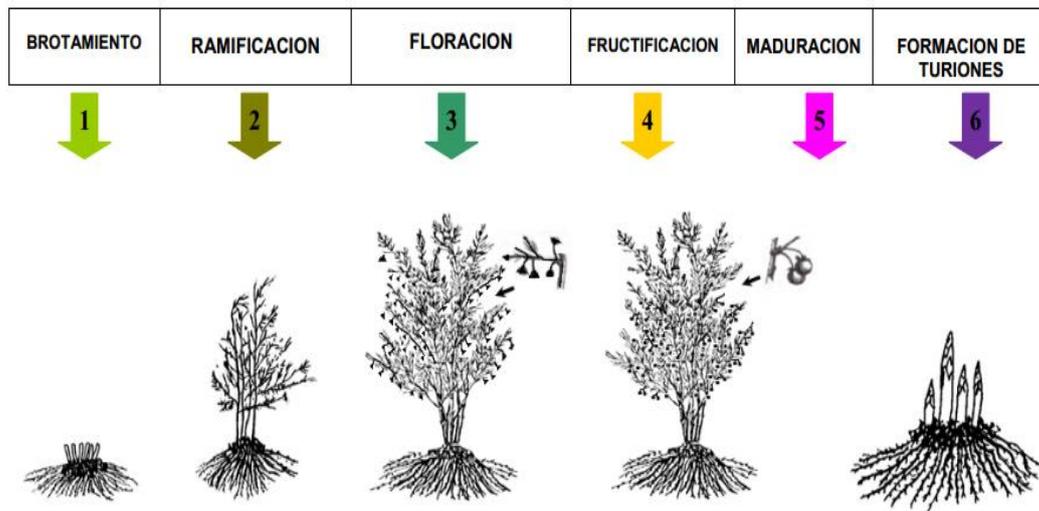
El pH óptimo está comprendido entre 7,5 y 8, aunque admite suelos de pH 6,5. Tiene gran resistencia a la salinidad del suelo y del agua de riego; siendo uno de los cultivos de huerta que presenta más resistencia a la salinidad, pero aunque tolera una elevada conductividad eléctrica, se entrevé la posibilidad de que pueda ser causante de la disminución de longevidad del esparragal. (ZIPMEC, 2013).

El suelo también es un factor importante para el desarrollo del presente proyecto de investigación para obtener una verdura sana y de calidad; es importante el espacio de siembra, los minerales que contiene el suelo, su densidad, humedad o sequedad en su defecto y estos relacionarlos con el anterior capítulo para saber si la calidad del suelo de la parroquia Pablo Arenas en donde se va a ejecutar el proyecto es adecuado.

Densidad de plantación

“La densidad de plantación en el cultivo del espárrago verde oscila entre 25.000 y 30.000 plantas /ha. Pero si el cultivo se lleva a cabo en invernadero una densidad de plantación adecuada sería de 33.000 plantas/ ha para un marco de 1 x 0.33 m” (ZIPMEC, 2013).

Gráfico N° 5
Proceso de crecimiento de la planta



Fuente: Washignton Bejarano
Año: 2015

2.13 Aspectos legales

La constitución de la república en su segundo capítulo referente a los derechos del Buen Vivir, sección primera agua y alimentación menciona:

“Art. 13 las personas y colectividades tienen derecho al acceso seguro y permanente a alimentos sanos, suficientes y nutritivos, preferentemente producidos a nivel local en correspondencia con sus diversas identidades y tradiciones culturales.

El Estado ecuatoriano promoverá la soberanía alimentaria.” (p.19)

Todas las personas tienen derecho al acceso a todos los servicios básicos entre ellos una alimentación sana y saludable. Actualmente el estado está promocionando el consumo de los productos nacionales, esto favorece a la creación del proyecto porque promocionan indirectamente la compra del espárrago.

La ley de justicia laboral menciona:

Art. 16.- Contratos por obra cierta, por tarea y a destajo.- En el contrato por tarea, el trabajador se compromete a ejecutar una determinada cantidad de obra o trabajo en la jornada o en un período de tiempo previamente establecido. Se entiende concluida la jornada o período de tiempo, por el hecho de cumplirse la tarea. (p.3)

Art. 97.- Participación de trabajadores en utilidades de la empresa.- El empleador o empresa reconocerá en beneficio de sus trabajadores el quince por ciento (15%) de las utilidades líquidas. Este porcentaje se distribuirá así:

El diez por ciento (10%) se dividirá para los trabajadores de la empresa, sin consideración a las remuneraciones recibidas por cada uno de ellos durante el año correspondiente al reparto y será entregado directamente al trabajador.

El cinco por ciento (5%) restante será entregado directamente a los trabajadores de la empresa, en proporción a sus cargas familiares, entendiéndose por éstas al cónyuge o conviviente en unión de hecho, los hijos menores de dieciocho años y los hijos minusválidos de cualquier edad.

El reparto se hará por intermedio de la asociación mayoritaria de trabajadores de la empresa y en proporción al número de estas cargas familiares, debidamente acreditadas por el trabajador ante el empleador. De no existir ninguna asociación, la entrega será directa.

Quienes no hubieren trabajado durante el año completo, recibirán por tales participaciones la parte proporcional al tiempo de servicios. (p. 13)

En lo que respecta a la depreciación de los activos está en el reglamento para la aplicación Ley de Régimen Tributario Interno.

Art. 28.- Gastos generales deducibles.- Bajo las condiciones descritas en el artículo precedente y siempre que no hubieren sido aplicados al costo de producción, son deducibles los gastos previstos por la Ley de Régimen Tributario Interno, en los términos señalados en ella y en este reglamento, tales como:

6. Depreciaciones de activos fijos.

a) La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

(I) Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.

(II) Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.

(III) Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.

(IV) Equipos de cómputo y software 33% anual. (p. 17)

Según el SRI en su página web nos menciona:

18. La Compensación Económica para el salario digno.

Exoneración de pago del Impuesto a la Renta para el desarrollo de inversiones nuevas y productivas.- Las sociedades que se constituyan a partir de la vigencia del Código de la Producción así como también las sociedades nuevas que se constituyeren por sociedades existentes, con el objeto de realizar inversiones nuevas y productivas, gozarán de una exoneración del pago del impuesto a la renta durante cinco años, contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles directa y únicamente a la nueva inversión.

Para efectos de la aplicación de lo dispuesto en este artículo, las inversiones nuevas y productivas deberán realizarse fuera de las jurisdicciones urbanas del Cantón Quito o del

Cantón Guayaquil, y dentro de los siguientes sectores económicos considerados prioritarios para el Estado:

- a. Producción de alimentos frescos, congelados e industrializados;
- b. Cadena forestal y agroforestal y sus productos elaborados;
- c. Metalmecánica;
- d. Petroquímica;
- e. Farmacéutica;
- f. Turismo;
- g. Energías renovables incluida la bioenergía o energía a partir de biomasa;
- h. Servicios Logísticos de comercio exterior;
- i. Biotecnología y Software aplicados; y,
- j. Los sectores de sustitución estratégica de importaciones y fomento de exportaciones, determinados por el Presidente de la República.

El mero cambio de propiedad de activos productivos que ya se encuentran en funcionamiento u operación, no implica inversión nueva para efectos de lo señalado en este artículo.

En caso de que se verifique el incumplimiento de las condiciones necesarias para la aplicación de la exoneración prevista en este artículo, la Administración Tributaria, en ejercicio de sus facultades legalmente establecidas, determinará y recaudará los valores correspondientes de impuesto a la renta, sin perjuicio de las sanciones a que hubiere lugar.

No se exigirá registros, autorizaciones o requisitos de ninguna otra naturaleza distintos a los contemplados en este artículo, para el goce de este beneficio.

2.13.1 Políticas de estado

El Ing. Edwin Cervantes menciona:

Por medio del MAGAP el estado brinda ayuda a los agricultores con ayudas muy puntuales para el desarrollo de los agricultores como es el proyecto hombro a hombro que consiste en que los técnicos permanecerán en campo para conocer la realidad de los campesinos y proporcionar asistencia técnica, capacitación, asesorar y agilizar los procesos y trámites en sus propias jurisdicciones, con el fin de mejorar la calidad de vida de los agricultores.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Presentación

El estudio de mercado determina la cantidad de clientes potenciales, productos y la oferta que se encuentra actualmente en el mercado por medio de una investigación de campo directamente con los clientes potenciales y con expertos a través de entrevistas, encuestas y fichas de observación.

Por medio del estudio de mercado se determina las exigencias de los clientes, sus gustos y preferencias para crear un producto que cubra las necesidades insatisfechas, así como la demanda y oferta a través de mecanismos que permita obtener información real.

3.2 Identificación del producto

3.2.1. Los espárragos

Es un tipo de producto perteneciente al grupo de las verduras que se produce en clima que oscila entre 16 y 30°C temperatura que está en los rangos del sector en donde se produce, es una planta muy interesante porque crece con premura y su cosecha es sencilla y rápida, este producto es rico en vitaminas y además es de un sabor particular, la mayoría de personas lo conoce por sus sopas instantáneas. El espárrago es una verdura rica en vitaminas C, E, B6, calcio, potasio, entre otros; además actúa como desintoxicante previene la osteoporosis y artrosis por su cantidad de vitamina E previene el envejecimiento; el espárrago puede ser utilizado como adorno en mesas o se lo puede incluir en arreglos florales como se lo realiza en el exterior, se lo utiliza en ensaladas calientes o se los puede servir solos asados en

mantequilla, existen diversidad de recetas que se encuentran en libros de cocina actuales y en internet.

3.2.2. Su presentación

El producto se vende en estado natural sin procesamiento de ningún tipo y se lo expende en atados de acuerdo a su peso preciso de un kilo, el producto debe ser de calidad, es decir, que se encuentre en estado fresco, sin enfloramiento, con color característico y tamaño correcto para que tenga un mejor sabor, la entrega se la realiza en gavetas de 22 kilos cada una con la temperatura adecuada para conservar sus nutrientes; estos datos fueron obtenidos a través de una entrevista con un funcionario del supermercado Santa María (referirse a la página 91).

Gráfico N° 6 *Presentación del espárrago*



Fuente: La autora
Año: 2015

3.2.3. Bienes sustitutos

Según la investigación de campo a través de la ficha de observación se determinó que los principales bienes sustitutos del espárrago son los siguientes: col, lechuga, apio, alcachofa, brócoli y acelgas, datos que están sustentados en fotografías en el anexo 2.

3.3 El mercado meta

Está constituido por la población de Ibarra que en el último censo realizado en el año 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos determinó la presencia de 139.243 habitantes en el sector urbano, la encuesta será realizada a quienes trabajan en el sector público, privado, patronos y socios de empresas u organizaciones.

3.3.1 Segmento del mercado

Puede definirse como la división de un universo heterogéneo en grupos por lo menos con una característica similar. Se tomaron los siguientes criterios:

Estratificación por área geográfica. La población a la cual va dirigido el producto es el cantón Ibarra.

Estratificación por población. Se considera a la población por sus ingresos económicos quienes trabajan en el sector público, privados, socios de empresas u organizaciones y patronos, el consumo del espárrago se da en las personas de ingreso económico medio y alto por la cultura de alimentación.

Estratificación por sexo. Se incluye en el segmento de mercado a hombres y mujeres ya que el producto no diferencia sexo.

3.4 Objetivos del estudio de mercado

3.4.1 Objetivo general

Realizar el análisis de mercado para establecer el precio, plaza, promoción, oferta, demanda actual y futura, así visualizar el posicionamiento del producto.

3.4.2 Objetivos específicos

- ✓ Identificar la demanda potencial de clientes que tiene el espárrago en la provincia de Imbabura.
- ✓ Conocer la oferta actual del producto y los principales competidores del mismo producto y productos sustitutos.
- ✓ Determinar la forma de producción del espárrago en la parroquia Pablo Arenas para obtener un cultivo competitivo.
- ✓ Establecer los sistemas de comercialización y su frecuencia según el segmento de mercado.

3.5 Matriz de variables de mercado

Tabla 8

Matriz de variables de mercado

Objetivos	VARIABLES	Indicadores	Fuente	Técnica	Población
Identificar la demanda potencial de clientes que tiene el espárrago en la provincia de Imbabura.	Demanda	Frecuencia de compra	Primaria	Encuesta	Población de Ibarra
		Calidad del producto	Primaria	Encuesta	Población de Ibarra
		Poder adquisitivo	Primaria	Encuesta	Población de Ibarra
		Hábitos de consumo	Primaria	Encuesta	Población de Ibarra
Conocer la oferta actual del producto y los principales competidores del mismo producto y productos sustitutos.	Oferta	Tipos de productos	Primaria	Ficha de observación	Supermercados de Ibarra
		Calidad del producto	Primaria	Encuesta	Productores de espárrago
		Medios de distribución	Primaria	Encuesta	Productores de espárrago
		Frecuencia de comercialización	Primaria	Encuesta	Productores de espárrago
		Precios de los productos	Primaria	Ficha de observación	Supermercados de Ibarra
		Presentación del producto	Primaria	Ficha de observación	Supermercados de Ibarra
Definir las características del producto que se expende para que se posición en el mercado	Producto	Beneficios del producto	Primaria	Encuesta	Población de Ibarra
		Aceptación del producto	Primaria	Entrevista	Población de Ibarra
		Valor de venta	Primaria	Ficha de observación	Supermercados de Ibarra
		Cantidades de empaque	Primaria	Ficha de observación	Supermercados de Ibarra
Determinar la forma de producción del espárrago en la parroquia Pablo Arenas para obtener un cultivo competitivo.	Producción	Tipos de producción	Primaria	Encuesta	Experta en el producto
		Nivel de producción	Primaria	Encuesta	Productores de espárrago
		Costo de implantación	Primaria	Entrevista	Experta en el producto
		Área de terreno	Primaria	Entrevista	Experta en el producto
		Proceso del cultivo	Primaria	Entrevista	Experta en el producto
Establecer los sistemas de comercialización y su frecuencia según el segmento de mercado.	Comercialización	Canales de distribución	Primaria	Encuesta	Población de Ibarra
		Mercado meta	Primaria	Encuesta	Población de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2015

3.6 Mecánica operativa

3.6.1 Identificación de la población

La población a encuestar son las personas que conforman la PEA de la parte urbana del cantón Ibarra 63.984, de donde se extrae las personas que están laborando actualmente en el sector público, sector privado, patronos y socios de distintos tipos de negocios con un total de 35.906 personas.

En lo que se refiere a la entrevista se la realizó a una experta en cultivos agrícolas, encuesta realizada para despejar algunas dudas sobre el proceso de cultivo y los actuales compradores. Para complementar la investigación se entrevistó a un coordinador del área de perecibles de la red de supermercados Santa María.

3.6.2 Cálculo de la muestra

Tabla 9
Cálculo de la muestra

	Población		
Trabajadores del sector público, sector privado, patronos y socios parte urbana de la ciudad de Ibarra	N	35906	Tamaño de la población
	n	?	tamaño de la muestra
	E	5%	error muestral
	Z	1,96	Puntaje Z

Fuente: INEC

Elaborado por: La autora

$$n = \frac{z^2 \delta^2 N}{(e)^2(N - 1) + z^2 \delta^2}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 x (0,5)^2 x 35906}{0,05^2 (35906 - 1) + (1,96)^2 x (0,5)^2}$$

$$n = 380$$

3.6.3 Técnicas e instrumentos

Para llevar a cabo la siguiente investigación, se ha aplicado las técnicas de información correspondiente a la encuesta, entrevista y ficha de observación, con la finalidad de obtener información real sobre la oferta y demanda. La encuesta es un método directo para obtener información de los consumidores potenciales; se realizó la entrevista a una persona con amplios conocimientos en agricultura, una egresada en la carrera de agropecuaria quien despejó todas las inquietudes referentes al proceso y tratamiento del producto, de esta manera identifica los problemas y fortalezas que tiene la microempresa.

La observación es una técnica muy utilizada y fácil de realizar, con ella determina la cantidad de competencia del producto en los diferentes supermercados de la ciudad de Ibarra, se conoce los precios tentativos. El objetivo primordial de la aplicación de esta técnica es identificar los principales competidores donde se establezcan las fortalezas y debilidades.

3.6.4 Información primaria

Se realizó una encuesta dirigida a las personas que trabajan en el sector público, privado, patronos y socios de empresas u organizaciones para conocer la demanda potencial que tendrá el producto, se aplicó la fórmula para calcular el tamaño de la muestra del cual se obtuvo 380 personas.

La entrevista se realizó a la señora Sandra Torres ella es egresada de la Pontificia Universidad Católica de Ibarra en la carrera de agropecuaria.

Se realizó una entrevista a Franklin Ojeda coordinador del área de perecibles en el supermercado Santa María de la ciudad de Cayambe, con esta entrevista se obtuvo información específica del proceso de compra y las exigencias del supermercado.

La ficha de observación se efectuó a los diferentes supermercados de la ciudad de Ibarra, por los resultados obtenidos en la encuesta que muestran que la mayor parte de la población adquiere las verduras en supermercados.

3.7 Tabulación y análisis de la información

Se aplicó una encuesta a la población de la ciudad de Ibarra. La investigación tuvo como objetivo analizar cada una de las respuestas, la interpretación se la realizó de manera cuantitativa, utilizando gráficos y cuadros estadísticos que detallan los porcentajes exactos de las respuestas obtenidas.

Los datos que se muestra a continuación fundamentan la investigación porque en ellos se pudo observar la necesidad de implementar el producto en el mercado.

3.7.1 Encuesta aplicada

La encuesta está dirigida a las familias del sector Urbano de Ibarra.

1. ¿Usted consume verduras?

Indicador: hábitos de consumo.

