



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL

Tema:

“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA
DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, CANTÓN ANTONIO
ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”

AUTORA:

JOHANNA LISBETH AGUIRRE BENAVIDES

DIRECTOR

ECON. CERVANTES FERNÁNDEZ LUIS ARTURO

IBARRA, 2019

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo se realizó para determinar la factibilidad de la creación de una microempresa productora y comercializadora de productos agrícolas en la ciudad de Atuntaqui, cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura. Lo cual se consiguió a través de un estudio del diagnóstico de la situación actual de la producción y comercialización de tomate riñón, pimiento y cebolla paiteña de invernadero, donde se pretende determinar que la situación de dichos productos en términos generales es de buena aceptación, luego se procederá a la realización de un estudio de mercado donde se podrá evidenciar la demanda insatisfecha y si es favorable la implementación del proyecto debido a que en la Compañía de Economía Mixta Mercado Mayorista “COMERIBARRA” hay poca oferta por ser estos productos de primera necesidad, dando lugar a que se pueda ejecutar el proyecto de forma positiva. El fundamento teórico de esta investigación se apoyará en el análisis conceptual sobre microempresa, producción, producto, estados financieros, técnicas de medición de proyectos de inversión entre otros. De acuerdo al estudio técnico se mostrará tanto la micro y macro localización del proyecto, además su distribución, tamaño y capacidad. En la estructura organizacional se establece misión, visión, valores, organigrama, identificación de puestos y funciones del personal requerido para un óptimo funcionamiento. De acuerdo a la evaluación financiera nos permite identificar los aspectos más importantes para la determinación de este proyecto como algo tangible y real dentro de las actuales circunstancias por las que atraviesa la sociedad ecuatoriana. Los impactos que generará el presente proyecto son: económico, social y ambiental. Por último, tendremos conclusiones y recomendaciones sobre la creación de la microempresa misma que ayudará a satisfacer necesidades de los comerciantes y por ende del consumidor final.

ABSTRACT

This research was carried out to determine the feasibility of creating a microenterprise producing and commercializing agricultural products in the city of Atuntaqui, Antonio Ante canton, in the province of Imbabura. The research was performed through a diagnosis of the current production and marketing of tomatoes, pepper and onions in greenhouse conditions, then a market analysis will be carried out in order to evidence the unmet demand and favorable results of the implementation of the project because in "COMERIBARRA" Wholesale Market there is little supply of them. The theoretical frameworks of this research will be based on the conceptual analysis of microenterprise, production, product, financial statements and measurement techniques of investment projects, among others. According to the technical study, both the micro and macro location of the project will be shown, as well as its distribution, size and capacity. In the organizational structure, mission, vision, values, organization chart, identification of positions and functions of the personnel required for optimal functioning are established. According to the financial evaluation, the most important aspects for the consecution of this project within the current circumstances that Ecuadorian society are considered. The impacts that this project will generate are: economic, social and environmental. Finally, conclusions and recommendations on the creation of the creation of this micro-enterprise to satisfy the needs of the merchants and of the final consumer.

Victor Rodriguez
me



AUTORÍA

Yo, Johanna Lisbeth Aguirre Benavides portadora de la cedula de ciudadanía N° 100384927-8 declaro bajo juramento que el presente trabajo aquí descrito: **“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”** es de mi autoría y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente ante ningún tribunal de grado, ni calificación profesional; y se han respetado las diferentes fuentes de información y referencias bibliográficas incluidas en este documento.



Johanna Lisbeth Aguirre Benavides

C.I: 100384927-8

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la egresada Johanna Lisbeth Aguirre Benavides, para obtener el título de INGENIERIA COMERCIAL, cuyo tema es: **“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”**, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación del tribunal examinador que se le asigne.

Atentamente,



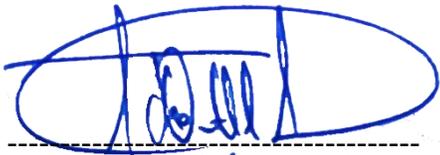
Econ. Luis Cervantes

DIRECTOR

CESION DE DERECHOS A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

Yo, Johanna Lisbeth Aguirre Benavides, portadora de la cedula de identidad N° 100384927-8, 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 autor (es) del trabajo de grado denominado: **“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERIA COMERCIAL en la Universidad Técnica del Norte quedando la universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized initial 'J' followed by several loops and a final vertical stroke, all contained within a large, horizontal oval shape. The signature is written on a dashed horizontal line.

Firma

Nombre: Johanna Lisbeth Aguirre Benavides

Cedula: 100384927-8

Fecha: 05/06/2019



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100384927-8		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Johanna Lisbeth Aguirre Benavides		
DIRECCIÓN:	Ibarra, río Chimbo 2-18 y río Curaray		
EMAIL:	johanna_28.06@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062540503	TELÉFONO MÓVIL:	0996927222
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	"CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA".		
AUTOR:	Johanna Lisbeth Aguirre Benavides		
FECHA:			
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	Pregrado		
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera Comercial		
ASESOR/DIRECTOR:	Econ. Luis Cervantes		

CONSTANCIAS

El autor manifiesta que la obra de la presente autorización es original y se ha desarrollado sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que son los titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad Técnica del Norte en caso de reclamo de terceros.

AUTOR:

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized 'J' followed by 'L', 'A', and 'B' in a cursive script, all enclosed within a large, horizontal oval shape.

Johanna Lisbeth Aguirre Benavides

C.I: 100384927-8

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico a mis padres porque siempre han trabajado duro para darme lo mejor, me han brindado su apoyo, comprensión y enseñanza para lograr ser la persona que soy en la actualidad.

A mi padre Juan Carlos Aguirre, por ser el mejor papá para mí y para mis hermanos por enseñarnos todos los días el valor del amor a la familia, siempre es un pilar en mi vida para sobrellevar situaciones tan difíciles, por demostrar el cariño incondicional que siente por mi madre y por nosotros sus hijos.

A mi madre María Benavides por ser la mujer más fuerte que nunca se rindió a pesar de todo el esfuerzo al que se tuvo que enfrentar, por cuidarme y darme todo su amor y permitirme también cuidar de ella, por enseñarme a no perder la fe, por ser mi fortaleza; y por hoy en día convertirse en la luz que ilumina mi camino desde su nueva casa en el cielo junto a Dios; estará sin duda por siempre en mi corazón.

A mis hermanos Carlos Aguirre y Ángel Aguirre porque ha sido maravilloso crecer con ustedes, gracias por brindarme su apoyo y amor toda la vida.

Johanna Lisbeth Aguirre Benavides

AGRADECIMIENTO

Mis profundos agradecimientos a Dios por todas las bendiciones por permitirme vivir este proceso a lado de mi familia, mis padres y mis hermanos que son los principales motores de mis sueños y de mis metas, el amor y paciencia recibido sus esfuerzos son impresionantes me han proporcionado todo lo que he necesitado, sus enseñanzas las aplico cada día; de verdad tengo mucho que agradecer ¡gracias a Dios! por permitirme tenerlos y ¡gracias a mis padres! por enseñarme el infinito amor de Dios.

A mi tía Lore Aguirre te agradezco profundamente tu ayuda, por ser parte de este trabajo, admiro toda la dedicación, amor y entrega que le brindaste, muchas gracias por tu constante motivación y cariño.

Agradezco a mi tía Olguita y Artury Villafuerte por estar siempre incondicionalmente apoyándonos a mí y a mi familia en todas las alegrías y tristezas que se han presentado.

A mi hermana mayor Xiomy Villafuerte y su familia, por brindarme su apoyo, por estar presentes en cualquier situación y mucho más cuando lo he necesitado.

Agradezco a mis tías Dianita, Lolita y Danita y a todos mis familiares por brindarme en los buenos y malos momentos su apoyo, cariño y ánimo para culminar esta etapa.

A mis amigos Bryan, Tania, Carito, Gabo y Mario que compartieron conmigo experiencias maravillosas a lo largo de este proceso.

Johanna Lisbeth Aguirre Benavides

ÍNDICE

1. TEMA	1
2. ANTECEDENTES	1
3. JUSTIFICACIÓN	2
4. OBJETIVOS DEL PROYECTO	2
4.1. Objetivo General	2
4.2. Objetivos Específicos	3
CAPÍTULO I	4
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	4
1.1. ANTECEDENTES	4
1.2. OBJETIVO	5
1.2.1. GENERAL	5
1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	5
1.3. VARIABLES DIAGNÓSTICAS	5
1.4. INDICADORES DEL DIAGNÓSTICO.....	5
1.5. MATRIZ RELACIÓN DIAGNÓSTICA	7
1.6.2. ASPECTO DEMOGRÁFICO.....	9
1.6.4. ASPECTO TECNOLÓGICO	14
CAPITULO II.....	21
	X

2. MARCO TEÓRICO.....	21
2.1.1. Microempresa.....	21
2.1.1.1. Clasificación nacional.....	21
2.2. Estudio de mercado	21
2.2.1. Investigación de mercado.....	22
2.2.2. Demanda	22
2.2.3. Demanda insatisfecha	23
2.2.5. Mercado meta.....	23
2.2.6. Segmentación de mercado	24
2.3. Estudio técnico	24
2.3.1. Tamaño del proyecto.....	25
2.3.2. Localización del proyecto	25
2.3.3. Ingeniería del proyecto.....	26
2.4. Estudio financiero.....	27
2.4.2. Gastos.....	27
2.5. Estructura organizacional	31
2.5.1. Organización de la empresa	31
2.5.2. Tipos de organización	32
2.5.3. Organigrama.....	32
2.5.4. Misión	33

2.5.5. Visión	33
2.6. Agrícola	34
2.6.4. Hortalizas	35
2.6.5. Tomate riñón	35
2.6.7. Cebolla	35
2.6.8. Invernadero	36
3. ESTUDIO DE MERCADO	37
3.5. Introducción.....	37
3.6. Objetivos.....	37
3.3. MATRIZ ESTUDIO DE MERCADO	38
3.3.1. Productos.....	39
IDENTIFICACIÓN Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	42
3.3.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	56
Demanda Actual de Tomate Riñón.....	56
Demanda Proyectada de Tomate Riñón	56
Demanda Actual de Pimiento	57
Demanda Actual de Cebolla Paiteña	58
3.3.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA	59
Oferta Actual de Tomate Riñón.....	60
Proyección de la Oferta de Tomate Riñón.....	60

3.5.	ANÁLISIS DEL PRECIO	65
3.5.1.1.1.	Proyección del precio de tomate riñón.....	68
3.5.1.1.2.	Proyección del precio de pimiento.....	71
3.5.2.	COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO	74
3.5.2.1.	Estrategias del producto	74
3.5.2.2.	Estrategias de precio	75
3.5.2.3.	Estrategia de Distribución.....	75
4.	ESTUDIO TÉCNICO	76
4.3.	Introducción.....	76
4.4.	Objetivos.....	76
	Objetivo general.....	76
4.4.	Localización de la planta	77
4.4.1.	Macro localización.....	77
4.4.2.	Micro localización.....	78
	Aspectos para definir la Micro localización.	78
4.5.	Tamaño del proyecto	80
	La demanda.....	80
4.5.1.	Financiamiento.....	81
4.5.2.	Disponibilidad de la materia prima	82
4.5.2.1.	Disponibilidad de Mano de Obra	82

4.5.3.	Capacidad del proyecto	82
4.6.	Ingeniería del proyecto	85
4.6.1.	Diseño de la planta.....	85
4.7.	Procesos de la planta.....	86
4.7.1.	Flujogramas de Procesos.....	86
4.7.1.1.	Proceso de Producción	86
4.7.1.2.	Proceso de comercialización.....	87
4.8.	Inversiones.....	88
4.8.1.	Inversiones fijas	88
4.9.	Capital del trabajo	90
4.10.	Gastos Administrativos	92
4.11.	Gastos de ventas.....	94
4.12.	Resumen Capital de Trabajo	95
4.13.	Resumen de la Inversión	96
4.14.	Financiamiento del proyecto.....	96
5.	ESTUDIO FINANCIERO	97
5.1.	Introducción.....	97
5.2.	Objetivos.....	97
5.3.	Presupuesto de ingresos.....	97
5.4.	Presupuesto de Egresos	99

5.4.3.	Gasto de ventas	103
5.4.4.	Gastos financieros	104
5.4.5.	Resumen de Egresos	107
5.4.6.	Estado de situación inicial.....	108
5.4.7.	Estado de resultados.....	109
5.5.	Flujo de caja.....	110
5.6.	Evaluación financiera	111
5.7.	Punto de Equilibrio.....	115
6.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	123
6.1.	Introducción.....	123
6.2.	Objetivos.....	123
6.3.	Nombre de la empresa	123
6.4.	Propuesta Administrativa	124
6.6.	Estructura organizacional	126
6.7.	Permisos legales	127
7.	IMPACTOS DEL PROYECTO	131
7.1.	Introducción.....	131
7.2.	Impacto Económico	132
7.3.	Impacto social.....	133
7.4.	Impacto Ambiental	134

8. CONCLUSIONES:.....	136
10. FUENTES DE INFORMACIÓN.....	139
Bibliografía.....	139
Tabla 1 Relación Diagnostica.....	7
Tabla 2 Factores Naturales de Antonio Ante.....	8
Tabla 3 Proveedores	13
Tabla 4 Matriz AOOR	19
Tabla 5 Clasificación Nacional de las Empresas	21
Tabla 6 Matriz Estudio de Mercado	38
Tabla 7 Unidades de comercialización tomate riñón.....	39
Tabla 8 Unidades de comercialización pimiento.....	40
Tabla 9 Unidades de comercialización cebolla paiteña.....	41
Tabla 10 Locales que expenden hortalizas	42
Tabla 11 Tipo de productos	44
Tabla 12 Tiempo de Actividad Comercial.....	45
Tabla 13 Cantidad de compra tomate riñón.....	46
Tabla 14 Cantidad de compra pimiento.....	47
Tabla 15 Cantidad de compra cebolla paiteña.....	48
Tabla 16 Precios	49
Tabla 17 Variación de precios tomate riñón.....	50
Tabla 18 Variación de precios pimiento (Mínimo)	51
Tabla 19 Variación de precios pimiento (Máximo).....	51

Tabla 20 Variación de precios cebolla paitaña (Mínimo)	52
Tabla 21 Variación de precios cebolla paitaña (Máximo).....	52
Tabla 22 Productores	53
Tabla 23 Rentabilidad de la actividad	54
Tabla 24 Canales de Comercialización.....	55
Tabla 25 Demanda actual de tomate riñón	56
Tabla 26 Demanda Proyectada de Tomate Riñón	57
Tabla 27 Demanda actual de pimiento	57
Tabla 28 Demanda proyectada de pimiento	58
Tabla 29 Demanda Actual de Cebolla Paitaña	58
Tabla 30 Demanda proyectada de pimiento	59
Tabla 31 Oferta actual tomate riñón	60
Tabla 32 Producción anual tomate riñón	60
Tabla 33 Oferta proyectada tomate riñón	61
Tabla 34 Oferta actual pimiento	61
Tabla 35 Producción anual pimiento	61
Tabla 36 Proyección de la oferta de pimiento	62
Tabla 37 Oferta actual de cebolla paitaña.....	62
Tabla 38 Producción anual cebolla paitaña	63
Tabla 39 Proyección de la oferta cebolla paitaña	63
Tabla 40 Demanda Insatisfecha tomate riñón	64
Tabla 41 Demanda insatisfecha pimiento.....	64
Tabla 42 Demanda insatisfecha cebolla paitaña.....	65

Tabla 43 Variación de precios tomate riñón según comerciantes (Mínimo).....	65
Tabla 44 Variación del precio comerciantes (Máximo)	66
Tabla 45 Promedio de precios	66
Tabla 46 Variación de precios según COMERIBARRA	67
Tabla 47 Proyección de precios de tomate riñón.....	68
Tabla 48 Variación de precios pimiento según comerciantes (Mínimo).....	68
Tabla 49 Variación de precios pimiento según comerciantes (Máximo)	69
Tabla 50 Promedio de precios pimiento	69
Tabla 51 Variación de precios según COMERIBARRA	70
Tabla 52 Proyección de precios pimiento.....	71
Tabla 53 Variación de precios cebolla paiteña según comerciantes (Mínimo)	71
Tabla 54 Variación de precios cebolla paiteña según comerciantes (Máximo)	72
Tabla 55 Promedio de precios cebolla paiteña	72
Tabla 56 Variación de precios cebolla paiteña según COMERCIBARRA.....	73
Tabla 57 Proyección de precios cebolla paiteña.....	74
Tabla 58 Análisis de ubicación.....	79
Tabla 59 Demanda proyectada tomate riñón	80
Tabla 60 Demanda proyecta pimiento	81
Tabla 61 Demanda proyectada cebolla paiteña	81
Tabla 62 Programa de producción anual tomate riñón.....	83
Tabla 63 Programa de producción anual de Pimiento	83
Tabla 64 Programa de producción anual de Cebolla Paiteña	84
Tabla 65 Inversiones fijas Invernadero.....	88

Tabla 66 Inversiones fijas Instalación invernadero	88
Tabla 67 Inversiones fijas plástico invernadero	88
Tabla 68 Inversiones fijas Zarán.....	89
Tabla 69 Inversiones fijas Vehículo	89
Tabla 70 Inversiones fijas Herramientas	89
Tabla 71 Cuadro resumen Inversiones fijas.....	90
Tabla 72 MPD Plantas tomate riñón.....	90
Tabla 73 MPD Abonos e insumos químicos	91
Tabla 74 MPD Abonos e insumos orgánicos	91
Tabla 75 MOD Sueldos	91
Tabla 76 Resumen Sueldos.....	92
Tabla 77 Materia prima indirecta	92
Tabla 78 Gasto arriendo.....	93
Tabla 79 Gasto servicios básicos	93
Tabla 80 Gasto sueldo administrador	94
Tabla 81 Gasto sueldo administrador	94
Tabla 82 Gasto tarjetas de publicidad.....	94
Tabla 83 Gasto combustible	95
Tabla 84 Capital de trabajo.....	95
Tabla 85 Gastos de constitución	96
Tabla 86 Resumen de la Inversión.....	96
Tabla 87 Financiamiento del proyecto	96
Tabla 88 Productos Agrícolas TOPIC Presupuesto de ingresos tomate riñón	98