Tabla 10
Hábitos de consumo

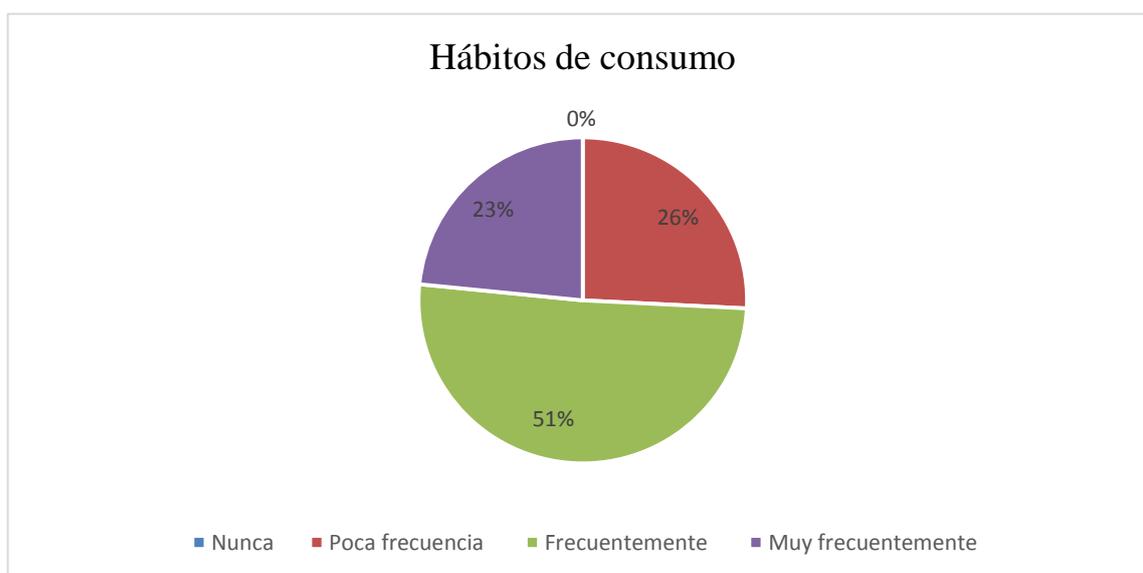
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0
Poca frecuencia	58	15,26
Frecuentemente	233	61,32
Muy frecuentemente	89	23,42
TOTAL	380	100

Fuente: PEA Ibarra

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 7

Hábitos de consumo



Fuente: Encuesta a PEA Ibarra

Elaborado por: La autora. 2015

Análisis: El 61,32% de personas consumen verduras frecuentemente, el consumo de verduras en la alimentación diaria es muy importante para un buen desarrollo, vale recalcar que como se preguntó esporádicamente se consultó a personas de diferente tipo como madres y padres de familia obteniendo una respuesta favorable.

2. ¿Con qué frecuencia consume verduras?

Indicador: frecuencia de comercialización, frecuencia de compra

Tabla 11
Frecuencia de compra

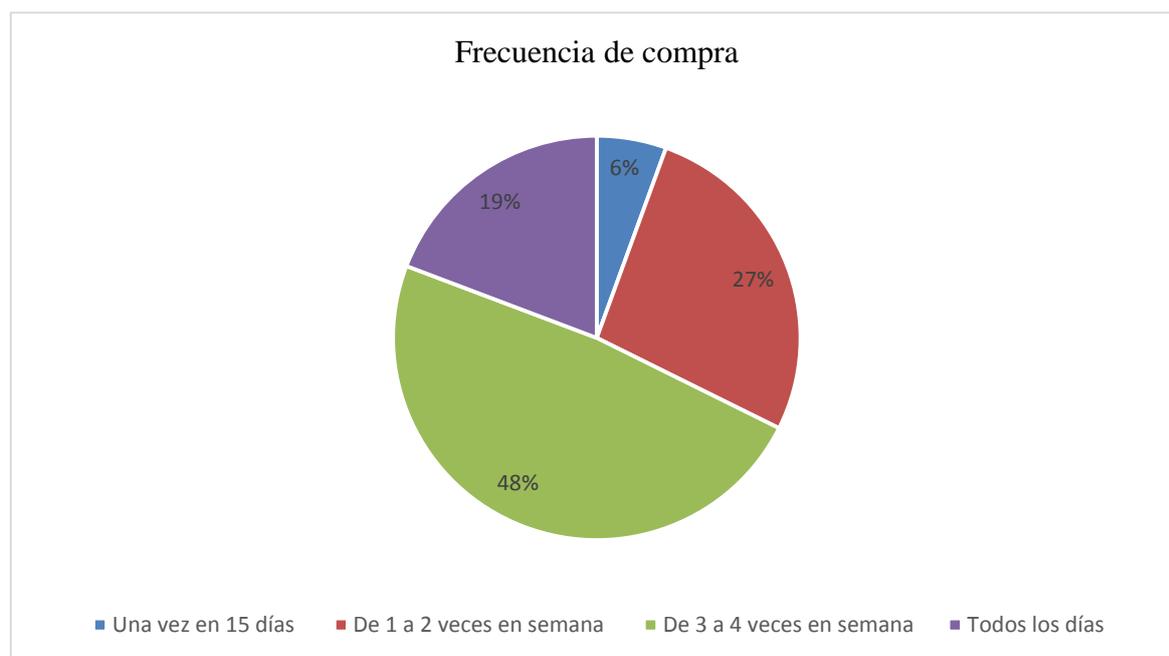
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Una vez en 15 días	21	5,53
De 1 a 2 veces en semana	102	26,84
De 3 a 4 veces en semana	184	48,42
Todos los días	73	19,21
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta a PEA Ibarra

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 8

Frecuencia de compra



Fuente: Encuesta a PEA Ibarra

Elaborado por: La autora

Análisis: La mayor cantidad de personas afirmó que consume verduras de 3 a 4 veces por semana con un total de 48% de cuatro opciones; la mayoría de madres de familia que respondieron a la encuesta contestaron que procuran colocar las verduras en su alimentación diaria porque los niños necesitan vitaminas y proteínas que le brinda este tipo de alimento.

3. ¿Cuántos kilos de verduras consume al mes?

Indicador: nivel de producción.

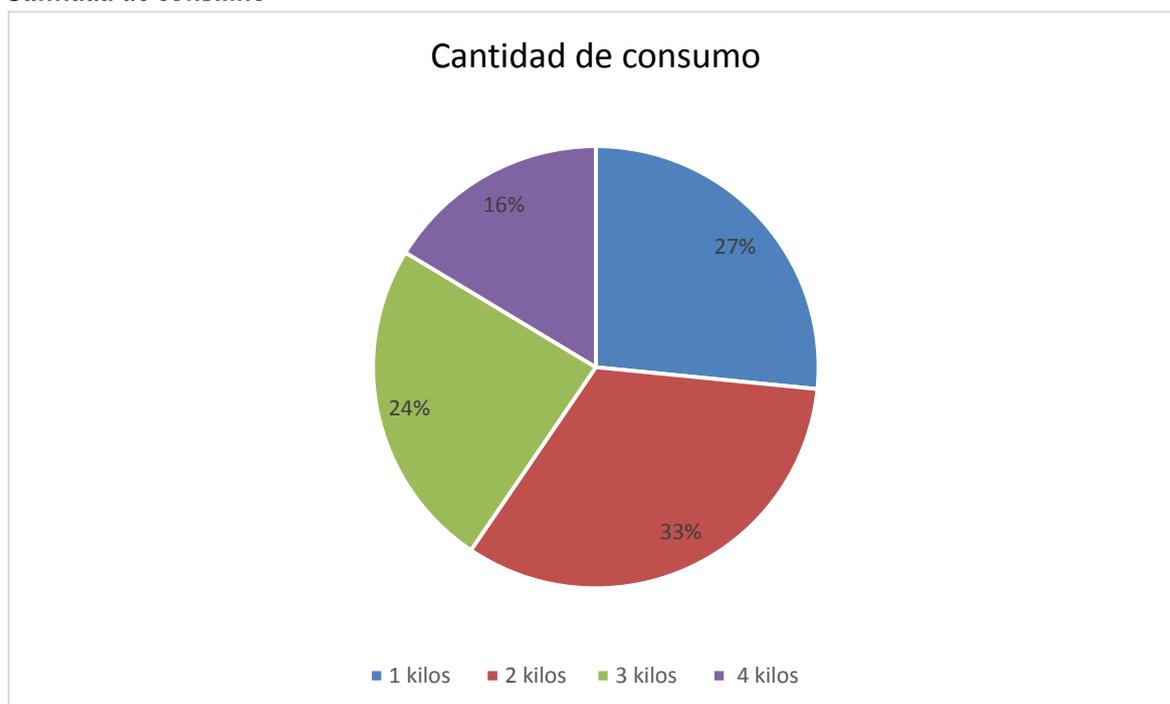
Tabla N° 12
Nivel de producción

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1 kilos	101	26,58
2 kilos	125	32,89
3 kilos	92	24,21
4 kilos	62	16,32
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta a la PEA Ibarra

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 9
Cantidad de consumo



Fuente: Encuesta a PEA Ibarra

Elaborado por: La autora. 2015

Análisis: Existe un rango mayor que indica el consumo de 1 a 2 kilos de verduras mensual con un porcentaje de 27% y 33% respectivamente, vale aclarar que esta cantidad es personal, el nivel de consumo de verduras es aceptable y favorece a la ejecución del proyecto.

4. ¿Qué toma en cuenta al momento de comprar verduras?

Indicador: calidad del producto.

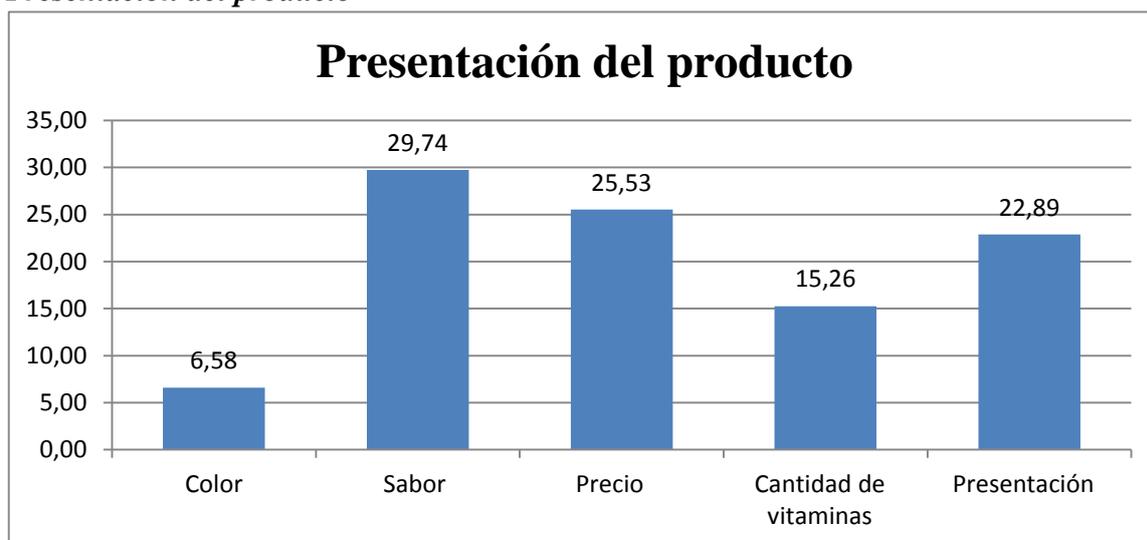
Tabla 13
Presentación del producto

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Color	25	6,58
Sabor	113	29,74
Precio	97	25,53
Cantidad de vitaminas	58	15,26
Presentación	87	22,89
Total	380	100

Fuente: Encuesta a PEA Ibarra

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 10
Presentación del producto



Fuente: Encuesta a PEA Ibarra

Autora: Johana Gordillo

Análisis: los factores que influyen al momento de comprar son importantes porque con ellos se puede terminar las acciones para que el producto tenga mayor aceptación en el mercado, se tomó en cuenta estos factores que se cree son relevantes originando resultados no muy distantes entre precio y sabor, prevaleciendo el sabor con un 29,74%; la presentación no está muy lejana de la realidad de los encuestados.

5. ¿Dónde adquiere las verduras?

Indicador: canales de distribución.

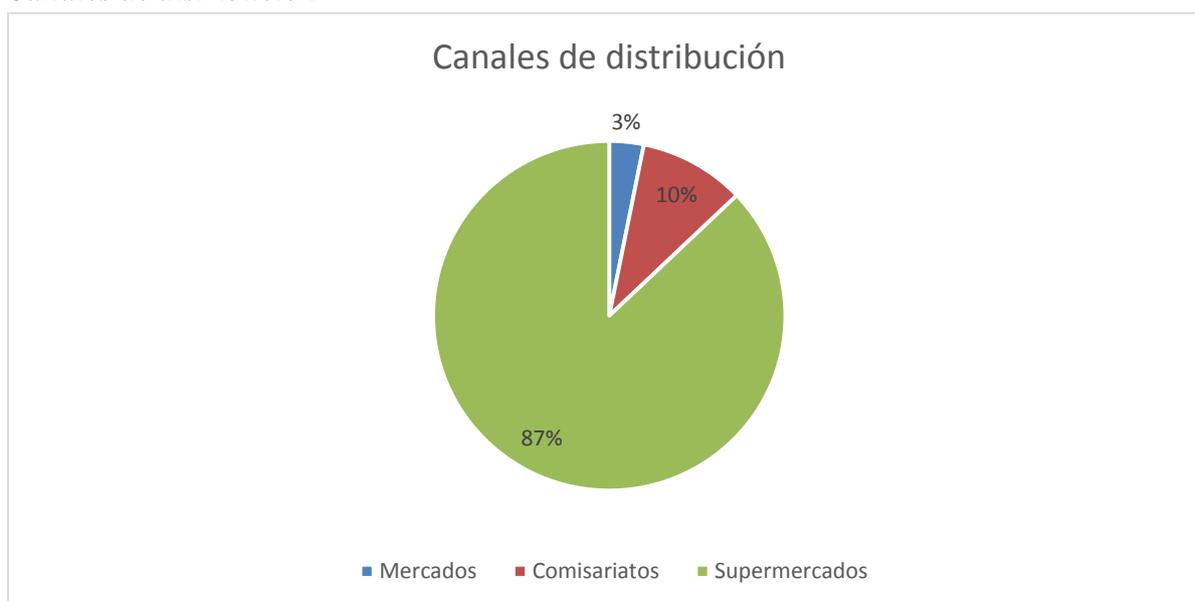
Tabla 14
Canales de distribución

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Mercados	12	3,16
Comisariatos	37	9,74
Supermercados	331	87,11
Total	380	100

Fuente: Encuesta PEA Ibarra

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 11
Canales de distribución



Fuente: Encuesta a PEA Ibarra

Autora: Johana Gordillo

Análisis: los resultados realmente son los esperados con el porcentaje mayoritario en la incidencia de compra en los supermercados con un 87% de aceptación, mercado en el que se planea insertar el producto; los comisariatos no tienen mucha presencia en Ibarra es por ello que se observa que solo el 10% de las familias optan por comprar en ellos, los mercados por lo general se utiliza para comprar al por mayor.

6. ¿Le gustaría consumir espárragos?

Indicador: mercado meta, aceptación del producto.

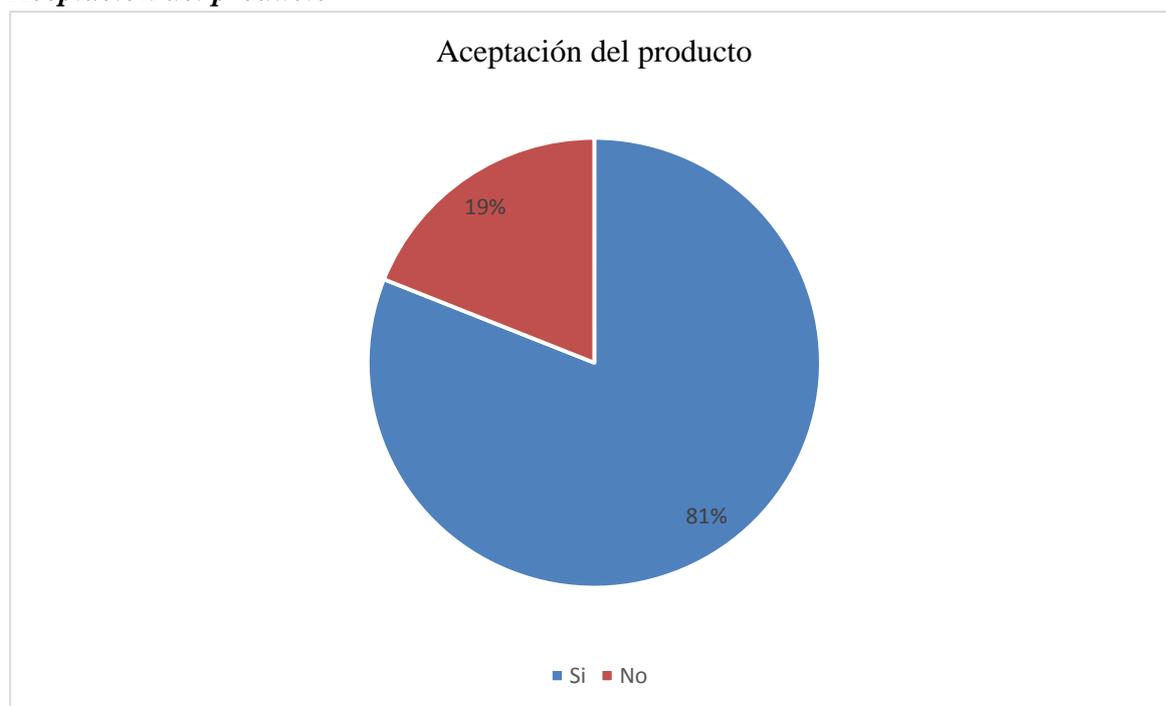
Tabla 15
Aceptación del producto

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	308	81,05
No	72	18,95
TOTAL	380	100

Fuente: Población Ibarra

Autora: Johana Gordillo

Gráfico N° 12
Aceptación del producto



Fuente: Encuesta a PEA Ibarra

Elaborado por: Johana Gordillo

Análisis: Las personas se muestran positivas al consumo del producto con un 81% de aceptación, más aun cuando se les menciona de las propiedades que este tiene, las personas se muestran entusiasmadas por tener la verdura en su alimentación diaria, se evidencia un porcentaje pequeño de personas que no les gustaría adquirir este producto tal vez por los hábitos alimenticios que tienen.