Tabla 89 Productos Agrícolas TOPIC Presupuesto de ingresos pimiento	98
Tabla 90 Productos Agrícolas TOPIC Presupuesto de ingresos cebolla paiteña.....	98
Tabla 91 Productos Agrícolas TOPIC proyección de egresos MPD	99
Tabla 92 Productos Agrícolas TOPIC Tendencia de crecimiento SBU	100
Tabla 93 Productos Agrícolas TOPIC Proyección de sueldos	100
Tabla 94 Productos Agrícolas TOPIC Proyección de sueldo 4 obreros	101
Tabla 95 Productos Agrícolas TOPIC Proyección CIF	101
Tabla 96 Resumen Costos de producción.....	101
Tabla 97 Proyección gasto arriendo	102
Tabla 98 Proyección servicios básicos	102
Tabla 99 Proyección sueldo gerente	102
Tabla 100 Resumen gastos administrativos.....	103
Tabla 101 Proyección gasto publicidad.....	103
Tabla 102 Proyección gasto combustible	103
Tabla 103 Proyección gasto de ventas.....	104
Tabla 104 Tabla de amortización	105
Tabla 105 Gasto interés	105
Tabla 106 Depreciaciones.....	106
Tabla 107 Proyecciones egresos.....	107
Tabla 108 Productos Agrícolas TOPIC Estado de situación inicial	108
Tabla 109 Productos Agrícolas TOPIC Estado de resultados	109
Tabla 110 Productos Agrícolas TOPIC Flujo de caja	110
Tabla 111 Costo de oportunidad.....	111

Tabla 112 Cálculo VAN	113
Tabla 113 Cálculo período de recuperación	114
Tabla 114 Cálculo TIR	114
Tabla 115 Ventas tomate riñón.....	115
Tabla 116 Resumen de Gastos.....	115
Tabla 117 Costos de producción tomate riñón	116
Tabla 118 Ventas Pimiento.....	118
Tabla 119 Resumen gastos fijos	118
Tabla 120 Costos de producción pimiento	118
Tabla 121 Ventas cebolla paitaña	120
Tabla 122 Resumen gastos fijos	120
Tabla 123 Costos de producción cebolla paitaña	121
Tabla 124 Matriz impactos	131
Tabla 125 Matriz impacto económico	132
Tabla 126 Matriz impacto social	133
Tabla 127 Matriz Impacto social	134
Gráfico 1 Tipo de Producto	44
Gráfico 2 Tiempo de actividad comercial	45
Gráfico 3 Cantidad de compra tomate riñón.....	46
Gráfico 4 Cantidad de compra pimiento.....	47
Gráfico 5 Cantidad de compra cebolla paitaña.....	48
Gráfico 6 Precios	49
Gráfico 7 Variación de precios tomate riñón.....	50

Gráfico 8 Variación de precios pimiento.....	51
Gráfico 9 Variación de precios cebolla paiteña.....	52
Gráfico 10 Productores.....	53
Gráfico 11 Rentabilidad de la actividad.....	54
Gráfico 12 Canales de Comercialización.....	55
Gráfico 13 Punto de Equilibrio Tomate riñón.....	117
Gráfico 14 Punto de equilibrio Pimiento.....	120
Gráfico 15 Punto de equilibrio Cebolla Paiteña.....	122
Ilustración 1 Canales de distribución.....	75
Ilustración 2 Mapa provincia de Imbabura.....	77
Ilustración 3 Determinación de localización.....	79
Ilustración 4 Diseño de la planta Nave.....	85
Ilustración 5 Diseño de la planta Invernadero.....	85
Ilustración 6 Diseño de la planta área de embarque.....	85
Ilustración 7 Proceso de producción.....	86
Ilustración 8 Proceso de Ilustración.....	87
Ilustración 9 Organigrama.....	126

1. TEMA

“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”

2. ANTECEDENTES

En la ciudad de Atuntaqui, el transporte de carga en animales también llamado arriería y la agricultura eran hasta antes del año 1926 las actividades a las cuales se dedicaban las personas que habitaban la ciudad, sin embargo, con el tiempo los renglones económicos han cambiado y actualmente Atuntaqui se ha convertido en una ciudad competitiva en el ámbito textil y otros renglones como agrícola, artesanal, turístico, gastronómico y cultural.

Geográficamente Antonio Ante se encuentra en el centro de la Hoya de Ibarra, siendo el cantón más pequeño de la provincia; aun así, cuenta con un clima agradable y posee tierras fértiles para el cultivo de productos agrícolas por lo que es considerado como “El Granero de Imbabura”; siendo así que la labor agrícola el segundo renglón económico después del textil.

En Atuntaqui el 30% de la población son productores agrícolas, de una variedad de productos. Esto lo logran gracias a la fertilidad de sus suelos, además de la abundante agua de riego que posee este lugar; todos los productos agrícolas son distribuidos y comercializados a los minoristas de la localidad y de localidades aledañas, siendo los mercados populares sus potenciales clientes, sin embargo no abastecen las necesidades totales que demandan estos segmentos de mercados, es por eso que nace la idea de implementar una microempresa dedicada a la producción y comercialización de productos agrícolas.

3. JUSTIFICACIÓN

El proyecto de creación de una microempresa productora y comercializadora de productos agrícolas en la ciudad de Atuntaqui, es sustancial ya que se evidencia una necesidad de abastecimiento de productos como: tomate, pimiento, cebolla paiteña, entre otras hortalizas, a los pequeños comerciantes debido a que no se abastecen con la demanda de los hogares de la provincia esto depende del tipo de clima ya que no se puede producir los mismos productos en los sectores geográficos de clima frío que en las áreas calientes de la provincia.

La agricultura tiene una gran importancia en la economía debido a su significativa contribución a la producción interna y el empleo; la principal característica de la empresa de comercialización de este tipo de productos es distribuirlos al mercado mayorista sin tener contacto directo con el consumidor final; convirtiéndose en una ventaja ya que se contará con un mercado definido; asimismo se convierte en una oportunidad de venta tanto para la microempresa como para los comerciantes y esto conlleva a la disminución de costos generando mayores ingresos.

Además, la agricultura es la base de la seguridad alimentaria la población constantemente está creciendo y el cambio climático tiene un impacto directo con la vida humana y la productividad de los productos por lo que es necesario explorar todas las opciones alimenticias que nos da la naturaleza es así como nace la idea de implementar esta microempresa.

4. OBJETIVOS DEL PROYECTO

4.1. Objetivo General

Crear una microempresa productora y comercializadora de productos agrícolas en la ciudad de Atuntaqui, Cantón Antonio Ante, Provincia de Imbabura.

4.2. Objetivos Específicos

- Desarrollar un diagnóstico situacional del entorno para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.
- Elaborar el marco teórico mediante la recopilación de información bibliográfica, para sustentar la propuesta de creación de la microempresa.
- Realizar un estudio de mercado en la ciudad de Atuntaqui que permita identificar la demanda y oferta de la producción y comercialización de productos agrícolas.
- Elaborar un estudio técnico que permita delimitar la localización, tamaño e inversión del proyecto.
- Definir el estudio financiero requerido para el proyecto a través de presupuesto operacional, flujo de caja y punto de equilibrio.
- Diseñar la estructura técnica organizacional del proyecto para la creación de la microempresa.
- Establecer los principales impactos que generará la implementación del emprendimiento.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1.ANTECEDENTES

Atuntaqui ubicada en el cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura, es una ciudad de 19.216 habitantes, era una ciudad dedicada a la arriería (transporte de carga en animales) y la agricultura eran hasta antes de 1926 las actividades a las que se dedicaban los habitantes de Atuntaqui; sin embargo, actualmente los renglones económicos ha ido cambiando con el pasar del tiempo Atuntaqui se ha convertido en una ciudad competitiva en el ámbito textil y otros renglones como agrícola, artesanal, turístico, gastronómico y cultural.

En Atuntaqui existen varios productores de tomate riñón. Esto se logra gracias la fertilidad de sus suelos, además de la abundante agua de riego que posee este lugar; todos los productos agrícolas son distribuidos y comercializados a los minoristas de la localidad y de localidades aledañas, siendo los mercados populares sus potenciales clientes, sin embargo no abastecen las necesidades totales que demandan estos segmentos de mercados, es por eso que nace la idea de implementar una microempresa dedicada a la producción y comercialización mayorista de productos agrícolas.

La producción agrícola en Antonio Ante es importante para la comunidad ya que es un aporte para asegurar la seguridad alimentaria, el cantón tiene una tierra muy productiva en la que se puede cultivar una variedad de productos, actualmente el trabajo agrícola es considerado como el segundo campo de importancia en el cantón.

1.2. OBJETIVO

1.2.1. GENERAL

Desarrollar un diagnóstico situacional del entorno para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos para lograr establecer la oportunidad de la inversión.

1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar los principales aspectos socio – económicos relacionados con la población de la ciudad Atuntaqui y las localidades aledañas.
- Conocer el número de comerciantes y el tipo de comercios que tienen en la Compañía de Economía Mixta Mercado Mayorista “COMERIBARRA”.
- Determinar la ubicación geográfica del área en donde se ubicará el proyecto.
- Realizar un análisis sobre los aspectos tecnológicos que serán requeridos en la implementación de la microempresa
- Analizar los aspectos legales que se necesita para la creación de la microempresa.

1.3.VARIABLES DIAGNÓSTICAS

Se identifican las siguientes variables, las misma que serán objeto de un estudio, investigación y análisis exhaustivo.

1.4.INDICADORES DEL DIAGNÓSTICO

Conociendo las variables se pueden identificar los siguientes indicadores:

1.4.1. ASPECTO GEOGRÁFICO

- Clima
- Suelo
- Agua

1.4.2. ASPECTO DEMOGRÁFICO

- Mercado Mayorista Ibarra

1.4.3. ASPECTO SOCIO – ECONÓMICO

- Actividades económicas (Sector agrícola, sector industrial, sector servicios)
- Cultura de consumo

1.4.4. ASPECTO TECNOLÓGICO

- Sistema de riego
- Invernadero
- Sistema de fumigación

Maquinaria

1.4.5. ASPECTO REGULATORIO

- Leyes
- Permisos
- RUC

1.5.MATRIZ RELACIÓN DIAGNÓSTICA

Tabla 1

Relación Diagnostica

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADORES	FUENTE	TÉCNICA
Determinar la ubicación geográfica del área en donde se ubicará el proyecto.	Aspecto Geográfico	Clima	Secundaria	Investigación documentada
		Agua		
		Suelo		
Conocer el número de comerciantes y los tipos de comercios que tienen en la Compañía de Economía Mixta Mercado Mayorista “COMERIBARRA”.	Aspecto Demográfico	Mercado Mayorista Ibarra	Secundaria	Investigación documentada
Determinar los principales aspectos socio – económicos relacionados con la población de la ciudad Atuntaqui y las localidades aledañas.	Aspecto Socio-Económico	Actividades económicas (Sector agrícola, Sector industrial, Sector servicios) Cultura de consumo	Secundaria	Investigación documentada
Realizar un análisis sobre los aspectos tecnológicos que serán requeridos en la implementación de la microempresa	Aspecto tecnológico	Invernadero Sistema de riego Sistema de fumigación Maquinaria	Secundaria	Investigación documentada
Analizar los aspectos legales que se necesita para la creación de la microempresa.	Aspecto Regulatorio	Leyes Permisos	Secundaria	Investigación documentada

Elaborado por: Johanna Aguirre

1.6. ANÁLISIS DE LA MATRIZ DIAGNÓSTICA

1.6.1. ASPECTO GEOGRÁFICO

- Clima

El Cantón Antonio Ante cuenta con una variedad climática favorable para la salud y la producción agrícola y avícola.

A continuación, se presenta los factores naturales de Antonio Ante:

Tabla 2

Factores Naturales de Antonio Ante

DETALLE	DATOS
Clima	Ecuatorial mesotérmico semi húmedo
Temperatura	0-8° 10-20° (anual) Promedio 15.7°C
Altitud	1880 hasta los 4560 msnm
Precipitación	714 mm Promedio anual
Humedad relativa	65 y 85%

Fuente: MAGAP 2011

Elaborado por: PDOT 2011

- Agua

El cantón aprovecha el agua del río Ambi, gracias a la presencia de 3 hidroeléctricas, una de ellas administrada por la Empresa Municipal la cual genera ingresos de 12.000 USD mensuales.

Antonio Ante se encuentra en la microcuenca del río Chorlaví y del río Ambi y con la presencia de drenajes menores que cubren una superficie aproximada de 7926,15 has; poseen un caudal permanente durante todo el año, tienen sus orígenes en el cerro Imbabura y el Lago San Pablo respectivamente. El río Ambi atraviesa el cantón Cotacachi y se constituye en el límite del cantón Antonio Ante por su extremo noroccidental, se ha convertido en el cuerpo receptor de las

descargas de agua residual que se generan en los centros poblados. (PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL CATÓN ANTONIO ANTE, 2012 -2030)

- Suelo

Los tipos de suelos del cantón corresponden al 77% los inceptisoles, seguido por los suelos molisoles con el 4,09%, y entisoles el 0,34%, sin embargo, del 18,39% no se posee información.

Los niveles de productividad son altos hasta la actualidad, sin embargo, el mal manejo, el monocultivo y la falta de reposición de material orgánico han hecho aparecer grandes manchas de terreno con fuerte erosión que si no se toman las debidas precauciones a tiempo corren el mismo riesgo.

Con respecto al uso actual del suelo el sector agrícola 5058,64 has; agua 1,89 has; conservación y protección 1661,78 has; en descanso 9,05 has; erosión 1,80 has; forestal 225,64 has; pecuario 626,68 has; urbano 338,10 has.

El 63,82% de cantón tiene como principal uso agrícola, el cultivo principal es el más representativo, el cual se rota con frejol, habas, arveja, papa, tomate riñón, brócoli, alfalfa, entre otros. (PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL CATÓN ANTONIO ANTE)

1.6.2. ASPECTO DEMOGRÁFICO

- Mercado Mayorista Ibarra

La Compañía de economía Mixta Mercado Mayorista de Ibarra COMERCIBARRA, desde su constitución el 17 de julio del 2000 desarrolla actividades de comercialización de productos de primera necesidad en beneficio de la ciudadanía ibarreña, conformada por el ilustre

municipio de Ibarra y ocho asociaciones de comerciantes, organizaciones sociales con personería jurídica aprobada por el ministerio de inclusión y social.

La variedad de productos agrícolas distribuidos al cliente será de primera calidad, frescos y a precio justo, brindando un servicio permanente que contribuya a la supervivencia de la empresa y sus actores, generando una imagen positiva reflejada en una cultura empresarial de involucramiento, compromiso y una actitud positiva de todas las asociaciones de comerciantes mayoristas, trabajadores, empleados, ejecutivos y directivos.

La población a la que va dirigida el producto es la Compañía de Economía Mixta Mercado Mayorista "COMERIBARRA" en el cual existen alrededor 1.500 comerciantes entre mayoristas y minoristas de una gran variedad de productos como:

- Cereales: maíz suave choclo
- Frutas: Aguacate fuerte, naranjilla híbrida y tomate de árbol.
- Hortalizas: Brócoli, cebolla blanca rama, cebolla paiteña, cebolla perla, pepinillo, pimiento, tomate riñón de invernadero.
- Leguminosas: Fréjol tierno en vaina.

1.6.3. ASPECTO SOCIO – ECONÓMICO

- Sector agrícola

El Cantón Antonio Ante cubre una superficie total de 7 926,11 ha, lo que comprende a la vegetación herbácea y arbustiva en sus diferentes grados de intervención, bosques, cultivos, pasto cultivado, ríos, infraestructura, áreas en proceso de erosión, centros poblados y Urbanos.

En el cantón Antonio Ante, la mayoría de las parcelas son pequeñas (0 a 5 ha), cubren un área de 5 001,14 ha, correspondientes al 63,10 %; se encuentran dispersas en todo el cantón y están utilizadas por los cultivos de diferentes productos alimenticios.

Las parcelas medianas (5 a 25 ha), se distribuyen principalmente en la parte norte de Antonio Ante y están ocupados por parcelas de aguacate, tomate de árbol, frejol y algunas plantaciones forestales. Abarcan una extensión de 273,12 ha que corresponden al 3,45 % en relación a la superficie total cantonal.

Las parcelas grandes (mayores a 25 ha) y corresponden a los cultivos de cebada y plantaciones forestales como el eucalipto. Abarcan un área de 58,53 ha (0,74 % de la superficie total del cantón).

El tipo de parcela denominado “No aplicable” está conformado cuerpos de agua, áreas de uso antrópico, de conservación y protección, conservación, protección o pecuario, conservación o producción, así como tierras improductivas que abarcan una extensión de 2 526,11 ha (31,88 %).

El maíz es el cultivo de mayor extensión, con un área de 2.464,21 ha, en la parroquia de San Roque al sur del cantón se cosecha una sola vez al año, mientras que en la parroquia de Imbaya y norte de la parroquia Chaltura el cultivo de maíz es aprovechado como alimentación forrajera para el ganado vacuno, intercalando al año con cultivos de pastos y frejol.

El cultivo de fréjol en tutoreo y paragache está localizado en algunas parroquias del cantón, con una superficie de 407,85 ha, estas áreas de cultivo tienen rotaciones de fréjol a maíz, papas y hortalizas.

Por otro lado, los misceláneos de hortalizas en parroquias rurales de Atuntaqui, Imabaya, Natabuela (tomate de riñón, rábano, col, lechuga, remolacha, pimiento, cebolla, etc.) son de mucha

importancia para el cantón con un área de 110,06 ha. (MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUACULTURA Y PESCA)

En el año 2012 se desarrolló un proyecto para crear un centro de acopio en el cantón de Atuntaqui en el cantón el cual sería beneficioso para los agricultores ya que habría estabilidad en los precios, El fin de este centro, sería desterrar a los intermediarios quienes fijan los precios y de alguna forma el agricultor resulta explotado.