7. ¿Cuánto estará dispuesto a pagar por un kilo de espárrago?

Indicador: Poder adquisitivo

Tabla 16
Poder adquisitivo

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
\$ 1,20	108	28,42
\$ 1,50	266	70,00
\$ 2,00	6	1,58
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta PEA Ibarra

Autora: La autora

Gráfico N° 13
Poder adquisitivo



Fuente: Encuesta a PEA Ibarra

Elaborado por: La autora

Análisis: La situación económica actual es difícil, existe inflación en los precios de la canasta básica por lo que las personas optaron por el precio medio de \$1,50 con un 70%, pero vale aclarar que es un precio tentativo porque se debe tomar en cuenta los costos y gastos que se realicen en el producto para poder fijar un precio conveniente tanto para el vendedor como para el comprador.

3.7.2 Entrevista dirigida a

Entrevista dirigida a Sandra Torres el día 25 de abril del 2015, a las 18h00 en la parroquia de Pablo Arenas, se presenta un resumen:

La entrevista se realizó a la Sra. Sandra Torres, egresada de la PUCE-I en la carrera de agronomía, actualmente brinda asesoría sobre cultivos, la entrevista se realizó con el fin de conocer a fondo sobre la planta, además de los actuales compradores del producto, obteniendo los siguientes resultados.

¿Cuál es el proceso de producción de espárrago?

El espárrago desde su inicio muestra una simplicidad de la agricultura y desde este momento se identifica que no es un producto que necesite de demasiados procesos, la primera siembra se la realiza sin inconvenientes, no necesita un terreno con características especiales, simplemente que no sea arenoso o pantanoso, la planta dura diez años, no existe la necesidad de siembra cada cuatro meses o cada año, a menos que desee expandir su cultivo y su trabajo no es complicado simplemente tenerlo libre de malezas, regarlo no con mucha frecuencia, entre otros procesos que no son complicados.

¿Cuál sería el costo aproximado incurrido en la siembra de dos hectáreas del producto en mención?

Dos hectáreas comprende de costos como son las semillas, gavetas para su recolección, abono orgánico en su preferencia, urea y el proceso de preparación del terreno como es los comúnmente llamados guachos, mano de obra, bueno en fin, todo lo necesario para empezar su producción unos \$ 20000 a \$25000, lo más costoso sería el terreno y los insumos.

¿Es necesario el uso medio o alto de químicos para su producción?

No es necesario el uso de químicos para la producción de espárrago, solo en el caso de que el terreno ya haya perdido su capacidad productiva por la explotación de la misma pero en el caso de Pablo Arenas no necesitan la presencia de químicos agresivos para el medio ambiente y también estaría relacionado al costo de producción, esta es la ventaja tanto de la tierra en la que se está produciendo como en la planta, estos dos componentes juntos dan como resultado la eliminación de un 70% la presencia de químicos.

El producto no es muy conocido actualmente ¿Piensa usted que tendrá la aceptación de los consumidores?

Este producto tiene muchas bondades que las personas desconocen en su totalidad los grandes beneficios que esta pequeña planta brinda como es la vitamina E, C, D, la gran cantidad de antioxidantes, mantiene la piel joven y tersa, y se está estudiando la posibilidad de que el espárrago contribuya a evitar malformaciones en los fetos, bueno estas no son las únicas sino las más destacadas.

¿Actualmente donde distribuyen el espárrago?

Desde el año 2007 se registra la producción del espárrago en la parroquia desde ese entonces ha sido distribuida a la empresa de exportación Dávila y Curillo quien ha abarcado toda la producción, no hace mucho tiempo no más de un año se viene entregando al supermercado Supermaxi; no he conocido otra empresa o canal de distribución que tenga el sector.

Entrevista a Franklin Ojeda coordinador del área de perecibles del supermercado Santa María de la ciudad de Cayambe, el día junio 18 del 2015 a las 15h00 en la ciudad de Cayambe se presenta un resumen:

¿Qué requerimientos son necesarios para poder vender los productos a Santa María?

Las características tanto físicas como químicas del producto deben ser orgánicas, la empresa maneja con fito sanidad todo lo que es color, tamaño y sabores, el grosor debe ser término medio ni tan ancho ni tan delgado, el color exacto es verde oscuro, en sabor debe ser no picante, al ser picante se da a entender que contiene productos tóxicos de etiqueta roja, los cuales no son aceptados.

¿Con qué frecuencia reciben los productos?

Los productos son recibidos diariamente o depende del contrato que se realice.

¿Cómo debe ser entregada la presentación del producto?

La entrega del producto se lo realiza en atados ubicados en gavetas o cartones manteniendo una temperatura ideal de 8°.

¿Cuánto tiempo dura el producto en percha?

El espárrago tiene la duración de cinco días en percha a una temperatura adecuada para su conservación, en caso de daño depende el acuerdo comercial que se realice con la empresa.

¿Realizan convenios con agricultores? ¿La cancelación del producto cada que tiempo se realiza?

La empresa cuenta con proveedores que son agricultores y también con intermediarios, en lo que concierne a pagos se los realiza cada mes. Santa María en una red de supermercados única no tiene otros supermercados afines.

3.7.3 Ficha de observación

Mediante la ficha de observación se determinó la variedad de verduras que se encuentran en los percheros de los supermercados como el Gran Aki, Santa María y Supermaxi concluyendo con los siguientes resultados:

- ✓ Solo existe un competidor directo que es Supermaxi.
- ✓ Existe gran cantidad de verduras en los tres supermercados observados, los productos no cuentan con fecha de vencimiento ni de elaboración.
- ✓ En la mayoría de los productos el peso está marcado en kilos.
- ✓ Los productos se encuentran al aire libre sin empaque.
- ✓ Las marcas son escasas, se presume que son productos comprados a productores.

3.8 Análisis de la oferta

La oferta actual no es muy extensa solo se la distribuye en supermaxi, se obtuvo información extraordinaria de los productores que entregan a un intermediario que provee los productos al supermercado, se realizó una encuesta a los cuatro proveedores de Supermaxi (ver anexo 4) y aparte se realizó una investigación en fuentes bibliográficas dando un total de 286.761 kilos anuales.

3.8.1 Proyección de la oferta

Para la proyección de la oferta se utilizó el 3% del crecimiento del sector agrícola tomando como referencia el año 2014 y 2015 datos obtenidos del Banco Central del Ecuador, con reajustes por la economía del Ecuador utilizando la siguiente la fórmula.

$$O_n = O_o (1+i)^n$$

Donde:

On= Oferta Futura

Oo= Oferta determinada en la investigación

i= Tasa de Crecimiento

n= Año Proyectado

On = 286761 (1+3%)¹

On = 295.363,83

Tabla 17
Oferta proyectada

Años	Oferta total en kilos proyectado
2015	286761,00
2016	295363,83
2017	304224,74
2018	313351,49
2019	322752,03
2020	332434,59

Fuente: Encuesta a productores

Año: 2015

Análisis

Con el análisis de la oferta se conoce cuánto producto se encuentra actualmente en el mercado para los consumidores y su crecimiento en las proyecciones, las cantidades de la oferta son reales, como ya se explicó no se pudo obtener información del crecimiento del espárrago porque no existe información histórica. La oferta es un factor importante para obtener la demanda potencial a satisfacer, además demuestra que existe una cantidad considerable que se comercializa y las personas tienen dentro de sus hábitos alimenticios el

espárrago, el hecho de que exista competencia directa no quiere decir que el producto pierda valía en el mercado porque todo producto va a tener ya sea competencia directa o indirecta y el objetivo es captar nuevos clientes o desplazar a otras personas u organizaciones para introducir el producto.

3.9 Análisis de la demanda

3.9.1 Preferencias de los consumidores

Al realizar la encuesta en la pregunta 4 se determinó las preferencias de los consumidores en cuanto a las características que creen indispensables en las verduras que adquieren.

Color. Determina el estado del producto, es decir, si está fresco o no, el factor perecible es importante.

Sabor. Los productos conocidos tienen ventaja en este sentido porque son sabores que las personas ya han degustado.

Precio. Al momento de realizar compras el precio de los productos es determinante, si el producto es de alto costo pues se comprará en menor cantidad y existen personas que no tienen la capacidad económica para adquirirlos.

Cantidad de vitaminas. La alimentación para las familias especialmente aquellas que tienen hijos en proceso de crecimiento es muy importante saber la cantidad de vitaminas que tiene.

Presentación. La imagen del producto, en la presentación está también el empaque y si tiene marca.

3.9.2 Preferencias de los consumidores

Se puede observar los porcentajes de preferencia que tienen las personas en lo que se refiere al producto sus prioridades al momento de comprar verduras, estas características influyen de gran manera en el proyecto porque se puede determinar las necesidades primordiales de los consumidores.

Tabla 18
Preferencias de compra

Alternativa	Aspecto	%
a. Color	25	6,58
b. Sabor	113	29,74
c. Precio	97	25,53
d. Cantidad de vitaminas	58	15,26
e. Presentación	87	22,89
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta
Año: 2015

Proyección de la demanda

La demanda se determina al momento de tabular los datos obtenidos en la encuesta, se indagó sobre la frecuencia de compra, la cantidad consumida mensualmente y la inclinación de compra del producto, con estos factores se logró determinar la demanda; en lo que se refiere al total de kilos se multiplicó la cantidad de personas por la cantidad de kilos consumida mensualmente que es de 2 y se multiplicó por 12 meses del año, todo esto se obtuvo a través de la encuesta y posteriormente se realizó la proyección con un porcentaje del 1,5% de crecimiento poblacional en el 2015 y se aplicó la misma operación explicada en la oferta.

Tabla 19
Proyección de la demanda

Años	Total personas	Demanda total en kilos proyectado
2015	35906	698012,64
2016	36445	708482,83
2017	36991	719110,07
2018	37546	729896,72
2019	38109	740845,17
2020	38681	751957,85

Fuente: Encuesta a la población urbana de Ibarra.

Elaborado por: La autora

3.9.2 Análisis

La demanda refleja una cantidad de kilos de espárrago en 698.012,64, vale recalcar que no se tomará el total de la demanda porque existen razones sustanciales como la capacidad instalada de la microempresa, probabilidad de que todos los clientes potenciales puedan adquirir el producto, el espárrago es perecible y se proyecta cubrir toda la demanda existe el riesgo de que los productos no se expendan.

3.10 Análisis de precios

Por los resultados obtenidos en la encuesta realizada a la PEA sector urbano pregunta 7 el precio se fijó en 1,56 con la proyección al 2016 que es el año en el que se va a empezar a expender el producto, con la inflación del 4,14% del mes de agosto del 2015.

Tabla 20
Proyección de precios

Años	Proyección de precios por kilo
2016	\$ 1,56
2017	\$ 1,63
2018	\$ 1,69
2019	\$ 1,76
2020	\$ 1,84

Fuente: Ficha de observación

Elaborado por: La autora

3.11 Balance oferta demanda

Se parte de datos reales de la producción en kilos de espárrago anualmente con su respectiva proyección, versus datos supuestos obtenidos a través de la encuesta la diferencia da una cantidad de clientes potenciales a satisfacer.

Tabla 21
Balance oferta – demanda

Años	Demanda Total en Kilos Anual	Oferta total anual en kilos	Demanda potencial a satisfacer anual en kilos
2015	698.012,64	205.920,00	492.092,64
2016	708.482,83	295.363,83	413.119,00
2017	719.110,07	304.224,74	414.885,33
2018	729.896,72	313.351,49	416.545,24
2019	740.845,17	322.752,03	418.093,14
2020	751.957,85	332.434,59	419.523,26

Elaborada por: La autora.

Año: 2015

No se puede abarcar toda la cantidad expresada en la demanda potencial a satisfacer por la capacidad instalada de la microempresa, sería un riesgo producir tal cantidad de kilos, además existe variedad de verduras y no se puede definir con exactitud las preferencias de compra de cada persona, por lo tanto se estima un porcentaje para poder iniciar las actividades la cual ira aumentando según el crecimiento poblacional y las preferencias de compra de las personas hacia el espárrago.

Tabla 22
Porcentaje de producción

Porcentaje que abarcaría el proyecto

Año	Demanda potencial a satisfacer	% de producción del proyecto en relación a la demanda potencial	Total de kilos a producir anualmente
2015	411251,64	14,5%	59631,49
2016	413119,00	14,5%	59902,25
2017	414885,33	14,5%	60158,37
2018	416545,24	14,5%	60399,06
2019	418093,14	14,5%	60623,51
2020	419523,26	14,5%	60830,87

Fuente: Oferta y demanda

Elaborado por: La autora

3.11.1 Estrategias de mercadeo

El mercadeo se lo realizará a través de visitas a los distintos supermercados como son Santa María, Aki, Gran Aki y Supermaxi para promocionar el producto.

3.11.2 Presentación del producto

El producto se lo presenta sin empaque porque son sugerencias de los supermercados a los cuales se piensa expender y por su mayor facilidad y por su menor costo.

Gráfico N° 14

Presentación del espárrago



Fuente: Propia

Año: 2015

3.11.3 Logotipo

El logotipo debe estar en función del producto debe representarlo correctamente, el verde es el color de la vegetación, por esta misma razón, se le asocia con la fertilidad, simboliza esperanza y dinero.

Gráfico N° 15

Logotipo



Elaborado por: La autora

Año: 2015

3.11.4 Estrategias de promoción

- ✓ Creación de una página web para mayor publicidad e información de la microempresa y del producto que se va a ofrecer.
- ✓ Financiamiento a clientes fijos en la adquisición del producto, otorgando descuentos de acuerdo a la cantidad que adquieran.
- ✓ Promover el consumo de espárrago destacando su importancia y valores nutricionales.

Estrategias de precios

- ✓ Los precios serán competitivos de acuerdo al mercado, para tener un mayor posicionamiento.

- ✓ Se mantendrán estructurados los costos, los cuales agregándole un porcentaje de utilidad dará como resultado el precio final.

3.12 Conclusiones del estudio de mercado

Del estudio realizado tanto de la demanda como de la competencia del producto, se concluye que existe mercado potencial a satisfacer lo cual es adecuado para el proyecto.

- ✓ La parroquia Pablo Arenas se encuentra registrada en el MAGAP como productor de espárrago por lo que se puede determinar que es un lugar adecuado para su producción.
- ✓ Existen algunos productores de espárrago pero estos se dedican a vender a la empresa Dávila y Curillo S.A exportadora de espárrago y una mínima cantidad de productores entregan a un intermediario para el supermaxi, lo que demuestra que no existe oferta para el mercado local.
- ✓ Después de relacionar la oferta con la demanda se obtuvo una demanda potencial a satisfacer alta, se tomó un 14,5% de su total por motivo de la capacidad de producción de la microempresa.
- ✓ Las verduras están dentro de la alimentación de los ecuatorianos, aunque existe mucha variedad de los mismos que se puede introducir en el mercado y captar una cantidad de clientes que permita producir lo suficiente para poder subsistir como microempresa.
- ✓ El precio del producto es bajo lo que le hace accesible a los consumidores, se tomó en cuenta el precio actual del producto ubicado en perchas y se investigó el precio al que entregan actualmente los productores a la empresa exportadora, los cuales van a la par.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

Este capítulo tiene como finalidad fundamental conocer los componentes técnicos necesarios e identificar los procesos y métodos más apropiados a utilizarse en la producción y comercialización de espárrago; enfocar la micro y macro localización del proyecto aspectos muy importantes para su buen desarrollo.

4.1 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto está dado por la cantidad de demanda que se va a abastecer y está de acuerdo a la cobertura de una microempresa familiar que será de un 14,5% del total de demanda existente por motivos de producción o capacidad instalada de la microempresa y por la extensión del terreno en la que se siembra la verdura la cual deberá ir aumentando de acuerdo a la demanda adquirida durante los años.

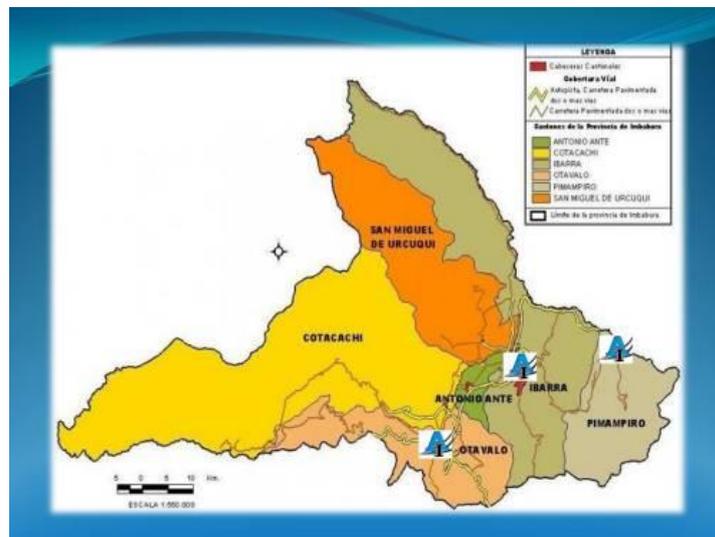
4.2 Localización del proyecto

La localización está dada de manera general y de manera específica, a continuación se muestra mediante gráficos la ubicación del proyecto que se ha determinado después de analizar diferentes aspectos favorables para la microempresa y el desarrollo eficiente de la misma.

4.2.1 Macro localización

El proyecto es en la provincia de Imbabura, cantón Urcuquí, parroquia Pablo Arenas se encuentra detallado por mapas territoriales desde la provincia de los lagos hasta la parroquia y posteriormente se indica la micro localización:

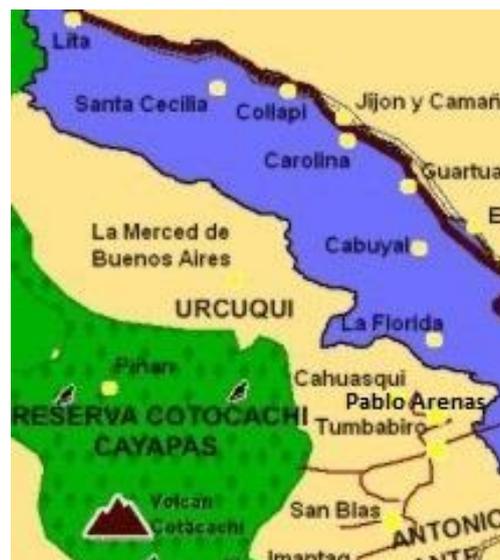
Gráfico N° 16
Mapa de Imbabura



Fuente: Prefectura de Imbabura
Año: 2014

El mapa cantonal en donde se divide las distintas parroquias del Cantón Urcuquí y en especial Pablo Arenas que es la parroquia en estudio.

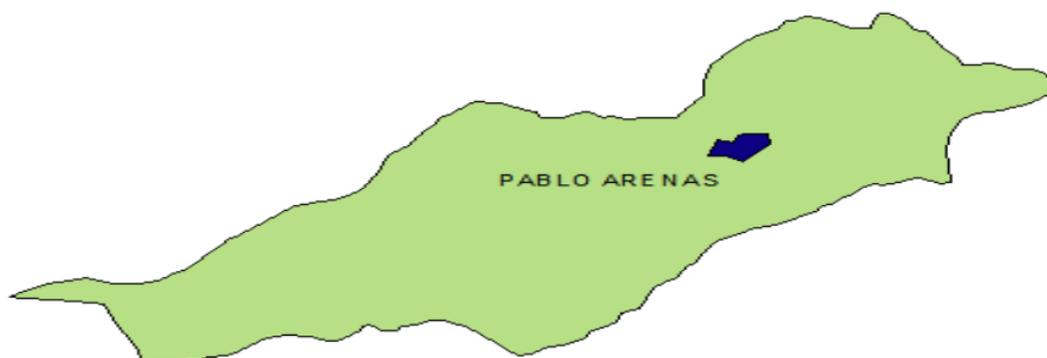
Gráfico N° 17
Mapa de Urcuquí



Fuente: Internet
Año: 2015

El mapa parroquial extraído del plan de Ordenamiento Territorial, en este se puede apreciar la extensión del lugar y su forma dentro del mapa.

Gráfico N° 18
Mapa Pablo Arenas



Fuente: Plan de desarrollo estratégico Pablo Arenas
Año: 2015

Se escogió el lugar por sus características climáticas que van de 15 a 18 grados centígrados clima adecuado para la producción de espárrago, los cultivos en la parroquia ya se han establecido como una planta común de siembra, las carreteras son de óptima calidad porque existe asfaltado hasta la ciudad de Ibarra, y las vías internas son accesibles a los terrenos.

4.2.2 Micro localización

Para poder acceder al mejor lugar para la implementación de la planta o el lugar de funcionamiento de la microempresa dentro de Pablo Arenas, se escogió a través de una ponderación de criterios entre tres opciones que son el centro del pueblo o sus comunidades San Pedro y la Victoria.

La calificación se dará de 5 a 10 según las características de cada lugar:

Tabla 23
Ponderación de criterios

Factores	Cercanía a carreteras	Mano de Obra con experiencia	Ubicación estratégica	Facilidad de transporte	Total
Cabecera parroquial	9	9	9	9	36
San Pedro	7	6	9	7	29
La Victoria	6	5	7	5	23

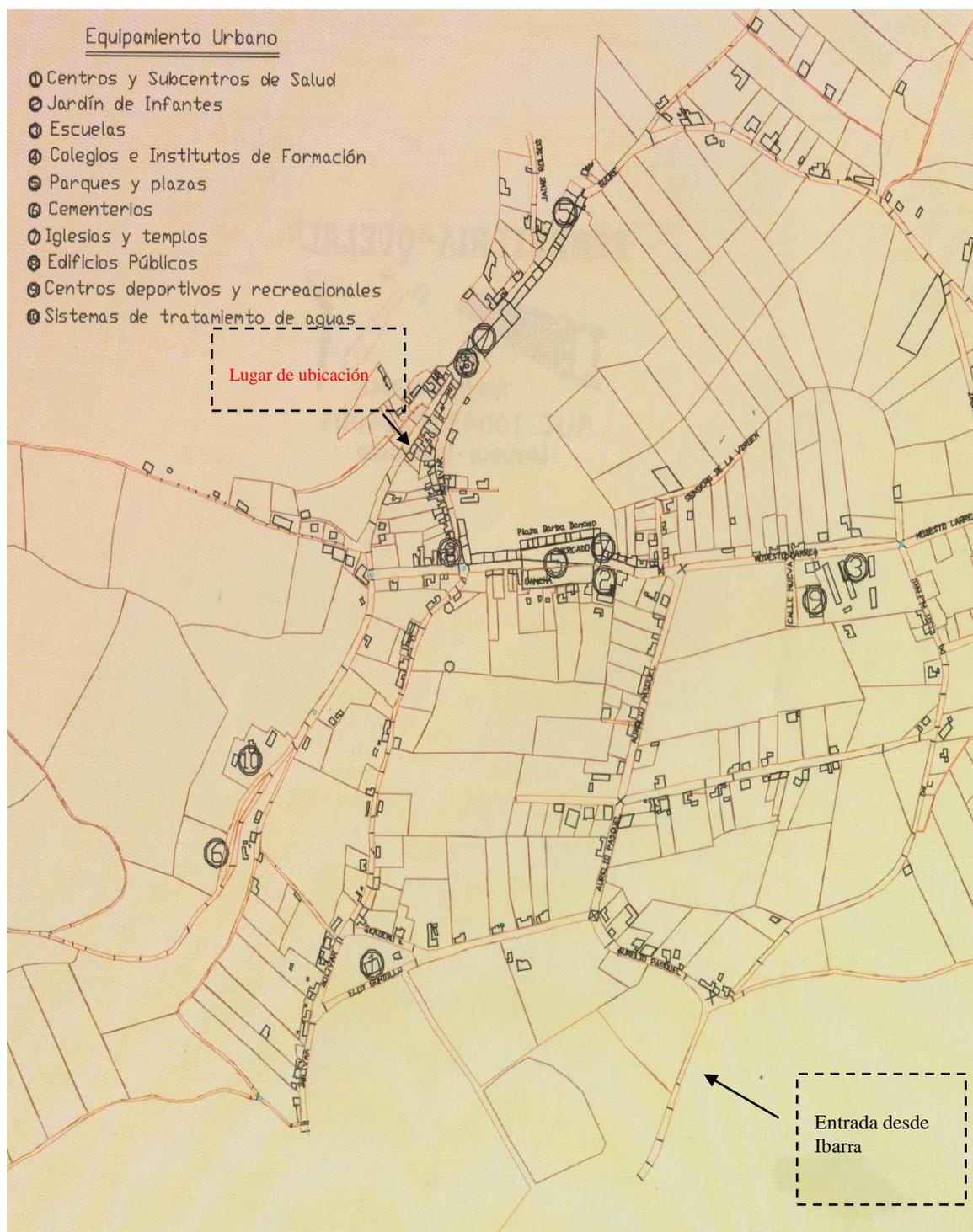
Fuente: Observación directa

Elaborado por: La autora

Se termina que el mejor lugar de ubicación de la microempresa es el centro del pueblo por los motivos de cercanía a carreteras, mano de obra con experiencia, ubicación estratégica, facilidad de transporte, además en la cabecera parroquial se encuentra ubicada la mayor cantidad de personas.

Se detalla en el siguiente croquis la ubicación exacta en donde se arrendará el inmueble para poder realizar las actividades diarias:

Gráfico N° 19
Croquis de la parroquia

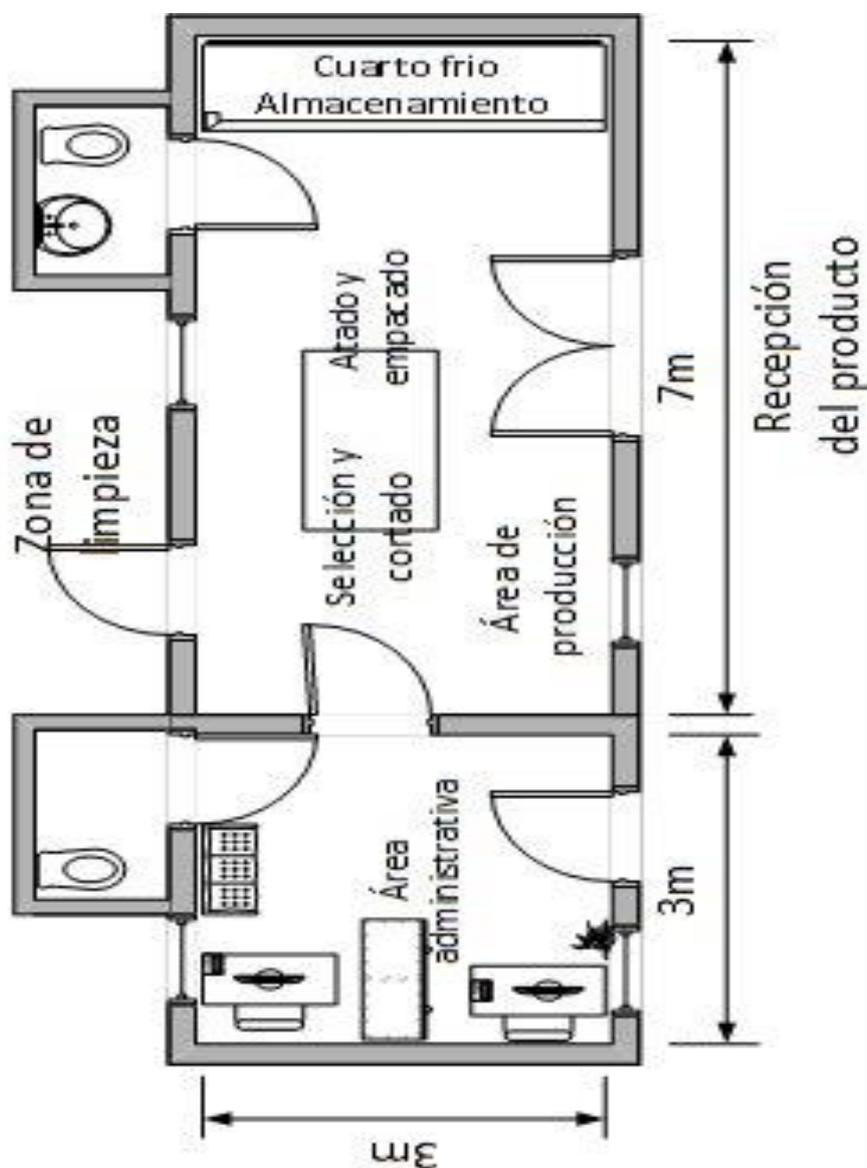


Fuente: Plan de Ordenamiento Territorial Pablo Arenas
Año: 2014

4.3 Distribución de la planta

El local donde se va a funcionar la microempresa será de arriendo con una distribución del 60% para el área productiva y un 40% para el área administrativa, se va arrendar la casa del señor Galo Torres con un valor de \$60,00 dólares mensuales.

Gráfico N° 20
Obras Civiles



4.4 Ingeniería del proyecto

4.4.1 Proceso productivo y de comercialización

El proceso de producción cultivo y comercialización se desglosa en el siguiente proceso, cada hectárea de terreno puede producir 13000 kilos anuales y va en aumento conforme los años:

Siembra de espárrago con una distancia de 10 a 15cm de planta a planta en los surcos que deben ser elaborados posteriormente y deben tener una humedad promedio.

Podar el follaje del cultivo el cual debe ser a ras del suelo, después de siete días gracias al clima que se encuentra entre los 18° el turion empieza a brotar del suelo.

La cosecha se debe efectuar en las primeras horas de la mañana y en caso de efectuar dos cosechas la segunda se debe realizar en la tarde para evitar las horas de mayor calor y la deshidratación de los turiones, el único instrumento que se necesita es un cuchillo que se lo introduce en un ángulo de 45 grados a partir del ras del suelo.

Se clasifica los espárragos por grosor y se elimina los espárragos que están con las puntas abiertas y se realiza atados de un kilo cada uno.

El crecimiento excesivo durante el transporte y almacenamiento puede ocasionar puntas quebradas por ello es conveniente empacar dejando un espacio de 2,5 a 5 cm entre las cabezas de espárrago y la parte superior de la caja, se los debe empacar de manera vertical para evitar malformación en la planta.

El proceso no tiene mayor complicación y la comercialización se la realiza directamente a las empresas que expenderán.

Lavado de los espárragos para eliminar impurezas y estabilizarlos a temperaturas adecuadas para su conservación, es recomendable lavarlos ya empacados para mayor eficiencia en el proceso.

El enfriamiento depende de la cantidad de tiempo que se le va a tener en bodega o perchas si se lo va a conservar tres semanas el ambiente debe estar a 5°C y si es menor a 10 días se lo puede almacenar a 3°C. El transporte se lo debe realizar de la manera más rápida posible para evitar daños, los vehículos que se va a utilizar deben tener una temperatura inferior a los 8°C.

La comercialización se la realiza en la ciudad de Ibarra entregando el producto en gavetas de 22Kg. divididos en atados de 1kg.

4.5 Presupuesto técnico

El presupuesto técnico muestra todos los rubros incurridos en el proyecto tanto fijos como variables, también el financiamiento.

4.5.1 Inversiones

Inversión fija

Un terreno que tiene un área total de 46.515 metros avaluó catastral en \$ 20.838,86 todo el terreno está adjudicado a Esther Torres quien proveerá del mismo a través de una cesión de derechos para usufructo del bien sin costo a nombre del representante legal de la microempresa con posibilidad de compra a largo plazo. La maquinaria y equipos, equipo tecnológico, muebles y enseres con un total de \$3.491, 08.

Los cuadros que se presentan a continuación detallan la cantidad de artículos que se va a necesitar en la ejecución del proyecto con su respectivo precio unitario y el valor total, los cuadros están divididos en las áreas para las cuales van a ser indispensables los bienes:

Tabla 24
Equipo de cómputo

Equipo de cómputo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computador	2	\$ 650	\$ 1300
Total			\$ 1300

Fuente: CompuDisc
Elaborado por: La autora

Tabla 25
Equipo de oficina

Equipo de oficina	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Impresora	1	\$ 101,00	\$ 101,00
Teléfono	2	\$ 47,99	\$ 95,98
Total			\$ 196,98

Fuente: CompuDisc
Elaborado por: La autora

Tabla 26
Muebles y enseres

Muebles y enseres	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Escritorios	2	\$ 130,00	\$ 260,00
Sillas giratorias	2	\$ 54,00	\$ 108,00
Archivadores verticales	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Sillas visita	4	\$ 12,00	\$ 48,00
Total			\$ 476,00

Fuente: Amoblar
Elaborado por: La autora

Tabla 27
Maquinaria y equipo

Maquinaria y equipo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Equipo de fumigación a motor	2	\$ 280,00	\$ 560,00
Cortadora a motor	2	\$ 170,00	\$ 340,00
Total			\$ 900,00

Fuente: Ferretería Quelal
Elaborado por: La autora

Tabla 28
Herramientas de producción

Herramientas de producción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Palas hanza	5	\$ 7,00	\$ 35,00
Azadones herragro	5	\$ 8,60	\$ 43,00
Carretillas truper	3	\$ 78,00	\$ 234,00
Gavetas	30	\$ 4,50	\$ 135,00
Cuchillos tramontina	10	\$ 2,00	\$ 20,00
Balanzas Camry	2	\$ 55,00	\$ 110,00
Machetes hanza	2	\$ 5,80	\$ 11,60
Guantes	5	\$ 3,00	\$ 15,00
Mascarillas	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Manguera 10 metros	1	\$ 4,50	\$ 4,50
Total			\$ 618,10

Fuente: Ferretería Quelal

Elaborado por: La autora

4.5.2 Capital de trabajo

En el capital de trabajo consta todo lo necesario para poder iniciar las actividades y para poder mantener la microempresa durante los nueve meses que dura el producto en crecer para que pueda ser vendido con un total de \$ 36.906,59.

4.5.3 Costos de producción

Insumos

La semilla se la aplica una solo ves cada diez años porque a planta tiene una larga duración, lo que es favorable para la microempresa. Los diferentes tipos de abonos que se emplean están considerados aplicarlos una vez al año para que el producto no sea dañino para la salud y además los requisitos solicitados por los supermercados expresa que sea un producto orgánico.