Antonio Ante es considerado como un granero ya que la producción agrícola se distribuye en toda la provincia y en el país, además que la agrícola en el cantón es importante para la comunidad ya que es un aporte para asegurar la seguridad alimenticia.

- Sector industrial

En la actualidad el uso de insumos orgánicos se ha convertido en tendencia para la producción de alimentos sanos, al practicar esta forma de cultivar no solo se representa un aporte para la naturaleza, sino que además mejora la salud de los consumidores.

Es importante recalcar que existes enfermedades y plagas específicas que atacan a la plata de diferentes producciones por lo que es necesario usar productos químicos que arremetan contra las mismas; para el desarrollo del proyecto será de vital importancia la obtención de materia prima para la plantación de los diferentes productos tales como abonos de preferencia orgánicos para mejorar la calidad del producto, suplementos para la tierra, semillas, etc.

Tabla 3

Proveedores

VIVERO	RUC	PROPIETARIO	CANTON	DIRECCION
AGROVIVERO	1002517116001	ING. ANGEL CHINGAL	IBARRA	HUERTOS FAMILIARES CALLE PRICIPAL
AGROPLANT 2	1002349932001	ING. GEOVANNY CERON	IBARRA	AV. MARIANO ACOSTA PANAMERICANA SUR
AGROKATHERI	10022648775001	ING. NORMA FERNANDEZ	ATUNTAQUI	PANAMERICANA NORTE Y JORGE REGLADP
SUMIAGRO PIMAMPIRO	1003455049001	ING. FERNANDO LOPEZ	IBARRA	MARIANO ACOSTA 23-53 DIAGONAL AL SUPERMAXI.
AGROPLANT 1	1002349932001	ING. GEOVANNY CERON	ANTONIO ANTE	VIA ANTIGUA A SANTIAGO DEL REY
EL HOMBRE Y EL CAMPO	1001987732001	ING. ANIBAL GARCIA	IBARRA	BELLAVISTA ENTRADA A IMBAYA
EL HUERTO	1000076446001	ANGEL ARROYO	IBARRA	CALLE GALO PLAZA LASSO BARRIO SAN PEDRO
EL PARAISO	1091737821001	JOSE CUATIN CUASTUMAL	IBARRA	PANAMERICANMA NORTE KM 36 SECTOR LA PLAYA DE AMBUQUI
EL ROSAL	1001332228001	FRANCISCO ESTEVEZ	ANTONIO ANTE	NATABUELA PANAMERICANA NORTE
EL VIVERO	1001061769001	MANUEL CARDENAS EGAS	IBARRA	COLON 9-52 Y EUGENIO ESPEJO
EL VIVERO II	1001061769001	MANUEL CARDENAS EGAS	IBARRA	AV. FRAY VACAS GALINDO Y BRASIL
PLANTINES ALVER S.C.C	1091723537001	MIRIAN AGUIRRE ALARCON	IBARRA	GONZALES GOMEZ JURADO Y LUIS VARGAS
SAN FERNANDO	1752060564001	ALBA PATRCIA DELGADO	IBARRA	PANAMERICANA NORTE LA PLAYA DE AMBUQUI
VIVERO RED DE BENEFICIOS AGRICOLAS LA GRANJA	1001462439001	MILTON CARDENAS	ANTONIO ANTE	VIA A URCUQUI SECTOR SANTIAGO DEL REY
PROVEDOR AGUIRRE	1003386370001	JOSE JAVIER AGUIERRE AGUIRRE	IBARRA	LAGUNA DE YAHUARCOCHA

Fuente: Investigación de campo

- Cultura de consumo

Las hortalizas son de mucha importancia para la alimentación y buena nutrición de la familia, sus hojas, frutos, raíces, tallos y flores son consumidos para satisfacer las necesidades de nuestro organismo, por su alto contenido de minerales, vitaminas y proteínas que contribuyen a mejorar y mantener la buena salud.

La agricultura ha sido todo el tiempo una de las principales actividades de los habitantes de Atuntaqui, el maíz, el trigo, fréjol, papas, tomate riñón entre otros productos han permitido la seguridad alimentaria propia y un aporte clave a la provincia. (Gobierno Municipal Antonio Ante)

Los objetivos de la producción de hortalizas son: contar con alimentos y la nutrición de consumo rápido y fresco, diversificar la dieta familiar, mejorar la producción de alimentos, así como producir alimentos todo el año.

1.6.4. ASPECTO TECNOLÓGICO

- Invernadero

En términos generales, se denomina invernadero a aquella estructura de cierta altura, de madera o metal, provista de una cubierta transparente a la luz solar, para que ingrese esta radiación y cumpla con los requerimientos fotosintéticos y de calor, y que, a su vez, deje escapar la menor cantidad de energía, de modo que este balance positivo permita modificar el ambiente interno a fin de hacer posible y ventajoso el crecimiento y desarrollo de las plantas a su interior.

Entre las actividades económicas más importantes de Atuntaqui es la agropecuaria con el 16%, desarrollada principalmente en las parroquias rurales y en las periferias de las parroquias urbanas. A estas se le suman los invernaderos (hortalizas y florícolas). (PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL CATÓN ANTONIO ANTE, 2012 -2030).

La nueva tecnología sobre sistemas productivos de cultivo de tomate riñón, pimiento y cebolla paiteña como por ejemplo bajo plástico de polietileno entre otros ha tomado mucha fuerza en la actualidad.

- Sistema de riego

El agua de riego en Antonio Ante están distribuidos para varios canales y óvalos (ramales) que recorren las 6 parroquias y suelos aptos para la agricultura.

El agua de riego para fines agropecuarios se concentra en las parroquias rurales, en donde posees mayor cantidad de caudal y de superficie irrigada. En el cantón existen 123 concesionarios para riego, abrevaderos y actividades piscícolas beneficiando a 2803 personas con un caudal de 2243,5 litros/s y con una regada de 8254,12 Has. (PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL CATÓN ANTONIO ANTE)

- Sistema de fumigación

Es importante tener un control de las plagas que pueden afectar la producción por lo que existen diferentes tipos de fumigaciones como: insecticidas, fungicidas, herbicidas, repelentes, desinfectantes del suelo, además de abonos orgánicos que pueden ayudar a mantener la planta libre de posibles plagas.

El abono orgánico abarca los abonos elaborados con estiércol de ganado bovino, con deyecciones de otros animales, compost rurales y urbanos, otros desechos de origen animal, residuos de cultivos y, por último, pero no menos importante, los abonos verdes. Los abonos orgánicos son materiales cuya eficacia para mejorar la fertilidad y la productividad de los suelos se ha comprobado desde hace largo tiempo.

- Materiales y maquinaria

Los materiales más utilizados en la construcción de las estructuras de los invernaderos dependiendo de su uso son:

En pilares, apoyos y refuerzos: madera, acero galvanizado, hierro y aluminio

En correas y vigas: acero galvanizado, hierro y aluminio.

Arcos: acero galvanizado o aluminio.

En soportes o basas de cimentación: hormigón.

En sujeción de la cubierta: alambre galvanizado o perfiles de acero galvanizado o aluminio, según el tipo de invernadero.

Canales: en acero galvanizado o aluminio.

Emparrillado: en acero galvanizado o aluminio y alambre galvanizado.

- Materiales empleados en la cubierta

Las propiedades más importantes que definen una cubierta son la transmisión de la radiación solar, la transparencia a la radiación infrarroja o térmica y la transmisión de calor de los materiales que la componen.

Generalmente se realizan de los siguientes materiales:

Films plásticos: de polietileno, copolímero etileno vinilacetato y cloruro de polivinilo y plásticos multicapa

Plásticos rígidos: de polimetacrilato de metilo, policarbonato y poliéster.

Vidrio: cristal de vidrio impreso.