Los insumos comprende todo lo requerido para efectuar y mantener la siembra entre ellos se tiene:

Tabla 29
Insumos

Insumos	Cantidad a utilizar	Cantidad	Costo	Total
Semilla	1 kilo por hectárea	4,5	\$ 400,00	\$ 1.800,00
Abono orgánico	1 galpón por hectárea	4,5	\$ 500,00	\$ 2.250,00
Plaguicidas y abonos	50 KS por hectárea	12	\$ 360,95	\$ 360,95
Total				\$ 2.610,95

Fuente: Dávila y Curillo S.A, Sr. Saúl Gordillo y Fertiliza

Elaborado por: La autora

Mano de obra directa

La mano de obra directa tiene un único rubro que es la cosecha que se la va a realizar durante los tres últimos meses del año 2016 con un total de \$ 5.610,56.

Costos indirectos de fabricación

El transporte interno que es de \$180,00; el pago de agua de regadío se la realiza de manera semestral, el pago estimado de agua y luz se tomó como referencia a una microempresa similar ubicada en el mismo sector, el arriendo corresponde al 60% de espacio que se ocupa para la producción.

Tabla 30
Costos indirectos de fabricación

RUBRO	TOTAL
Transporte	\$ 180,00
Agua Potable	\$ 25,20
Agua de regadio	\$ 87,60
Energía eléctrica	\$ 43,20
Pago arriendo	\$ 432,00
Imprevistos	\$ 500,00
Depreciación	\$ 151,81

Arada y rastrada	\$	7,20
Surcado	\$	2,00
Siembra	\$	8,15
Riego	\$	796,90
Fertilización	\$	366,00
Aplicación de abono orgánico	\$	366,00
Deshierba	\$	1.830,00
Lavado	\$	293,23
Pesado	\$	390,98
Atado	\$	390,98
Empaque	\$	977,45
Total CIF	\$	5.742,45

Fuente: Frutas de la Montaña, acequia la Alegría y Sr. Galo Torres

Elaborado por: La autora

Gatos administrativos

Los gastos administrativos ascienden a un total de \$ 14.303,40 que corresponde a montos como sueldos de gerente y secretaria, pago del porcentaje de 40% de ocupación de la planta en la parte administrativa de consumo de agua potable, energía eléctrica potable y arriendo.

Gastos de ventas

El transporte incluye un valor de \$ 320,00 dólares mensuales por tres meses que se transporta la cosecha desde la microempresa hacia Ibarra solo por el primer año; en los años siguientes el valor será por los 12 meses del año con una variación en el precio por la inflación.

Total capital de trabajo

Un resumen de todos los rubros mencionados anteriormente con su respectiva suma y el total del capital de trabajo de \$36.906,59 valor que incluye MOD, CIF, insumos, gastos administrativos, financieros, constitución y de ventas.

4.5.4 Total del proyecto

Para cubrir los nueve meses necesarios para que el espárrago pueda producir se determinó los siguientes rubros: remodelación de instalaciones, terreno, muebles y enseres, equipos informáticos, maquinaria y equipo como parte de la inversión fija un total de \$ 62.236,53; vale recalcar que este monto está dentro del rango permitido para personas naturales.

Tabla 31
Total del proyecto

Capital	Porcentaje	Valor
Propio	0,45	\$ 28.236,53
Financiado	0,55	\$ 34.000,00
Total		\$ 62.236,53

Concepto o rubro	Porcentaje	Valor
Capital de trabajo o Inversión variable	59,3%	\$ 36.656,59
Inversión Fija	40,7%	\$ 25.329,94
Diferidos	0,4%	\$ 250,00
TOTAL	100%	\$ 62.236,53

Fuente: Investigación de campo, hoja de costos.

Elaborado por: La autora

4.5.5 Financiamiento

Según el Banco de Fomento (2015), nos da las siguientes características para la adquisición de un préstamo, escogimos esta institución porque es quien apoya a la agricultura de manera directa y por las facilidades de pago que da como es el periodo de gracia de un año, que es de gran beneficio para poder obtener mayor rentabilidad en el primer año que es el más crítico.

Monto: \$34.000

Tasa de interés: 11% reajutable,

Garantía: al ser un préstamo mayor a \$15000 dólares la garantía es hipotecaria.

Destino: Capital de trabajo

Beneficios: como la planta de espárrago se la puede explotar por 10 años consecutivos sin que necesite una nueva siembra, es decir es un cultivo largo, se lo puede extender el préstamo a 7 años.

Periodo de gracia: como el cultivo se demora ocho meses en producir el banco de fomento otorga un periodo de gracia en lo que se refiere al pago de capital de un año.

4.5.6 Talento humano

El rol de pagos del primer año se lo calcula sin fondos de reserva porque dichos valores se los debe cancelar después de un año de labores; se toma en cuenta el sueldo básico del 2016, existe un gerente, una secretaria contadora y cinco obreros. Los valores son mensuales, después del segundo año se deberá tomar en cuenta el valor de fondos de reserva que corresponde al 8,33% del salario mensual.

Tabla 32
Rol de pagos

CARGO	Gerente	Secretaria	Obrero
Sueldo básico	\$ 500	\$ 400	\$ 366
13° Sueldo	\$ 41,67	\$ 33,33	\$ 30,50
14° Sueldo	\$ 30,50	\$ 30,50	\$ 30,50
Fondo de reserva	\$ -	\$ -	\$ -
Vacaciones	\$ 20,83	\$ 16,67	\$ 15,25
Aporte patronal	\$ 60,75	\$ 48,60	\$ 44,47
Aporte personal	\$ 47,25	\$ 37,80	\$ 34,59
Total	\$ 653,75	\$ 529,10	\$ 486,72
Número	1	1	5
Total Gastos Administrativos	\$ 653,75	\$ 529,10	\$ 2.433,60

Fuente: Ley de justicia laboral

Elaborado por: La autora

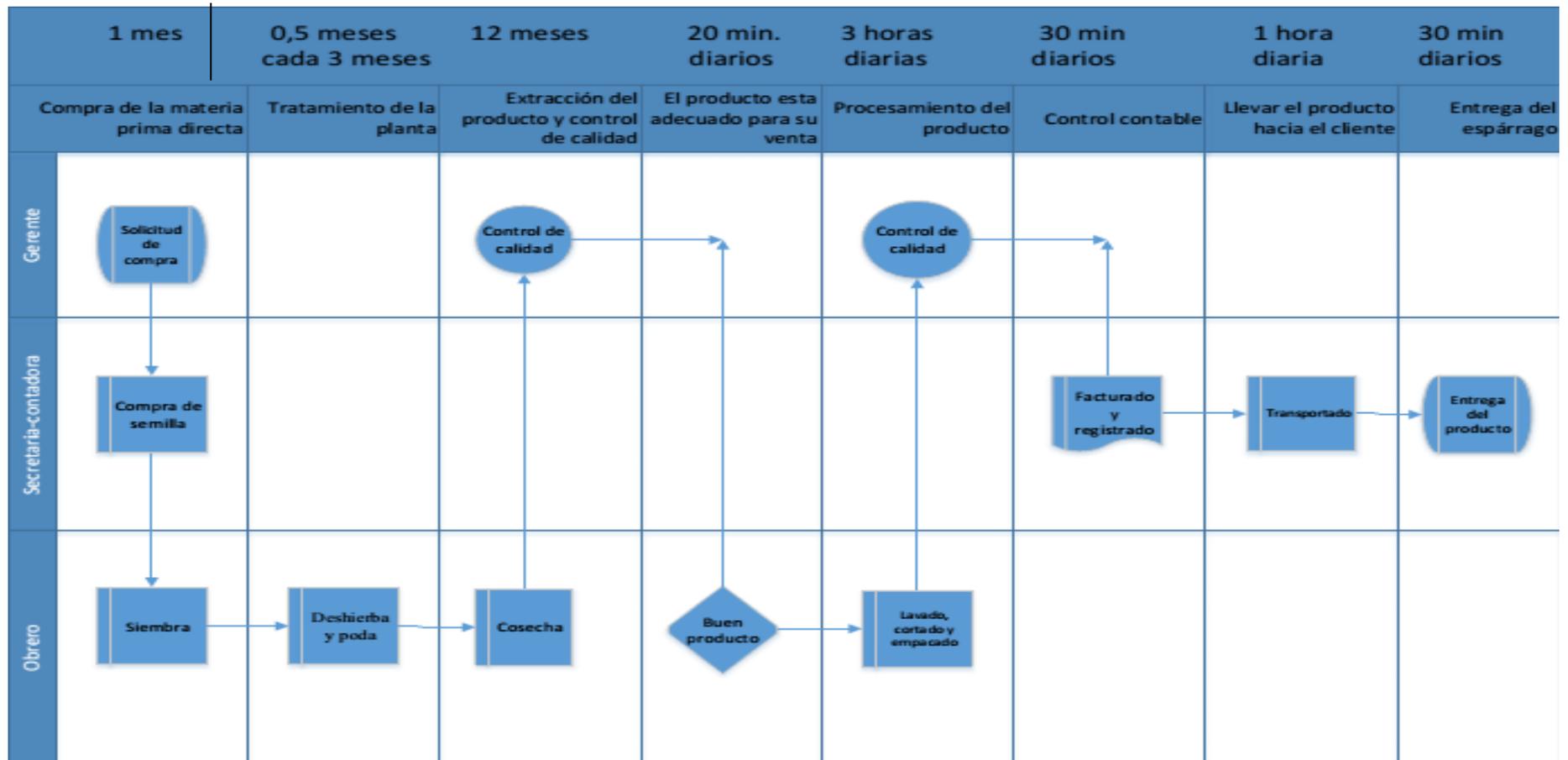
4.6 Operación del proyecto

4.6.1 Flujo grama

El flujograma representa todas las actividades que la microempresa debe realizar para obtener el producto final que será comercializado.

4.6.2 Procesos de producción y comercialización

Gráfico N° 21
Proceso de producción y comercialización



Fuente: Proceso productivo
Elaborado por: La autora. 2015

Tabla 33
Tamaño de la inversión

	Tamaño de la inversión	
	Propia	Financiada
Capital de trabajo	\$ 6.147,67	\$ 30.508,92
Ineversion fija	\$ 20.838,86	\$ 3.491,08
Remodelación de instalaciones	\$ 1.000,00	
Diferidos	\$ 250,00	
Total	\$ 28236,53	\$ 34000,00

Fuente: Estudio Técnico y capital de trabajo

Año: 2015

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 Estado de situación inicial proforma

<u>Activos</u>		<u>Pasivos</u>	
Activos corrientes		Pasivos no corriente	
Efectivo	\$ 36.656,59	Deuda a largo plazo	\$ 34.000,00
Activos no corrientes			
Terreno	\$ 20.838,86		
Maquinaria y Equipo	\$ 1.518,10		
Muebles y enseres	\$ 476,00	Patrimonio	
Equipo de oficina	\$ 196,98	Aporte propio	\$ 28.236,53
Equipo tecnológico	\$ 1.300,00		
Remodelación en curso	\$ 1.000,00		
Total de activos corrientes	\$ 25.329,94		
Activos diferidos			
Gastos de constitución	\$ 250,00		
Total activos	\$ 62.236,53	Total pasivo + patrimonio	\$ 62.236,53

5.2 Determinación del capital de trabajo

La microempresa es propiedad de una persona natural quien debe asumir el capital de trabajo de \$36.656,59 y una totalidad del proyecto de \$ 62.236,53. El capital de trabajo está compuesto por los insumos, MOD, CIF, gastos administrativos, gastos de venta, gastos financieros.

Tabla 34
Capital de trabajo

	RUBRO	VALOR
Insumos	\$	4.491
MOD	\$	5.610,56
CIF	\$	6.849,69
Gastos administrativos	\$	14.885,40
Gasto de ventas	\$	1.080,00
Gastos financieros	\$	3.740,00
Capital de trabajo	\$	36.656,59

Fuente: Hoja de costos

Elaborado por: La autora

5.3 Determinación de ingresos proyectados

Se obtiene datos de la cantidad en kilos que será vendida y el valor de venta, se multiplica los datos y da como resultado un ingreso proyectado.

Tabla 35
Ingresos proyectados

Años	Ventas	Precio de venta	Ingreso proyectado
2016	30341,25	\$ 1,56	\$ 47.396,07
2017	59902,25	\$ 1,63	\$ 97.447,25
2018	60158,37	\$ 1,69	\$ 101.915,46
2019	60399,06	\$ 1,76	\$ 106.559,39
2020	60623,51	\$ 1,84	\$ 111.383,32

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La autora

5.4 Determinación de egresos proyectados

Los egresos proyectados se obtienen a través de las ventas pronosticadas anualmente multiplicadas por el costo de producción de cada kilo; va en aumento por la tasa de crecimiento poblacional de 1,5% y la inflación mensual a agosto 4,14%.

5.4.1 Costos de producción

Tabla 36
Egresos proyectados

Años	Ventas	Costo de producción por kilo	Egreso proyectado
2016	30341,25	\$ 0,46	\$ 14.043,96
2017	59902,25	\$ 0,65	\$ 27.726,77
2018	60158,37	\$ 0,69	\$ 41.554,91
2019	60399,06	\$ 0,73	\$ 44.050,45
2020	60623,51	\$ 0,77	\$ 46.699,89

Fuente: Estudio de mercado, hoja de costos

Elaborado por: La autora

Tabla 37
Hoja de costos primer año

Costos de producción primer año				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor unitario en dólares	Valor total en dólares
A. COSTOS VARIABLES				
1. Mano de Obra directa				
Cosecha	Horas	1722	\$ 3,26	\$ 5.610,56
Total mano de obra				\$ 5.610,56
2. Materia prima				
Fertilizante	Kg	12	30,08	\$ 360,95
Abono	Galpones	4,5	500	\$ 2.250,00
Ligas	Unidades	16000	0,005	\$ 80,00
Total materia prima				\$ 2.690,95
3. CIF				
Fertilización	Días laborables (jornal)	20	\$ 18,30	\$ 366,00
Aplicación de abono orgánico	Días laborables (jornal)	20	\$ 18,30	\$ 366,00
Deshierba	Días laborables (jornal)	100	\$ 18,30	\$ 1.830,00
Lavado	Horas	90	\$ 3,26	\$ 293,23
Pesado	Horas	120	\$ 3,26	\$ 390,98
Atado	Horas	120	\$ 3,26	\$ 390,98
Empaque	Horas	300	\$ 3,26	\$ 977,45
Depreciación de herramientas y materiales para la producción				\$ 151,81
Remodelación e instalaciones				\$ 320,00
Pago del agua de riego				\$ 87,60
Pago de energía eléctrica				\$ 43,20
Pago de agua potable				\$ 25,20
Imprevistos				\$ 500,00
Total CIF				\$ 5.742,45
Total costos variables				\$ 14.043,96
B. COSTOS FIJOS				
1. Mano de Obra				
Arada y rastrada	Horas/tractor	4	18	\$ 7,20
Surcado	Horas/tractor	2	10	\$ 2,00
Siembra	Días laborales (Jornal)	25	\$ 3,26	\$ 8,15
Riego	Horas	176	\$ 3,26	\$ 796,90
2. Materia prima				
Semilla	Kg	4,50	400	\$ 180,00
Total costos fijos				\$ 994,25
TOTAL DE COSTOS (CF+CV)				\$ 15.038,21

Fuente: Capital de trabajo, Sra. Sandra Torres.

Elaborado por: La autora

Tabla 38
Hoja de costos segundo año

Costos de producción segundo año				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor unitario en dólares	Valor total en dólares
A. COSTOS VARIABLES				
1. Mano de Obra directa				
Cosecha	Horas	5964	\$ 3,67	\$ 21.867,19
Total mano de obra				\$ 21.867,19
2. Materia prima				
Fertilizante	Kg	894,30	0,40	\$ 360,95
Abono	Galpones	4,5	500	\$ 2.250,00
Ligas	Unidades	60000	0,005	\$ 300,00
Total materia prima				\$ 2.910,95
3. CIF				
Fertilización	Horas	160	\$ 3,67	\$ 586,65
Aplicación de abono orgánico	Horas	160	\$ 3,67	\$ 586,65
Deshierba	Horas	700	\$ 3,67	\$ 2.566,57
Lavado	Horas	360	\$ 3,67	\$ 1.319,95
Pesado	Horas	480	\$ 3,67	\$ 1.759,94
Atado	Horas	480	\$ 3,67	\$ 1.759,94
Empaque	Horas	1200	\$ 3,67	\$ 4.399,84
Depreciación de herramientas y materiales para la producción				\$ 151,81
Remodelación e instalaciones				\$ 320,00
Pago de agua de riego				\$ 87,60
Pago de energía eléctrica				\$ 172,80
Pago de agua potable				\$ 100,80
Imprevistos				\$ 642,50
Total CIF				\$ 14.455,03
Total costos variables				\$ 39.233,18
B. COSTOS FIJOS				
1. Mano de Obra				
Arada y rastrada	Horas/tractor	4	18	\$ 7,20
Surcado	Horas/tractor	2	10	\$ 2,00
Siembra	Jornal	25	\$ 29,33	\$ 73,33
Riego	horas	96	\$ 3,67	\$ 351,99
2. Materia prima				
Semilla	Kg	4,50	400	\$ 180,00
Total costos fijos				\$ 614,52
TOTAL DE COSTOS (CF+CV)				\$ 39.847,69

Fuente: Capital de trabajo, Sra. Sandra Torres.

Elaborado por: La autora

5.4.2 Gastos Administrativos

El valor del arriendo, energía eléctrica y agua potable corresponde solo a la parte administrativa que es el 40% se complementarían con el valor establecido en los costos indirectos de fabricación, los sueldos tanto de la secretaria como del gerente se pagaran durante un año porque es indispensable que exista personas que estén pendientes de las actividades a realizarse durante todo el proceso de cultivo.

Tabla 39
Gastos administrativos

Rubros	Valor mensual	Número de meses	Valor
Gerente	\$ 653,75	12	\$ 7.845,00
Secretaria contadora	\$ 529,10	12	\$ 6.349,20
Agua potable	\$ 5,60	12	\$ 115,20
Energía Eléctrica	\$ 9,60	12	\$ 288,00
Arriendo	\$ 24,00	12	\$ 288,00
Total			\$ 14.885,40

Fuente: Código del Trabajo, Sr. Galo Torres y frutas de la montaña
Elaborado por: La autora

5.4.3 Gastos de ventas

Los gastos de venta corresponden a \$ 360 mensuales que se cancela por el transporte utilizado para entregar del producto, teniendo en el primer año solo 3 meses de cosecha y transporte y el segundo año los 12 meses dando un total de \$1.080,00 y \$4.320,00 dólares respectivamente.

5.4.4 Gasto financiero

Las políticas de la institución financiera a la que se solicitó el crédito otorgan un año de gracia por el tipo de inversión que se va a realizar, por tanto el capital será pagado a partir del segundo año lo que aporta al mayor circulante de dinero dentro del primer año para la microempresa.

Interés	11%	0,009
Valor	\$ 34.000,00	
Periodo	5 años	60 meses
V.A	878,75	

Tabla 40

Tabla de amortización

N	V.A	Interés	Pago de capital	Saldo deudor
1	\$ -	\$ 311,67	\$ -	\$ 34.000,00
2	\$ -	\$ 311,67	\$ -	\$ 34.000,00
3	\$ -	\$ 311,67	\$ -	\$ 34.000,00
4	\$ -	\$ 311,67	\$ -	\$ 34.000,00
5	\$ -	\$ 311,67	\$ -	\$ 34.000,00
6	\$ -	\$ 311,67	\$ -	\$ 34.000,00
7	\$ -	\$ 311,67	\$ -	\$ 34.000,00
8	\$ -	\$ 311,67	\$ -	\$ 34.000,00
9	\$ -	\$ 311,67	\$ -	\$ 34.000,00
10	\$ -	\$ 311,67	\$ -	\$ 34.000,00
11	\$ -	\$ 311,67	\$ -	\$ 34.000,00
12	\$ -	\$ 311,67	\$ -	\$ 34.000,00
13	\$ 878,75	\$ 311,67	\$ 567,08	\$ 33.432,92
14	\$ 878,75	\$ 306,47	\$ 572,28	\$ 32.860,64
15	\$ 878,75	\$ 301,22	\$ 577,53	\$ 32.283,11
16	\$ 878,75	\$ 295,93	\$ 582,82	\$ 31.700,30
17	\$ 878,75	\$ 290,59	\$ 588,16	\$ 31.112,13
18	\$ 878,75	\$ 285,19	\$ 593,55	\$ 30.518,58
19	\$ 878,75	\$ 279,75	\$ 598,99	\$ 29.919,59
20	\$ 878,75	\$ 274,26	\$ 604,48	\$ 29.315,10
21	\$ 878,75	\$ 268,72	\$ 610,03	\$ 28.705,08
22	\$ 878,75	\$ 263,13	\$ 615,62	\$ 28.089,46
23	\$ 878,75	\$ 257,49	\$ 621,26	\$ 27.468,20

24	\$ 878,75	\$ 251,79	\$ 626,96	\$ 26.841,24
25	\$ 878,75	\$ 246,04	\$ 632,70	\$ 26.208,54
26	\$ 878,75	\$ 240,24	\$ 638,50	\$ 25.570,03
27	\$ 878,75	\$ 234,39	\$ 644,36	\$ 24.925,68
28	\$ 878,75	\$ 228,49	\$ 650,26	\$ 24.275,42
29	\$ 878,75	\$ 222,52	\$ 656,22	\$ 23.619,19
30	\$ 878,75	\$ 216,51	\$ 662,24	\$ 22.956,95
31	\$ 878,75	\$ 210,44	\$ 668,31	\$ 22.288,65
32	\$ 878,75	\$ 204,31	\$ 674,44	\$ 21.614,21
33	\$ 878,75	\$ 198,13	\$ 680,62	\$ 20.933,59
34	\$ 878,75	\$ 191,89	\$ 686,86	\$ 20.246,74
35	\$ 878,75	\$ 185,60	\$ 693,15	\$ 19.553,58
36	\$ 878,75	\$ 179,24	\$ 699,51	\$ 18.854,08
37	\$ 878,75	\$ 172,83	\$ 705,92	\$ 18.148,16
38	\$ 878,75	\$ 166,36	\$ 712,39	\$ 17.435,77
39	\$ 878,75	\$ 159,83	\$ 718,92	\$ 16.716,85
40	\$ 878,75	\$ 153,24	\$ 725,51	\$ 15.991,34
41	\$ 878,75	\$ 146,59	\$ 732,16	\$ 15.259,18
42	\$ 878,75	\$ 139,88	\$ 738,87	\$ 14.520,31
43	\$ 878,75	\$ 133,10	\$ 745,64	\$ 13.774,66
44	\$ 878,75	\$ 126,27	\$ 752,48	\$ 13.022,18
45	\$ 878,75	\$ 119,37	\$ 759,38	\$ 12.262,80
46	\$ 878,75	\$ 112,41	\$ 766,34	\$ 11.496,46
47	\$ 878,75	\$ 105,38	\$ 773,36	\$ 10.723,10
48	\$ 878,75	\$ 98,30	\$ 780,45	\$ 9.942,65
49	\$ 878,75	\$ 91,14	\$ 787,61	\$ 9.155,04
50	\$ 878,75	\$ 83,92	\$ 794,83	\$ 8.360,22
51	\$ 878,75	\$ 76,64	\$ 802,11	\$ 7.558,10
52	\$ 878,75	\$ 69,28	\$ 809,47	\$ 6.748,64
53	\$ 878,75	\$ 61,86	\$ 816,89	\$ 5.931,75
54	\$ 878,75	\$ 54,37	\$ 824,37	\$ 5.107,38
55	\$ 878,75	\$ 46,82	\$ 831,93	\$ 4.275,45
56	\$ 878,75	\$ 39,19	\$ 839,56	\$ 3.435,89
57	\$ 878,75	\$ 31,50	\$ 847,25	\$ 2.588,64
58	\$ 878,75	\$ 23,73	\$ 855,02	\$ 1.733,62
59	\$ 878,75	\$ 15,89	\$ 862,86	\$ 870,77
60	\$ 878,75	\$ 7,98	\$ 870,77	\$ 0,00
Total	\$ 42.179,89	\$ 11.919,89	\$ 34.000,00	\$ 1.266.351,95

Fuente: BNF

Elaborado por: La autora

5.4.5 Tabla de depreciación

La depreciación del equipo informático concluye en el tercer año pero se mantiene un valor residual de un dólar porque los equipos seguirán funcionando a excepción que se necesite un equipo tecnológico actualizado para poder continuar con las operaciones de la empresa, en ese caso deberá realizar una reinversión.

Tabla 41
Tabla de depreciación

Activo fijo	Valor	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor de rescate
Muebles y enseres	\$ 476,00	20	\$ 23,80	\$ 23,80	\$ 23,80	\$ 23,80	\$ 23,80	\$ 357,00
Maquinaria y equipo	\$ 1.518,10	10	\$ 151,81	\$ 151,81	\$ 151,81	\$ 151,81	\$ 151,81	\$ 759,05
Equipo informático	\$ 1.300,00	3	\$ 433,00	\$ 433,00	\$ 433,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
TOTAL	\$ 3.294,10		\$ 608,61	\$ 608,61	\$ 608,61	\$ 176,61	\$ 176,61	\$ 1.117,05

Fuente: Reforma al Régimen Tributario

Elaborado por: La autora

5.5 Estado de resultados proyectado

El proyecto arranca desde enero del 2016, el tiempo que dura el espárrago en crecer es de 9 meses, por ello se da un tiempo de un año para poder obtener ingresos, razón por la que el estado de resultados comienza desde el año 2016; la depreciación y el interés del primer año de inicio de actividades que se concentraría en la siembra y procesos de cultivo pre cosecha se encuentra en el año 2016 que contiene solo egresos.

	Balance proforma de resultados				
	2016	2017	2018	2019	2020
INGRESOS PROYECTADOS					
Ventas	\$ 47.396,07	\$ 97.447,25	\$ 101.915,46	\$ 106.559,39	\$ 111.383,32
Otros ingresos	\$ -				
TOTAL INGRESOS	\$ 47.396,07	\$ 97.447,25	\$ 101.915,46	\$ 106.559,39	\$ 111.383,32
EGRESOS PROYECTADOS:					
(-) COSTOS OPERACIONALES:					
MOD	\$ 5.610,56	\$ 21.867,19	\$ 23.248,32	\$ 24.716,69	\$ 26.277,79
MPD	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00
MPI	\$ 2.690,95	\$ 2.910,95	\$ 3.031,46	\$ 3.156,97	\$ 3.287,66
CIF	\$ 6.556,70	\$ 14.889,55	\$ 15.736,50	\$ 16.666,74	\$ 17.651,42
Remodelación de instalaciones	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
TOTAL	\$ 15.238,21	\$ 39.847,69	\$ 42.196,29	\$ 44.720,39	\$ 47.396,88
UTILIDAD BRUTA PROYECTADA	\$ 32.157,86	\$ 57.599,55	\$ 59.719,17	\$ 61.839,00	\$ 63.986,45
(-) GASTOS DE VENTAS					
Transporte	\$ 1.080,00	\$ 1.124,71	\$ 1.171,28	\$ 1.219,77	\$ 1.270,26
Total	\$ 1.080,00	\$ 1.124,71	\$ 1.171,28	\$ 1.219,77	\$ 1.270,26
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DEPRECIACIÓN.					
Sueldos	\$ 15.214,80	\$ 17.132,23	\$ 18.214,30	\$ 19.364,71	\$ 20.587,78
Gasto arriendo	\$ 432,00	\$ 449,88	\$ 468,51	\$ 487,91	\$ 508,11
Depreciación	\$ 608,61	\$ 608,61	\$ 608,61	\$ 176,61	\$ 176,61
TOTAL	\$ 16.255,41	\$ 18.190,72	\$ 19.291,42	\$ 20.029,23	\$ 21.272,50
UTILIDAD OPERACIONAL PROYECTADA	\$ 14.822,45	\$ 39.408,83	\$ 40.427,75	\$ 41.809,77	\$ 42.713,95
(-) GASTOS FINANCIEROS	\$ 3.740,00	\$ 3.386,21	\$ 2.557,81	\$ 1.633,54	\$ 602,32
UTILIDAD ANTES DE OBLIGACIONES	\$ 11.082,45	\$ 36.022,62	\$ 37.869,94	\$ 40.176,23	\$ 42.111,62
(-) 15% Participación Trabajadores	\$ 1.662,37	\$ 5.403,39	\$ 5.680,49	\$ 6.026,43	\$ 6.316,74
Utilidad antes del Impuesto a la Renta	\$ 9.420,08	\$ 30.619,23	\$ 32.189,45	\$ 34.149,79	\$ 35.794,88
Impuesto a la Renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD NETA PROYECTADA	\$ 9.420,08	\$ 30.619,23	\$ 32.189,45	\$ 34.149,79	\$ 35.794,88

5.6 Flujo de caja proyectado

En el flujo se toma el pago del préstamo lo correspondiente al capital se acumula al año 1, y se realiza una reinversión en la compra de equipos de cómputo porque se depreciaron en su totalidad en el tercer año.

DESCRIPCIÓN	FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>INGRESOS:</u>						
Utilidad Neta	\$ (62.236,53)	\$ 9.420,08	\$ 30.619,23	\$ 32.189,45	\$ 34.149,79	\$ 35.794,88
Depreciación		\$ 608,61	\$ 608,61	\$ 608,61	\$ 608,61	\$ 176,61
Reinversión		\$ -	\$ -	\$ -		
Valor de rescate		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.117,05
<u>TOTAL INGRESOS</u>	\$ (62.236,53)	\$ 10.028,69	\$ 31.227,84	\$ 32.798,06	\$ 34.758,40	\$ 37.088,54
<u>EGRESOS:</u>						
Pago del Principal	\$ -	\$ -	\$ 7.158,76	\$ 7.987,16	\$ 8.911,43	\$ 9.942,65
Diferido		\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
<u>TOTAL EGRESOS</u>	\$ -	\$ 50,00	\$ 7.208,76	\$ 8.037,16	\$ 8.961,43	\$ 9.992,65
FLUJO NETO	\$ (62.236,53)	\$ 9.978,69	\$ 24.019,08	\$ 24.760,90	\$ 25.796,97	\$ 27.095,89

5.7 Evaluación financiera

5.7.1 Costo de oportunidad

La tasa de ponderación está dada por la tasa activa y tasa pasiva que emite el Banco Central del Ecuador.

Tabla 42
Costo de oportunidad

Descripción	Porcentaje	Tasa de ponderación	Valor ponderado
Inversión propia	45%	Tasa pasiva 5,54%	2,49%
Inversión financiada	55%	Tasa activa 8,540%	4,70%
Costo de oportunidad			7,19%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: La autora

$$TRM = (1 + CK) * (1 + inf) - 1$$

$$TRM = (1 + 7,19%) * (1 + 4,14%) - 1$$

$$TRM = 11,63\%$$

5.7.2 Cálculo del VAN

El van se lo calcula por la siguiente fórmula, en Excel existe una fórmula establecida que ayuda a obtener el valor actual neto.

$$VAN = \sum \frac{\text{Flujo de Caja Neto}}{(1 + TRM)^n} \pm \text{Inversión Inicial}$$

$$VAN = \sum \frac{9.978,69}{(1 + 11,63)^5} \pm 62.236,53$$

VAN = 16.024,95

5.7.3 Cálculo de la TIR

La tasa interna de retorno hace que el VAN se vuelva 0:

TIR= 20,27%

5.7.4 Tiempo de recuperación del dinero

Tabla 43
Recuperación de la inversión

VALORES CORRIENTES:		
AÑO		FCN
	1 \$	9.978,69
	2 \$	24.019,08
	3 \$	24.760,90
RECUPERACIÓN DE 3 AÑOS	\$	58.758,67
INVERSIÓN INICIAL	\$	62.236,53
RECUPERACIÓN DEL AÑO 3	\$	52.257,84

Fuente: Estado de flujo de efectivo

Elaborado por: La autora

	\$ 24.019,08	1	
	\$ 52.257,84	X	
			2,18
RECUPERACIÓN	X		3,18
Años		Meses	Días
3		2	3

5.7.5 Costo beneficio

COSTO/BENEFICIO = Ingresos deflactados del FCN/Egresos deflactados del FCN

COSTO/BENEFICIO > 1 : tiene más ingresos que egresos

COSTO/BENEFICIO < 1 : los egresos superan a los ingresos

COSTO/BENEFICIO = 1 : presenta indiferencia

Tabla 44
Ingresos deflactados

Años	Ingresos Deflactados	Egresos Deflactados
Año 1	8986,28	\$ 44,80
Año 2	\$ 27.981,93	\$ 5.788,05
Año 3	\$ 26.334,18	\$ 5.782,43
Año 4	\$ 25.007,32	\$ 5.777,24
Año 5	\$ 23.910,19	\$ 5.772,44
Total	\$ 112.219,91	\$ 23.164,96
VAN	\$ 101.405,67	\$ 23.144,19

Fuente: Flujo de caja proyectado

Elaborado por: La autora

Costo/beneficio = 4,38

Por cada dólar gastado se ha recibido \$ 4,38 dólares de ingreso.

Tasa de rendimiento beneficio/costo

$$TRBC = \frac{\text{Ingresos deflactados}}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$TRBC = \frac{112.219,91}{62.236,53}$$

TRBC = 1,63

Por cada dólar de inversión se recibe en ingresos \$1,63

5.7.6 Punto de equilibrio

$$PE = \frac{\text{Inversión fija} + \text{Costo fijo}}{\text{Margen de Contribución}}$$

$$PE = \frac{24139,94 + 994,25}{1,10}$$

$$MC = PV - CV \quad 1,10$$

Punto de equilibrio \$35.403,49

5.8 Conclusiones del estudio financiero

- ✓ La utilidad neta del ejercicio no es cuantiosa pero permite con esta subsistir en el mercado y poder seguir funcionando y aumentando las ventas a medida que transcurra el tiempo.
- ✓ El VAN y la TIR no son exageradas en sus valores, por lo que permite apreciar que el proyecto ha tenido una correcta investigación y cuenta con datos cercanos a lo real y que no excede las expectativas de una microempresa en inicios.
- ✓ El tiempo de recuperación de la inversión en 3 años 2 meses, es razonable, puesto que la empresa es pequeña y no tiene utilidades demasiado altas y es una inversión que se espera resultados a largo plazo.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

La pequeña empresa se constituyó como unipersonal, si durante su existencia se requiere incremento de capital se considerará la posibilidad de aceptar a socios lo que permitirá realizar cambios en la estructura jurídica y en la titularidad de las acciones, la microempresa es perteneciente a una persona natural no obligada a llevar contabilidad.

6.1 Análisis interno de la microempresa

6.1.1 Nombre de la microempresa

Los nutrientes que tiene el espárrago son diversos y contribuyen en gran medida en la alimentación de las personas de toda edad, es por ello que la empresa se denominó ESPARRANUTRIV; con el eslogan “comer sano para vivir bien”.

6.1.2 Logotipo

Gráfico N° 22
Logotipo



Elaborado por: La autora
Año: 2015

6.1.3 Misión

Esparranutriv es una microempresa de producción y comercialización de espárrago en la parroquia Pablo Arenas, que potencializa la agricultura del sector, cuenta con trabajadores capacitados y motivados y brinda productos de calidad a los consumidores nacionales.

6.1.4 Visión

En el año 2020 microempresa Esparranutriv será un referente de la producción agrícola de espárrago con certificaciones de calidad, mejores canales de distribución del producto y ampliará la cobertura a la zona uno.