1.6.5. ASPECTO REGULATORIO

- Leyes

MAGAP, como la Institución rectora del multisectorial, cuya Misión es regular, normar, facilitar, controlar, y evaluar la gestión de la producción agrícola, ganadera, acuícola y pesquera del país; promoviendo acciones que permitan el desarrollo rural y propicien el crecimiento sostenible de la producción y productividad del sector impulsando al desarrollo de productores, en particular representados por la agricultura familiar campesina, manteniendo el incentivo a las actividades productivas en general; y su Visión, está focalizada que para el 2020, contará con un modelo de gestión de calidad basado en sistemas de información y comunicación, que posibiliten la producción de bienes y servicios que garanticen la seguridad alimentaria del país, el crecimiento y desarrollo equitativo, generando valor agregado con rentabilidad económica, equidad social, sostenibilidad ambiental e identidad cultural. (ACUERDO No... 371 MINISTRO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA)

RUC, El Registro Único de Contribuyente (RUC) es el número de identificación personal e intransferible de todas las personas naturales y jurídicas, tanto nacionales como extranjeras que realicen alguna actividad económica en el Ecuador. El número de registro está compuesto por trece números y su composición varía según el tipo de contribuyente. Los requisitos que se necesitan para obtener el RUC son: Copias del comprobante de pago de servicios básicos, contrato de arrendamiento, estado de cuenta bancaria, o tarjeta de crédito, patente municipal, permiso de los bomberos, escritura de compra venta del inmueble o certificado del registrador de la propiedad, presentar el original y entregar una copia de la cedula del representante legal, el original del certificado de votación del último proceso electoral. También se deben presentar originales de las

certificaciones de uso de los locales u oficinas, otorgadas por administradores de centros comerciales, certificación de la junta parroquial más cercana al lugar de domicilio, carta de cesión de uso gratuito del inmueble

- Permisos

Permiso de bomberos El Departamento de Prevención del Cuerpo de Bomberos de Ibarra, es el área encargada de la aprobación y control del diseño e implementación del Sistema Contra Incendio, Sistemas Centralizado de GLP y Radio bases en función de lo establecido en el Reglamento de Prevención, Mitigación y Protección Contra Incendios, Ordenanzas Municipales y Normas técnicas vigentes. Art.122.- Toda edificación que se enmarca en la Ley de Defensa Contra Incendios, es decir de más de 4 pisos, que alberguen más de 25 personas, o edificaciones de uso exclusivo de vivienda que tengan más de quinientos metros cuadrados (500 m²), proyectos para la industria, proyectos arquitectónicos y de ingeniería, en edificaciones existentes, nuevas, ampliaciones y modificaciones, sean éstas públicas, privadas o mixtas, tales como: comercio, servicios, educativos, hospitalarios, alojamiento, concentración de público, industrias, transportes, parqueaderos.

Tabla 4

Matriz AOOR

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none">- Proveedores (semillas, plantas, abonos, etc.)- Adaptación de ecosistemas aptos para este tipo de cultivos.- Agua de riego abundante, con un ph de 7,5- Cultura de consumo- Utilización de abonos orgánicos.- Clima adecuado	<ul style="list-style-type: none">- Costos directos altos para su nivel económico al inicio de la plantación- Introducción de otros cultivos en áreas aptas para la producciónCompetencia
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none">- Perfeccionar el uso potencial del suelo- La producción y comercialización se desarrollará con precisos controles de calidad.- Centro de acopio- Ministerio de agricultura y ganadería	<ul style="list-style-type: none">- Incremento en los costos de la materia prima.- Posibles ataques de enfermedades fisiológicas a las plantas- Cambios climáticos- Sobreproducción que afecta al precio- Las fuerzas de mercado influyen en la determinación del precio del producto. MAP

Elaborado por: Johanna Aguirre

1.7. Determinación de la oportunidad de negocio

De acuerdo a la información del diagnóstico realizado y la ayuda de los factores externos AOOR se llegó a determinar la zona donde estará ubicada la microempresa cuenta con un clima adecuado para el cultivo de este tipo de productos, además cuenta con abundante agua de riego que es un factor fundamental para que en el sector se cultive una gran variedad de productos agrícolas en especial las hortalizas como tomate riñón, pimiento y cebolla paiteña que tienen una excelente productividad; por otro lado existe una variedad de productores que serán un elemento primordial para el desarrollo del proyecto.

Después de realizar el estudio en el área de influencia se ha llegado a determinar que en Atuntaqui existen condiciones necesarias para la ejecución del proyecto denominado **“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”**

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1.1. Microempresa

Son pequeñas unidades de producción, comercio o prestación de servicios y en las que se pueden distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello no esté marcado por un carácter precario o informal. (Narváz Pérez, 2015, pág. 54)

2.1.1.1. Clasificación nacional

Tabla 5

Clasificación Nacional de las Empresas

Variables	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Grandes Empresas
Personal ocupado	De 1 – 9	De 10 – 49	De 50 – 199	≥ 200
Valor bruto de ventas anuales	≤ 100.000	100.001 - 1.000.000	1.000.001 - 5.000.000	$> 5.000.000$
Monto de activos	Hasta US\$ 100.000	De US\$ 100.001 hasta US\$ 750.000	De US\$ 750.001 hasta US\$ 3.999.999	$\geq 4.000.000$

Fuente: (Cámara de Comercio Quito)

La microempresa sería un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción, o servicios que tiene menos de 10 empleados, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios.

2.2. Estudio de mercado

El estudio de mercado es la base del plan de negocio, dado que ubica de manera integral la demanda o necesidad de un producto o servicio en la sociedad, población, mercado, cliente o consumidor, además, aplica la investigación de mercado que determina la demanda actual y futura, así como la oferta para satisfacerla en condiciones óptimas.

El estudio de mercado básicamente sirve para examinar la oferta y demanda de una determinada actividad, con estos resultados servirán para tomar decisiones sobre si el proyecto será o no factible. (Luna González, 2016, pág. 80)

2.2.1. Investigación de mercado

Según (Pacheco Coello & Pérez Brito, 2018) La investigación de mercado es la obtención, registro y análisis de datos sobre o acerca de los problemas relativos a la transferencia y venta de bienes y servicios desde el productor hasta el consumidor o usuario.

Los objetivos de esta investigación son los siguientes:

- Objetivo social: Dirigir las tareas de bienes o servicios hacia las verdaderas necesidades de detectadas mediante estudios profesionales de investigación.
- Objetivo económico: Determinar la posibilidad de éxito o fracaso de producir un bien o servicio dentro de un contexto de mercado real o potencial, evitando a las empresas fracasos comerciales o esquemas productivos de alto costo y escaso beneficio.
- Objetivo administrativo: Contribuir con información confiable a la planeación, organización y control del proceso de mercadotecnia estratégica que permita a las empresas competir y crecer en sus mercados.

2.2.2. Demanda

La cantidad de un bien o servicio que un determinado mercado desearían comprar se denomina “demanda” por ese bien o servicio; depende de varios aspectos entre ellos los gustos y preferencias de los miembros de la sociedad, del tamaño de la población, del nivel de ingreso y de la distribución del ingreso. (Rojas López, 2015, pág. 28)

La demanda es el proceso mediante el cual se logran determinar las condiciones que afectan el consumo de un bien y/o servicio, en otras palabras, la demanda es la cantidad de bienes y servicios que exigen el mercado con el fin de satisfacer una necesidad a un precio fijo.

2.2.3. Demanda insatisfecha

Según (Tórrez Rodríguez, 2016) La diferencia entre demanda y oferta corresponde a la Demanda Insatisfecha o Déficit. La demanda insatisfecha es la que deberá cubrir el proyecto para asegurar la satisfacción plena de las necesidades de la población carente.

Como su nombre lo sugiere, la Demanda Insatisfecha está determinada por el volumen de producto (bien o servicio) que requiere para atender las necesidades de la totalidad de la población, menos el volumen de oferta real en el área de influencia del proyecto.

$$\text{Demanda Insatisfecha o Déficit} = \text{Demanda} - \text{Oferta}$$

2.2.4. Oferta

La oferta es la cantidad de bienes y servicios que los productores colocan en el mercado para ser vendidos. La venta de estos depende del precio y el costo, dado que el precio es el límite en el cual se puede ubicar el costo de producción, ya que cuando el precio es igual al costo, la oferta puede mantenerse en el mercado o con un margen mayor. (Tórrez Rodríguez, 2016)

Son las diversas cantidades que los vendedores llevaran al mercado a todos los precios alternativos posibles; el objetivo principal de la oferta es atender las necesidades de los pobladores, ingresando al mercado bienes y servicios que satisfagan las necesidades de las demandas insatisfechas.

2.2.5. Mercado meta

Históricamente los mercados fueron y siguen siendo el punto de partida de los intercambios y de reunión de los agentes para generar dinámica económica y satisfacción de

necesidades humanas y tienen una irrelevante importancia porque interrelacionan las necesidades y deseos de los consumidores con los proveedores y a la vez, promueve los intercambios, las inversiones, espacios o infraestructura para dinamizar la economía, el bienestar y satisfacción de productores, intermediarios y consumidores. (Tórrez Rodríguez, 2016, pág. 5)

2.2.6. Segmentación de mercado

La segmentación del mercado consiste en identificar comportamientos similares entre personas en un determinado mercado, tratando de formar un grupo (o grupos) con características similares. (Ciribeli & Miquelito, 2015, pág. 35)

La segmentación de mercado sirve para obtener información pertinente relacionada con motivos de compra, necesidades, deseos, características geográficas y demográficas de la población, así como gustos, preferencias, valores, personalidad, estilos de vida, actitudes, comportamientos y tamaño del mercado.

2.3. Estudio técnico

El estudio técnico, también denominado estudio de producción, consiste en ubicar, analizar, definir, diseñar el tamaño y localización óptima, así como la investigación de necesidades de infraestructura, proceso de producción, activo fijo y micro y macrolocalización del plan estratégico de negocios, además, debe basarse en el estudio de mercado para satisfacer integralmente la demanda, referente a la oferta técnica que se requiera, la que debe ser de calidad, para lograr los efectos de competitividad entre otros. (Luna González, 2016, pág. 131)

El Estudio Técnico se realiza prácticamente para determinar la posibilidad de producir y vender un producto o servicio para que se comercialice en el mercado con la calidad y costo adecuado, para lo que es indispensable conocer las tecnologías, materias primas, procesos, recursos humanos, proveedores, etc.