6.1.5 Objetivos micro empresariales

- ✓ Comercializar productos de calidad que satisfagan las necesidades de los consumidores.
- ✓ Obtener réditos económicos para poder sustentar la microempresa y fortalecer las actividades agrícolas.
- ✓ Potenciar la iniciativa de los trabajadores, implementar nuevas técnicas agrícolas para el mejor desarrollo y calidad del producto.
- ✓ Utilizar adecuadamente los recursos humanos y materiales de la microempresa para

6.1.6 Políticas micro empresariales

Políticas contables

- ✓ El equipo de cómputo tendrá un valor residual de \$ 1,00 para poder seguirlo utilizando hasta que sea necesario la reinversión en un equipo nuevo.

- ✓ Registrar las actividades contables para tener un registro de las entradas y salidas de dinero.
- ✓ El pago a los obreros se lo debe realizar en efectivo y de manera quincenal.
- ✓ Se debe obtener una cuenta bancaria conjunta.
- ✓ El pago a los empleados administrativos se los debe realizar en cheque o transferencia bancaria.

Políticas de calidad

- ✓ Mejorar continuamente el producto.
- ✓ Otorgar reconocimientos a quien aporte con ideas para el mejoramiento de la calidad.
- ✓ Fomentar la oportunidad de crecimiento.

Políticas de producción

- ✓ Se debe utilizar los implementos de seguridad para realizar el trabajo.
- ✓ No desperdicio de insumos agrícolas.
- ✓ Brindar cursos para mejorar tiempo y calidad del producto.

Políticas comerciales

- ✓ Buscar nuevos mercados y expansión a otra provincia.
- ✓ Introducir la marca en el producto.
- ✓ Entregar los pedidos a tiempo y con la medida exacta.

6.1.7 Principios y valores

Principios

Responsabilidad. En las actividades realizadas en la empresa como la puntualidad, ejecución del trabajo asignado, entre otros.

Compromiso. Con los clientes y la microempresa al entregar producto de calidad; sentirse pertenecientes como parte activa e indispensable para su funcionamiento.

Trabajo en equipo. Unir diferentes talentos, opiniones, conocimientos fortalece a la organización para obtener mejores resultados y así poder satisfacer las necesidades de los clientes.

Valores

Ética. Realizar todas las actividades con honestidad y rectitud dentro de la empresa así también hacia los clientes, siendo justos y equitativos en cada decisión tomada.

Honestidad. En el trabajo respetando tiempos y acciones, laborar con transparencia y siendo justos con los clientes en el producto que se ofrece.

Respeto. Hacia los superiores, respetando el nivel jerárquico, hacia los clientes y las familias que dependen de las actividades micro empresariales.

6.2 Estructura orgánica de la microempresa

6.2.1 Organigrama de la microempresa

Los organigramas son la representación gráfica de la estructura orgánica de una

microempresa que refleja en forma esquemática la posición de las áreas que la integran con sus distintos niveles.

Niveles administrativos

En la estructura diseñada para la microempresa se observa los siguientes niveles jerárquicos:

Nivel directivo

Es el encargado del control, representa legalmente a la organización, la función principal será tomar las decisiones de gerencia para el éxito de las actividades y mejoramiento continuo.

Nivel auxiliar

En este nivel se realiza las funciones de oficina es un apoyo al nivel directivo y también puede aportar con ideas.

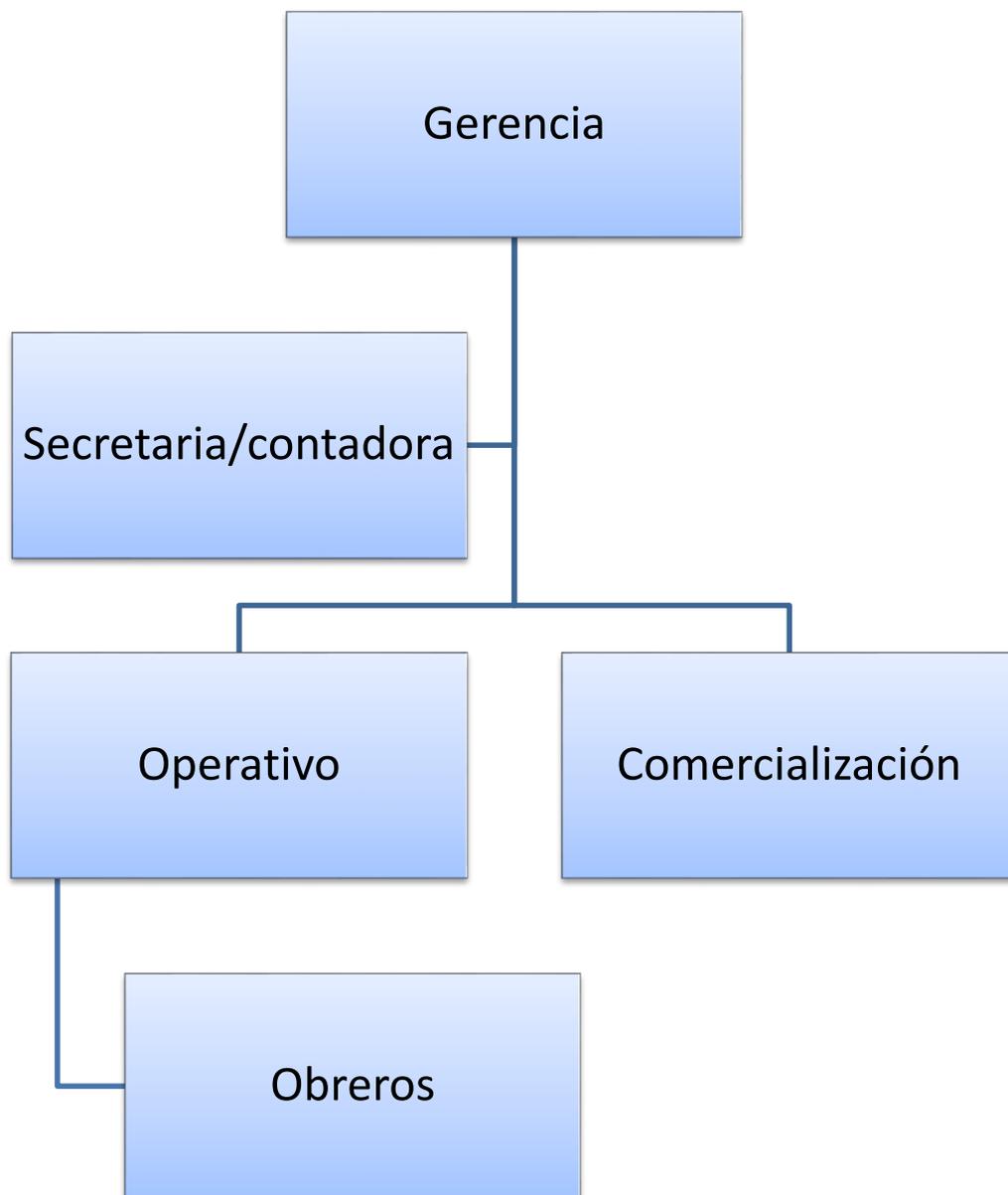
Nivel operativo

El nivel operativo es el encargado en efectuar las actividades de producción y etapas requeridas para obtener el producto final, la parte operativa está compuesta por cinco personas.

6.2.2 Organigrama estructural

Se expone de manera gráfica los distintos niveles que se componen en la microempresa unipersonal.

Gráfico N° 23
Organigrama



Elaborado por: La autora
Año: 2015

6.3 Descripción de puestos y funciones

Tabla 45

Descripción de puestos y funciones Gerencia

		Esparranutriv	
		Descripción del puesto: Gerencia	
Perfil del puesto - Compromiso ético. - Generación de ideas. - Pensamiento analítico. - Coordinación de personal. - Liderazgo		Actividades 1. Dirigir y coordinar las actividades de la microempresa y velar por la correcta realización. 2. Tener un control constante del logro de los objetivos. 3. Tomar decisiones trascendentales para la organización. 4. Aportar con nuevas ideas que vayan en beneficio de la microempresa. 5. Dirigir las actividades generales de la pequeña empresa.	
Conocimientos específicos - Manejo de paquetes informáticos. - Normativa legal. - Control y evaluación de la administración de los recursos de la pequeña empresa.			
Requisitos - Estudios superiores en administración de empresas o carreras afines. - Experiencia mínima de 2 años. - Disponibilidad de tiempo completo.			
Elaborado por:	Revisado por:	Autorizado por:	

Elaborado por: La autora

Año: 2015

Tabla 46
Descripción de puesto y funciones Secretaria- Contadora

	Esparranutriv	
Descripción del puesto: Secretaria - Contadora		
<p>Perfil del puesto -</p> <p>Independencia mental</p> <ul style="list-style-type: none"> - Compromiso ético - Estabilidad emocional - Generador de ideas. - Generador de confianza. 	<p>Actividades</p> <p>1. Llevar los registros contables de la microempresa.</p> <p>2. Clasificar, guardar y resumir información numérica y financiera para recopilar asientos contables en los libros.</p> <p>3. Llenar y enviar formularios de compensación a trabajadores.</p> <p>4. Realizar los pedidos de la materia prima e insumos para la elaboración del producto.</p>	
<p>Conocimientos específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Habilidades en relaciones interpersonales. - Manejo de paquetes informáticos y contables. - Normativa legal. - Gestión tributaria 		
<p>Requisitos -</p> <p>Estudios superiores en contabilidad C.P.A</p> <ul style="list-style-type: none"> - Experiencia de 2 a 3 años en cargos similares. 		
Elaborado por:	Revisado por:	Autorizado por:

Elaborado por: La autora
Año: 2015

Tabla 47
Descripción de puesto y funciones Obrero

	Esparranutriv	
	Descripción del puesto: Obrero	
<p>Perfil del puesto</p> <ul style="list-style-type: none"> - Persona altamente responsable. - Optimizador de los recursos productivos. - Dominio en agricultura 	<p>Actividades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mantener el control de los cuidados de la plantación. 2. Regar la plantación cuando sea requerido. 3. Abonar el cultivo en el tiempo previsto. 4. Controlar la presencia de plagas y enfermedades. 5. Cosechar sin dañar el cultivo. 6. Procesar, limpiar y empacar con eficiencia el espárrago. 	
<p>Conocimientos específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento en cultivos agrícolas. - Técnicas para manejo apropiado de abonos y fertilizantes. 		
<p>Requisitos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Experiencia mínima de 2 años en cultivos de espárrago. - Ser mayor de 18 años. 		
Elaborado por:	Revisado por:	Autorizado por:

Elaborado por: La autora
Año: 2015

6.4 Análisis legal

6.4.1 Nombre o razón social

Al ser una persona natural la razón social es la siguiente Gordillo Torres Johana Patricia.

6.4.2 Figura jurídica

Domicilio

El domicilio es en la República del Ecuador, provincia de Imbabura, cantón Urcuquí, parroquia de Pablo Arenas.

Apertura de cuenta

Se necesitó una cuenta en el banco de Fomento a nombre de la persona interesada en crear la microempresa.

Representante legal: Gordillo Torres Johana Patricia

6.4.3 Requisitos para iniciar la microempresa

Permisos de funcionamiento

Los requisitos para el funcionamiento son los siguientes:

- ✓ Registro único de contribuyentes
- ✓ Patente Municipal que es el permiso obligatorio para el ejercicio de una actividad económica habitual.
- ✓ Permiso sanitario para el funcionamiento

Requisitos para obtener el RUC

- ✓ Cédula de ciudadanía y certificado de votación.
- ✓ Recibo de agua luz o teléfono.
- ✓ Contrato o factura de arrendamiento, contrato de comodato.
- ✓ Estado de cuenta bancario o tarjeta de crédito.
- ✓ Patente municipal, permiso de bomberos.
- ✓ Escritura de compra venta del inmueble o certificado del registro de la propiedad.
- ✓ Certificado de la junta parroquial.
- ✓ Carta de cesión de uso gratuito del inmueble.

Requisitos para obtener la Patente Municipal

- ✓ Recibos de pago del último impuesto predial
- ✓ RUC
- ✓ Cedula de Ciudadanía
- ✓ Formulario de declaración de patentes

Requisitos para obtener el permiso Sanitario

- ✓ Copia de la cédula
- ✓ Dos fotografías
- ✓ Examen médico
- ✓ Llenar la solicitud de permiso de funcionamiento
- ✓ Inspección y verificación física de los requisitos técnicos y sanitarios
- ✓ Entrega del informe final
- ✓ Estudio y emisión del permiso de funcionamiento, el cual tiene vigencia de un año.

Pago de Bomberos

Con el pago de la patente (10%) se cubre el servicio que da el cuerpo de bomberos a todos los locales que desarrollan actividades económicas, mediante el cual recomiendan la instalación de equipos contra incendios o las seguridades que deben tener.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

Se conoce cuáles son los efectos de la creación de la microempresa en un enfoque positivo y negativo en los ámbitos que se consideró más importantes como son socio-económico, empresarial, educativo y ambiental.

Para un análisis cuantitativo y cualitativo se realizó una matriz de valoración para analizar individualmente cada impacto para luego concluir con un análisis general.

Matriz de valoración de impactos

Valoración	Nivel de impacto
3	Impacto alto positivo
2	Impacto medio positivo
1	Impacto bajo positivo
0	No hay impacto
-1	Impacto bajo negativo
-2	Impacto medio negativo
-3	Impacto alto negativo

Establecidos los niveles de impacto a cada indicador se sumó los valores, se procedió aplicar la fórmula que da un resultado ponderado sea positivo o negativo.

$$\frac{\sum}{N1} \frac{\text{Sumatoria de indicadores}}{\text{Número de indicadores}}$$

7.1 Impacto socio-económico

Tabla 48
Impacto socio económico

Factores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Nivel de ingresos							X	3
Nuevas fuentes de trabajo.						X		2
Estabilidad laboral						X		2
Mejores condiciones de vida						X		2
Total						6	3	9

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

El impacto socio-económico equivale a 2 está entre un nivel alto y medio positivo.

Análisis

Con la creación de la microempresa de producción y comercialización de espárrago se aumentará la dinámica comercial en la parroquia, por los ingresos de los trabajadores que laboran en la microempresa. Generará siete fuentes de trabajo y logrará mejores oportunidades para sus familias. Con el cambio en la economía del país la microempresa debe adaptarse a las situaciones actuales.

7.2 Impacto empresarial

Tabla 49
Impacto empresarial

Factores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Fortalecimiento del sector microempresarial						X		2
Mejoramiento de los niveles competitivos.						X		2
Incremento de niveles productivos							X	3
Crecimiento agrícola						X		2
Total						6	3	9

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

El resultado de impacto empresarial es 2,25 tendrá un nivel medio positivo.

Análisis

El fortalecimiento micro empresarial está enfocado al desarrollo de los pequeños productores del sector, el mismo generará un impacto positivo, ya que encaminará a la creación de nuevos proyectos, con ello el mejoramiento de los niveles competitivos que están basados en la aplicación de nuevos métodos de producción y comercialización, permitirá que el producto sea entregado al mercado en condiciones óptimas. Se incrementará la producción lo que es una ventaja porque permitirá al agricultor cubrir la demanda del producto en el mercado, impidiendo que exista la necesidad de importar. La aplicación del nuevo proyecto es un ejemplo de producción para el sector obteniendo interés de sembrar productos nuevos que les permitan obtener mejores resultados.

7.3 Impacto educativo

Tabla 50
Impacto educativo

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Generación de conocimiento						X		2
Mejoramiento técnico						X		2
Capacitación continua							X	3
Interés por el producto							X	3
Total						4	6	10

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

Se obtiene como resultado un equivalente de 2,5 se encuentra entre un nivel alto positivo y medio positivo.

Análisis

Al ser un proyecto productivo permite la generación de nuevas aplicaciones en conocimientos, es decir, nuevos procesos, técnicas para la producción agrícola esperando resultados a menor tiempo y a menor costo. Con la creación de la microempresa se realizó la aplicación de técnicas donde permita aplicar nuevos proceso de producción para este tipo de cultivos. La capacitación continua es importante permite mejorar el conocimiento de cada uno de los empleados que se encuentra a cargo del cuidado de la producción para mejorar la calidad.

7.4 Impacto ambiental

Tabla 51
Impacto ambiental

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Trabajo sin tóxicos		X						-2
Producción natural		X						-2
Salud humana		X						-2
Contaminación ambiental	X							-3
Total	-3	-6						-9

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

El resultado es -2, el impacto ambiental se ubica en la tabla de medición en medio negativo.

Análisis

Existe una ventaja en la producción del espárrago es un producto que no utiliza demasiados tóxicos, no requiere de muchos químicos para su cultivo, lo que significa que el impacto ambiental que presentará en su desarrollo será muy bajo, además la microempresa utilizará un sistema de cultivo 70% natural donde utilizó abonos orgánicos y se evitó la utilización de muchos insumos químicos, que contaminan el medio ambiente. El producto por ser de consumo humano está controlado en su proceso de producción, se trató de no aplicar abonos que contengan altos porcentaje de químico, se utilizó productos naturales para su cuidado. La microempresa desde el inicio de sus actividades toma en cuenta los procesos y técnicas que debe utilizar para no generar efectos negativos que perjudiquen al entorno del sector y evitar alteraciones futuras que contribuyan a la contaminación del medio ambiente.

7.5 Impacto cultural

Tabla 52
Impacto cultural

Factores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Actividades culturales				X				0
Conocimientos ancestrales						X		2
Costumbres alimenticias							X	3
Total				0	0	2	3	5

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

Se obtiene como resultado un equivalente de 1,6 se encuentra entre un bajo positivo.

Análisis

En lo que se refiere a la parte cultural no se influye mucho por motivo que la microempresa no interviene en los aspectos culturales de la parroquia como son la religión, etnia; las costumbres ancestrales del trabajo agrícola se mantendrán pero con nuevos procesos de producción que mejoren el tiempo y costo, en la preservación de valores se fomentará dentro de la organización, para ayudar a mantener las tradiciones de valores éticos y morales. En la parte de costumbres alimenticias se tiene un impacto alto porque las personas no tienen la costumbre de comer espárrago, se logrará la compra con campañas publicitarias efectivas para lograr la aceptación de los consumidores.

CONCLUSIONES

- ✓ El lugar establecido para desarrollar el proyecto es muy adecuado para el tipo de cultivo, cuenta con los implementos necesarios para que la planta crezca eficientemente.
- ✓ Los requerimientos legales, políticos y técnicos son varios en cuanto a agricultura y se deben cumplir a cabalidad para obtener mejores resultados, además se pudo recabar los diferentes incentivos que da el gobierno para este sector.
- ✓ El producto tiene aceptabilidad en el mercado, la demanda potencial a satisfacer es alta pero se tomó un 14,5% por la capacidad instalada de la microempresa; la información primaria obtenida fue de ayuda para continuar con la investigación.
- ✓ El proceso productivo y de comercialización está totalmente establecido, el presupuesto técnico es oneroso por el periodo de crecimiento de la planta, lo que eleva el capital de trabajo; la macro y micro localización fue establecida estratégicamente.
- ✓ La inversión es justificada con los ingresos proyectados, no será recuperada en corto tiempo pero es aceptable porque es de cuantioso valor; los indicadores financieros muestran cantidades favorables que impulsan la realización del proyecto.
- ✓ La estructura orgánica de la microempresa es reducida por su tipo; en el análisis interno se destacó las prioridades y compromiso hacia los clientes y trabajadores; es imprescindible que el personal se sienta incluido para lograr los objetivos planeados.
- ✓ Los impactos son positivos en su totalidad en los ámbitos abarcados en la investigación, actualmente la responsabilidad social es importante en toda organización lo que se ha mantenido y tomado como referente para realizar las operaciones.

RECOMENDACIONES

- ✓ Realizar nuevos estudios, se recomienda actualizarlos al año presente y seguir realizando estudios cada 2 años para observar los impactos que genera el proyecto y tomar medidas en el caso que sea necesario.
- ✓ Investigar constantemente para mejorar técnicas y conocer nuevos beneficios y poder aplicarlos en bien de la microempresa.
- ✓ Realizar una encuesta una vez introducido el producto para conocer la satisfacción de los clientes y los nuevos requerimientos sobre el producto.
- ✓ Capacitar a las personas del sector en su profesión principal que es la agricultura para tener personal apto y seguir impulsando el sistema productivo.
- ✓ Tratar de reducir costos sin afectar la calidad del producto para que exista mayor rentabilidad.
- ✓ Ampliar el personal según avance la microempresa y si es necesario cambiar la figura jurídica.
- ✓ Reducir el impacto ambiental y aumentar los impactos socio económico, empresarial, educativo, ambiental y cultural para una integración total con el lugar en donde se ubica el proyecto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre, E. (2008). *Diseño y Gestión de Microempresas*. CODU.
- Archive, A. (21 de 02 de 2012). *Crecen Negocios*. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/los-estados-financieros/>
- Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.
- Baca, G. (2013). *Evaluación de proyectos* (Septima ed.). Mexico: McGraw-Hill.
- Cegarra, J. (2011). *Metodología de la Investigación Científica y Tecnológica*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Cengage Learning. (2010). *Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas*. México: Paraninfo.
- Córdova, M. (2011). *Formulación y Evaluación de proyectos*. Ecoe Ediciones.
- Fernandez, G., & Quintero, V. (2010). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. México : Instituto Politécnico Nacional.
- Ferreira, A., & Longhi, A. D. (2010). *Metodología de la Investigación* . Córdoba: Grupo Encuentro .
- GAD Pablo Arenas. (2010). *Documentos históricos Pablo Arenas* . Urcuquí.
- Gan, F., & Berbel, G. (2011). *Manual de Recursos Humanos*. Barcelona: UOC.
- Jacques, L., Cisneros, L., & Mejía, J. (2011). *Administración de PYMES*. México: Pearson Educación.
- Leiva, F. (2010). *Nociones de Metodología de Investigación Científica*. Quito: 5ta Edición.
- Ley de Justicia Laboral*. (2015). Quito.
- Monteros, E. (2010). *Manual de Gestión Microempresarial*. Universitaria.
- Morán Delgado, G., & Alvarado Cervantes, D. G. (2013). *Métodos de Investigación*. México: Pearson Educación.
- Morán, G., & Alvarado, D. (2013). *Métodos de Investigación* . México: Pearson Educación.
- Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversion formulacion y evaluacion* (Segunda ed.). (I. F. Maluf, Ed.) Chile: Pearson Educacion.

LINOGRAFÍA

Asparagus officinalis. (29 de abril de 2015). *Wikipedia, La enciclopedia libre*. Obtenido de http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Asparagus_officinalis&oldid=82112700.

deDios, J. (24 de 01 de 2012). *Micro y macrolocalización*. Obtenido de <http://macroymicrolocalizacin.blogspot.com/>

Díaz, D. (7 de 12 de 2011). *hsnstore*. Obtenido de <http://blog.hsnstore.com/beneficios-de-los-espárragos-para-la-salud/>

Kaseng, F., & Guillen, O. (14 de 01 de 2014). *Calaméo*. Obtenido de Guia Práctica para Elaborar Plan de Tesis y Tesis de Post Grado: <http://es.calameo.com/read/0025973564309b9a75b6f>

WEB GRAFÍA

Archive, A. (21 de 02 de 2012). *Crecen Negocios*. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/los-estados-financieros/>

Muñiz, R. (2015). *Marketing XXI*. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/canales-de-distribucion-63.htm>

SRI. (s.f.). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de www.sri.gob.ec

ZIPMEC. (10 de 01 de 2013). *zipmec*. Obtenido de <http://www.zipmec.com/es/espárragos-historia-produccion-comercio.html>

ANEXOS

Anexo 2 Fotografías Ficha de observación

Gráfico N° 24

Ficha de observación - Lechuga



Fuente: Santa María

Gráfico N° 25

Ficha de observación - Brócoli



Fuente: Santa María

Gráfico N° 26

Ficha de observación - Lechuga akí



Fuente: Gran Akí

Gráfico N° 27

Ficha de observación - apio



Fuente: Gran Akí

Anexo 3 Encuesta a la población de Ibarra

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ENCUESTA DIRIGIDA A TRABAJADORES PÚBLICOS, PRIVADOS, SOCIOS Y
PATRONOS DE LA PARTE URBANA DE IBARRA

Responder marcando con una X en la opción que crea conveniente

Objetivo: Realizar el análisis de mercado para establecer el precio, plaza, promoción, oferta, demanda actual y futura, así visualizar el posicionamiento del producto.

1. ¿Usted consume verduras?

- Nunca ()
 Poca frecuencia ()
 Frecuentemente ()
 Muy frecuentemente ()

Indicador: hábitos de consumo.

2. ¿Con qué frecuencia consume verduras?

- Una vez en 15 días ()
 De 1 a 2 veces en semana ()
 De 3 a 4 veces en semana ()
 Todos los días ()

Indicador: frecuencia de comercialización, frecuencia de compra

3. ¿Cuántos kilos de verduras consume al mes?

- 1 kilo ()
 2 kilos ()
 3 kilos ()
 4 kilos ()

Indicador: nivel de producción, volumen de ventas

4. ¿Qué toma en cuenta al momento de comprar verduras?

- Color ()
 Sabor ()
 Precio ()
 Cantidad de vitaminas ()
 Presentación ()

Indicador: calidad del producto, presentación del producto

5. ¿Dónde adquiere las verduras?

Mercados () Comisariatos () Supermercados ()

Indicador: lugares de venta, canales de distribución.

6. ¿Le gustaría consumir espárragos?

Si () No ()

Indicador: mercado meta, aceptación del producto.

7. ¿Cuánto estará dispuesto a pagar por un kilo de espárrago?

\$ 1,20 () \$ 1,50 () \$ 2,00 () Más Cuanto? ()

Indicador: Poder adquisitivo

Edad: 24 a 35 () 35 a 40 () 41 en adelante ()

Género: Femenino () Masculino ()

Ocupación: empleado público () empleado privado () independiente ()

Ama de casa ()

Gracias!!

Anexo 4 Entrevista a Sandra Torres

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ENTREVISTA DIRIGIDA A SANDRA TORRES**

1. **¿Cuál es el proceso de producción de espárrago?**
Indicador: proceso de producción.
2. **¿Cuál sería el costo aproximado incurrido en la siembra de dos hectáreas del producto en mención?**
Indicador: Área de terreno, costo de implantación.
3. **¿Es necesario el uso medio o alto de químicos para su producción?**
Indicador: Proceso de cultivo
4. **El producto no es muy conocido actualmente ¿Piensa usted que tendrá la aceptación de los consumidores?**
Indicador: aceptación del producto
5. **¿Actualmente donde distribuyen el espárrago?**

Anexo 5 Entrevista a Franklin Ojada

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ENTREVISTA DIRIGIDA A FRANKLIN OJEDA**

1. **¿Qué requerimientos son necesarios para poder vender los productos a Santa María?**
2. **¿Con qué frecuencia reciben los productos?**
3. **¿Cómo debe ser entregada la presentación del producto?**
4. **¿Realizan convenios con agricultores?**
5. **¿Cuánto tiempo dura el producto en percha?**
6. **¿La cancelación del producto cada que tiempo se realiza?**
7. **¿La empresa tiene filiales del mismo tipo?**

Anexo 5 Censo a productores de espárrago**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA****CENSO A PRODUCTORES DE ESPÁRRAGO**

1. ¿Usted produce espárrago?

Si () No ()

2. ¿La venta de su producto es?

Directa ()

Por intermediario ()

3. ¿Qué cantidad de espárrago produce mensualmente?

..... kilos

4. ¿Cómo es la calidad del espárrago que entrega?

Excelente ()

Buena ()

Mala ()

5. ¿Su producto tiene una marca?

Si () No ()

Anexo 6 proforma equipo de cómputo



Licenciada:

Johana Gordillo

Presente.

Ctd.	Características	V. Unitario	V. Total
2	IDEAL: Laptop HP Pavilion 15: intel core i5-4210U Turbo 2.7GHz/ 6GB ram/ 750GB disco/ LED 15.6 pulg. 1366x768px/ Teclado Numérico/ HDMI/ 1 USB 3.0/ DVD+-RW/ WEBCAM/ Windows 8.1 x 64Bits ->ESPAÑOL + RECOVERY/ 100% Nueva Refurbished HP/ 1 año garantía	\$650,00	1300,00
1	Impresora multifunción Canon 3510, Wifi, Duplex	\$101,00	\$101,00
2	Teléfono Daewoo DTD5500 Combo, manos libres, negro. Con agenda y pantalla retroiluminada.	\$47,99	\$47,99
Total a pagar incluido IVA			1448,99

Información al 0999767900

Anexo 7 Proforma maquinaria y equipo

Ferretería Quelal

Factura proforma: 45

Fecha: 03 de Junio del 2015

Inf. 0995858948

Cliente: Lic. Johana Gordillo

Dir: Tulcán y 13 de Abril

Presentamos la proforma de los artículos solicitados:

Ref.	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
283746	Capacidad del tanque de agua: 25L, Capacidad de combustible: 0.6, Cilindraje(cc): 26.	2	280	560
387139	Guadaña industrial marca stihl fs-450 alemana pude dar hasta 8930 revoluciones de las cuchillas	2	170	340
343556	Palas hanza	5	7	35
434467	Azadones herragro	5	8,6	43
223889	Carretillas truper	3	78	234
246968	Gavetas	30	4,5	135
645678	Cuchillos tramontina	10	2	20
324567	Balanzas Camry	2	55	110
965445	Machetes hanza	2	5,8	11,6
157968	Guantes	5	3	15
389086	Mascarillas	2	5	10
267979	Manguera por metros	10	0,45	4,5
TOTAL				1518,1

FERRETERIA "QUELAL"



Tel: 0995858948
RUC. 1004329254001
Urcuqui - Imbabura

Anexo 8 Pago de agua de regadío

CONSEJO DE AGUAS - ACEQUIA "LA ALEGRIA"
PABLO ARENAS

Año: 2014

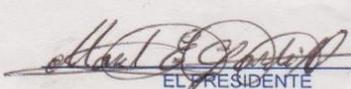
Nombre: Abelardo Torres N° 8

Ramal: Genové

Acciones: 2 9/14 Minutos: 592

Comienza: Martes 12:28 Termina: Martes 22:20

Impuesto: \$ 43,80


EL PRESIDENTE



Anexo 9 proforma de abono

Fertiliza
más calidad
mayor producción

**PRODUCTOS AGRICOLAS
Y VETERINARIOS**
PRODUMED CIA. LTDA.
RUC.: 1792438942001
Autorización SRI
Nº 1116124554

FACTURA
S 002-001 - 00
Nº 0036878

Matriz: Isla Marchena N42-13 y Av. de Los Granados. Quito
Dir.: Establecimiento: Av. Eugenio Espejo 4-44 y Av. Teodoro Gómez
Telefax: 06 2 645 072 (a media cuadra del Terminal Terrestre)
fertilizart@hotmail.com / Ibarra - Ecuador

Cliente :
Dirección: PABLO ARENAS BARRIO LA MERCED Fecha: 2015/01/26
Telef : 2683-159 Vendedor: 02 CULQUI DOM
RUC/CI. : Ref.: FC0000036878

Cant.	DETALLE	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	AG2408 HUMIVITA 45-25 30KLS	55.30 %	55.30
1	AB0171 AZUL ALEMAN 50KS	58.00 %	58.00
1	AB0187 18-46-0 U.N.A. 50 KG	33.95 %	33.95
4	AB0003 MURIATO DE POTASIO 0-0-60	25.90 %	103.60
2	AB1874 13-26-10-3 NUTRIMON COLOM	47.40 %	94.80
3	AG2228 AMINAMONT 720 LTR	5.10 %	15.30

ANULADO 2 SEP 2015

CONTADO

Debo y pagaré a la orden de FERTILIZA, en el lugar y la fecha que se reconenga el valor total expresado en este documento, más el interés legal permitido por mora, y me someto a los jueces competentes de la ciudad de Ibarra y al tramite ejecutivo o verbal sumario a elección de FERTILIZA.

RESPONSABLE CLIENTE

SUB TOT. 12 %	.00
SUB TOT. 0%	360.95
DESCUENTO	.00
SUB TOT.	.00
IVA 12 %	360.95
TOTAL \$	360.95

Córdova Fernández Nely Gardena - Imprenta "PERFECT PRINT" Oviedo 10-99 Telf.: 2 959 500
RUC: 1001487915001 Aut. 1146 F. Imp. 23-12-2014 Vence 23-12-2015 Del 35001 al 35000 (100x3)
Original: Cliente 1ra. Copia Emisor 2da. Copia: Sin valor tributario. Documento Categorizado: NG

Anexo 10 Categorías de ocupación de los Ibarreños

Categorías	Categorías de ocupación	
	Ibarra	
	Casos	% Casos
Empleado/a del estado, gobierno, municipio, consejo Provincial	9934	16,09%
Empleado/a privado/a	21441	34,74%
Jornaleo/a o peón	4593	7,44%
Patrono/a	3430	5,56%
Socio/a	1101	1,78%
Cuenta propia	15406	24,96%
Trabajador/a no remunerado	1143	1,85%
Empleado/a doméstico/a	2317	3,75%
Se ignora	2357	3,82%

Fuente: INEC
Año: 2010

Anexo 11 Carta de cesión de uso gratuito de bien inmueble**Carta de cesión de uso gratuito de bien inmueble**

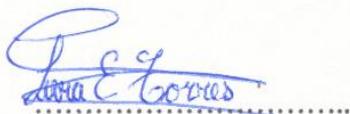
Fecha: 01 de julio del 2015

Señores

Servicio de Rentas Internas Ibarra

De mi consideración: Yo, Livia Esther Torres Gordillo con No. de cédula 1001416302 autorizo a Johana Patricia Gordillo Torres con cédula 1004113526 para que realice de manera gratuita su actividad económica Esparranutriv., cuyo terreno es de mi propiedad, para lo cual adjunto el pago del impuesto predial que consta a mi nombre.

Atentamente,



Livia Esther Torres Gordillo

1001416302

Anexo 12 Cronograma de cosecha

Metros cuadrados de terreno		Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre
Parte 1	3875	c	c	c	c	c	d	d	d	d	c	C	c
Parte 2	3875	c	c	c	c	c	d	d	d	d	c	c	c
Parte 3	3875	c	c	c	c	c	d	d	d	d	c	c	c
Parte 4	3875	c	c	c	c	c	d	d	d	d	c	c	c
Parte 5	3875	c	c	c	c	c	d	d	d	d	c	c	c
Parte 6	3875	c	c	c	c	c	d	d	d	d	c	c	c
Parte 7	3875	c	c	c	d	d	c	c	c	c	d	d	d
Parte 8	3875	c	c	c	d	d	c	c	c	c	d	d	d
Parte 9	3875	c	c	c	d	d	c	c	c	c	d	d	d
Parte 10	3875	c	c	c	d	d	c	c	c	c	d	d	d
Parte 11	3875	c	c	c	d	d	c	c	c	c	d	d	d
Parte 12	3875	c	c	c	d	d	c	c	c	c	d	d	d
Total kilos mensual	46500	10114	10114	10114	5057	5057	5115	5115	5115	5115	5115	5115	5115

c = cosecha

d = descanso