2.3.1. Tamaño del proyecto

Es la capacidad instalada y se entiende como la capacidad de producir un determinado volumen en la unidad de tiempo: hora, turno, día, mes o año. Para determinar el tamaño óptimo de la planta, se requiere conocer con mucha precisión los tiempos predeterminados o tiempos y movimientos del proceso. (Rodríguez Aranday, 2018, pág. 31)

Existen diferentes indicadores para establecer el tamaño del proyecto, como el monto de la inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra, o algún otro de sus efectos sobre la economía, todos estos aspectos son necesarios para determinar la capacidad de producción que tendrá el proyecto.

2.3.2. Localización del proyecto

La distribución geográfica del mercado de las materias primas e insumos, además de la importancia de los costos de distribución, hacen que la ubicación final del proyecto, es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital. (Flórez Uribe, 2015)

El tamaño y la localización del proyecto es la elección del lugar más óptimo para la colocación del mismo, teniendo en cuenta todos los factores cuantitativos y cualitativos.

2.3.2.1. Macro localización

“Consiste en la ubicación de la empresa en el país y en el espacio rural y urbano de alguna región.” (Rojas López, 2015, pág. 39)

La macro localización será el lugar específico en donde se establecerá la microempresa, representado por un mapa geográfico el cual estará apegado a un análisis de ciertos aspectos que favorezcan las necesidades del proyecto.

2.3.2.2. Micro localización

“Es la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido.” (Rojas López, 2015, pág. 40)

La micro localización es el lugar exacto dentro de la macro localización, puede ser una zona urbana como en una zona rural, determinando el sitio específico donde se ubicará el proyecto, tomando en cuenta aspectos que afecte o den ventaja a su alrededor.

2.3.3. Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto tiene por objetivo especificar técnicamente los factores fijos y variables que componen el sistema, para interrelacionarlos de tal forma, que permitan la instalación adecuada de las unidades productivas. (Rojas López, 2015, pág. 37)

La ingeniería del proyecto está compuesta de aspectos tecnológicos que se requiere en una empresa como equipos o máquinas, que pueden ser manuales o automáticas permitiendo la fabricación del producto.

2.3.4. Inversión

La inversión es un acto económico para la implementación del proyecto y la puesta en marcha y operación, con el cual se pretende obtener ganancias futuras mediante la realización de una actividad. (Rojas López, 2015, pág. 6)

2.3.5. Capital de trabajo

El capital de trabajo debe ser suficiente en cantidad para capacitar a la compañía para conducir sus operaciones sobre base más económica y sin restricciones financieras, y, para hacer frente a emergencias y pérdidas sin peligro de un problema financiero. (Alvarez, 2016, pág. 28).

En este concepto se refiere a que el capital de trabajo debe estar equilibrado en cuanto a lo económico y la cantidad necesaria de recursos que se requiere para que la microempresa pueda ejercer su activas con el de no tener problemas que ocasionen perdidas.

2.4. Estudio financiero

El estudio financiero, también conocido como estudio económico consiste en analizar y determinar la cantidad necesaria para realizar el proyecto. (Luna González, 2016, pág. 160)

Es esencial evaluar el riesgo al que estará expuesto el proyecto por lo que es necesario determinar la inversión del proyecto para detectar los recursos económicos que servirán para llevar a cabo

2.4.1. Ingresos

Las fuentes de ingresos pueden ser de carácter operacional y no operacional. Dentro de los operacionales, se encuentran las ventas de productos o la prestación de servicios; los no operacionales pueden considerarse como los rendimientos que pueden producir los activos por la puesta de excedentes de efectivo. (Flórez Uribe, 2015, pág. 103)

Ingresos son todas las entradas de dinero que genera la venta de bienes o la prestación de servicios dentro de una empresa.

2.4.2. Gastos

Gastos son erogaciones o causaciones de obligaciones ciertas no recuperables efectuadas para adquirir los medios y recursos necesarios en la realización de un proyecto.

Gastos administrativos: Todos los gastos relacionados con el área administrativa, como sueldos, prestaciones, depreciaciones sobre activos fijos, amortización de diferidos, seguros, impuestos de catastro y otros, como papelería y útiles de oficina, comunicaciones, transportes, viáticos, investigación y desarrollo, etc.

Gastos de ventas: Son los relacionados con el área de ventas, como sueldos, prestaciones, comisiones de ventas, gastos de publicidad, asistencia técnica a clientes, gastos de distribución, fletes, empaques, bodegaje, operación de los puntos de venta, etc. (Flórez Uribe, 2015, pág. 103)

Los gastos son en las salidas de dinero por ciertos procedimientos que se deben llevar a cabo en una empresa formando pérdidas económicas.

2.4.3. Ventas

Las ventas son la transferencia de algo (un producto, servicio, idea u otro) a un comprador mediante el pago de un precio convenido para lograr el beneficio de ambas partes. (Thompson, 2016)

Las ventas son todas las actividades que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio o compra.

2.4.4. Costos

“Es la suma de las inversiones que se han efectuado en los elementos que concurren en la producción y venta de un artículo o desarrollo de una función” (Cárdenas, 2016, pág. 30)

Los costos nos ayudan a identificar cuando la empresa utilizó recursos económicos para poder tener un producto final.

2.4.2. Estados financieros

Los Estados Financieros son los documentos que proporcionan informes periódicos a fechas determinadas, sobre el estado o desarrollo de la administración de una compañía, es decir, la información necesaria para la toma de decisiones en una empresa. (Farias Toto, 2014, págs. 7-9)

2.4.3. Estado de situación financiera

Según (Farias Toto, 2014) También llamado balance general muestra la información sobre los recursos y obligaciones financieros de la entidad, en un momento dado, lo conforman tres elementos: el activo, el pasivo y el capital contable”.

- Activo: Conjunto de Bienes o derechos
- Pasivo: Conjunto de Deudas u obligaciones
- Capital: Son las aportaciones hechas a la empresa por su dueño o sus socios, más las utilidades acumuladas o menos las pérdidas acumuladas.

Por lo tanto, , es el estado financiero que muestra la situación financiera de una empresa a una fecha determinada.

2.4.4. Estado de resultados

Muestra información relativa al resultado de sus operaciones en un periodo, o dicho de otra forma muestra operaciones devengadas en el periodo. (Farias Toto, 2014, pág. 7)

El estado de resultados básicamente es un documento financiero que muestra detalladamente los ingresos y los gastos que han ocurrido en un periodo determinado con el fin de determinar las ganancias o pérdidas de la microempresa en un periodo de tiempo determinado.

2.4.4.1. Estado flujo de efectivo

Presenta operaciones realizadas en el periodo. Muestra las entradas y salidas de efectivo que representan la generación o aplicación de recursos del período. (Farias Toto, 2014, pág. 7)

El flujo de efectivo nos permite mostrar detalladamente los flujos de ingresos y egresos que tiene la microempresa en actividades de operación, inversión y financiación, diagnosticando la liquidez que posee.

2.4.5. Métodos de evaluación de proyectos

Son los criterios dinámicos o evaluación dinámica, ya que se basan en el impacto del cambio de valor del dinero en el tiempo sobre las inversiones a realizar. Cada método genera un parámetro cuyos valores permiten determinar de manera clara y objetiva la viabilidad de la alternativa de análisis.

2.4.6. VAN (Valor Actual Neto)

Es la cantidad monetaria resultante de la diferencia entre los ingresos netos al presente y la inversión inicial.

Cuando el VAN es positivo indica que el valor de los ingresos netos cubre totalmente el costo de la inversión; en caso de un VAN negativo significa que el valor presente de los ingresos netos no alcanza a cubrir el costo de la inversión inicial. (Alvarado, 2014, pág. 111)

2.4.7. Relación costo beneficio

La relación expone una razón, la cual indica en que proporción los beneficios son más grandes que los costos; el concepto de la relación propone que los beneficios son todos aquellos que proporcionan una ventaja económica al promotor del proyecto tales como utilidades y reembolsos, etc.; mientras que los des-beneficios son aquellos que ofrecen una desventaja o impacto económico tales como multas o pagos por deducibles.

De manera práctica la relación costo beneficio se puede expresar en cuanto a la diferencia entre los beneficios y des-beneficios. (Alvarado, 2014, pág. 114)

2.4.8. TIR (Tasa Interna de Retorno)

Es la tasa de interés (i) que, dada la inversión inicial, permite generar los ingresos netos proyectos; se denomina tasa interna debido a que su determinación no se ve afectada por factores

económicos externos al flujo de caja, ya que su valor se establece únicamente relacionando de forma matemática los ingresos netos con la inversión inicial. (Alvarado, 2014, pág. 116)

2.4.9. Punto de equilibrio económico

Es una relación de cálculo que se utiliza para determinar el momento en el cual los ingresos operacionales cubrirán exactamente los costos y gastos operacionales, expresado en valor. Además, muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando los ingresos exceden o caen por debajo de este punto.

De manera que viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, lo que llevaría a analizar factores relevantes como son los costos fijos, los costos variables y las ventas generadas. (Dujisin, 2015, pág. 175)

2.4.10. Periodo de recuperación

“Es el número de años que se tarda en recuperar el capital invertido. Suele calcularse desde el momento de la puesta en marcha de la inversión”. (Sánchez, 2014, pág. 145).

El período de recuperación es el número de años, en el cual se espera recuperar el capital inicial con el que ha puesto en marcha el proyecto, hasta que por lo menos quede cubierto en su gran mayoría lo que ha invertido.

2.5. Estructura organizacional

Una organización bien estructurada es de vital importancia para tener un enfoque claro sobre las actividades que se necesitan para obtener los resultados esperados.

2.5.1. Organización de la empresa

Las organizaciones en la sociedad cumplen una finalidad, que es la satisfacción de diversas necesidades de sus clientes. Lograr esta importante labor demanda la presencia de

administradores, que emplean sus conocimientos sobre gestión y aplican variadas metodologías y herramientas para generar estrategias que definen cómo satisfacer competitivamente a sus clientes. Implantar las estrategias, es decir, ponerlas en marcha y obtener resultados exitosos, requiere del diseño de una estructura organizacional adecuada. (Pulgar Vidal & Rios Ramos, 2015, pág. 33)

Una organización que combina recursos humanos y materiales para conseguir un objetivo concreto, es la combinación de factores que genera una serie de relaciones entre ellos que crean un sistema complejo de funciones y tareas. El orden jerárquico que se le dé a las relaciones que componen este sistema conforma el tipo de organización de la empresa.

2.5.2. Tipos de organización

Según (González Cornejo, 2019, págs. 18-19) Una de las formas más tradicionales nos indica que las organizaciones se clasifican en “formales” e “informales” dependiendo del grado de estructuración que tengan.

Las organizaciones formales se componen de puestos claramente definidos y diferenciados para cada uno de sus colaboradores. Sus objetivos son específicos, claros y debidamente jerarquizados.

Las organizaciones informales se conforman de manera espontánea, se caracterizan por su extrema flexibilidad y por carecer de una adecuada definición.

Existen diferentes formas de organización, pero la más utilizada es la que toma como criterios de clasificación: el principio de jerarquía y la división del trabajo.

2.5.3. Organigrama

Según (Pulgar Vidal & Rios Ramos, 2015, pág. 219): un organigrama es la representación gráfica y esquemática de la estructura de una organización que muestra las áreas que la integran y sus relaciones.

El organigrama muestra: la división de funciones representada por las áreas o departamentos, los niveles jerárquicos, las líneas de responsabilidad y autoridad, los canales formales de comunicación, la posición de línea o equipo del área, las relaciones entre puestos y las de dependencia.

El organigrama por lo tanto es la representación gráfica de la estructura formal de una organización que señala los diferentes cargos, departamentos, jerarquía y relaciones de apoyo y dependencia que existen entre ellos.

2.5.4. Misión

Se considera el reflejo la razón podrá ayudar: elemento de ser de fundamental de su empresa. La identidad de respuesta cualquier organización que a las siguientes preguntas: ¿Para que existe?, ¿Para quién?, ¿Cómo lo hace? y ¿Con qué lo hace? (Rodríguez Aranday, 2018, pág. 14)

La misión es el punto de partida de todo el que hacer de la empresa, presenta una perspectiva real que manifiesta la seriedad con que se espera cumplir los objetivos que se han prefijado con anticipación.

2.5.5. Visión

La visión es, literalmente, una imagen de dónde se encuentra la empresa en el futuro. Debe estar enfocada en un proceso de comprensión, de entendimiento, en donde clarifica su forma. Se miden las fuerzas, se especifican el producto y los objetivos, de forma tal que sea realista y alcanzable. (González Cornejo, 2019, pág. 128)

La Visión constituye la aspiración más noble de la unidad económica, su búsqueda es un estímulo constante del éxito del proyecto en el futuro.

2.6. Agrícola

Es un adjetivo que significa relativo o perteneciente a la agricultura o al agricultor. Esta palabra procede del latín agrícola. Se forma con los términos ager ('campo de cultivo'), el verbo colere (referente al cultivo) y el sufijo -a (que indica el agente que realiza algo).

(Significados.com, 2018)

2.6.1. Sector agrícola

El sector agrícola es una actividad productora o primaria que obtiene materias primas de origen vegetal a través del cultivo. Se trata de una de las actividades económicas más importantes del medio rural. Junto con el sector ganadero o pecuario, el sector agrícola forma parte del sector agropecuario. (Significados.com, 2018)

2.6.2. Producción agrícola

Es el resultado de la actividad agrícola. En esta categoría se incluyen los productos obtenidos de la agricultura y puede estar destinada a la alimentación de personas o animales (por ejemplo, el tomate riñón, cebolla, pimiento, etc.) o a la industria (por ejemplo, el caucho o el algodón). Este concepto no se debe confundir con otros como producción agraria (que incluye, por ejemplo, la actividad ganadera) o la producción rural (que incluiría productos agrícolas, pero también industriales o artesanales, por ejemplo). (Significados.com, 2018)

2.6.3. Empresa agrícola

Una empresa agrícola es una entidad que desarrolla su actividad en el sector agrícola. Se dedica a la producción de recursos derivados de la agricultura. Puede ser una gran empresa, una pequeña empresa o una cooperativa. (Significados.com, 2018)

2.6.4. Hortalizas

Las hortalizas son vegetales comestibles cuyo cultivo se realiza en huertas. Se trata de plantas valoradas por sus cualidades nutricionales y/o sabor que forman parte de la dieta del ser humano. Por lo general, el concepto de hortaliza incluye a las legumbres y las verduras, dejando fuera a los cereales y las frutas. (Pérez, 2018)

2.6.5. Tomate riñón

El tomate es el fruto de la planta conocida como tomatara, una especie herbácea que pertenece a la familia de las solanáceas y es nativa del continente americano. Los tomates son bayas de color rojizo que se caracterizan por su pulpa con múltiples semillas y por su jugo, además es una de las hortalizas más cultivadas bajo invernadero, en los valles interandinos del Ecuador y consumida por su rico contenido nutricional, teniendo una gran demanda en la dieta diaria. (Pérez Porto & Gardey, 2016)

2.6.6. Pimiento

El pimiento (*Capsicum annuum* L), familia Solanaceae, es originario del trópico americano y está presente en la mayoría de las regiones y países de clima cálido o templado del mundo. Es uno de los vegetales más completos en sustancias nutritivas, contiene vitaminas, minerales y proteínas, por lo que es muy utilizado como condimento en la alimentación humana. (Labrada, 2016, pág. 5)

2.6.7. Cebolla

Por lo general el concepto de cebolla hace referencia a la planta cuyo nombre científico es *Allium cepa*, aunque existen varios tipos de cebolla que se emplean de diversos modos en la cocina.

Las células que forman el bulbo comestible de la cebolla son ovaladas y se unen entre sí gracias a una sustancia denominada péptico que confiere firmeza a la estructura. (Pérez Porto & Gardey, 2016)

2.6.8. Invernadero

Según (Rivero Rodríguez, 2018, pág. 9): el invernadero es una instalación formada por una estructura o armazón cerrada y cubierta por materiales transparentes, con ventanas y puertas, obteniendo en su interior unas condiciones modificadas del clima, con la finalidad de cultivar plantas en condiciones óptimas, incluso fuera de estación y en todo su ciclo vegetativo.

Las principales características que debe cumplir un invernadero son: El sistema así creado no debe dejar escapar el calor acumulado en su interior y debe presentar resistencia al enfriamiento, calentamiento rápido del aire contenido en su interior, mecanismo cómodo y rápido para permitir la ventilación, cierres estancos para la lluvia, transparencia a la luz, fundamental para las funciones vitales, robustez, resistencia a agentes externos: viento, nieve, granizo, modular, fácil montaje, ampliación, reposición, mantenimiento, adaptación y mecanización y económico.

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.5. Introducción

Atuntaqui gracias al clima que posee, es una zona apta para realizar actividades económicas agrícolas, por lo que se convierte en una ventaja competitiva para la producción de diferentes hortalizas.

El estudio de mercado para el presente proyecto es importante ya que comprende las actividades que permitirán recaudar la información necesaria para tomar decisiones en variables como: marketing, clientes potenciales y demanda insatisfecha.

3.6. Objetivos

3.6.1. Objetivo General

Realizar un estudio de mercado en la ciudad de Atuntaqui que permita identificar la demanda y oferta de la producción y comercialización de productos agrícolas.

3.6.2. Objetivos Específicos

- Reconocer los principales beneficios, características y propiedades del tomate riñón, pimiento y cebolla producidos en invernadero.
- Determinar la demanda actual del tomate riñón, pimiento y cebolla paiteña producidos en invernadero que se registre en el mercado mayorista de Ibarra.
- Identificar la oferta existente de los productos que la microempresa producirá.
- Establecer el precio promedio de tomate riñón, pimiento y cebolla de invernadero en un año.
- Establecer las estrategias de comercialización en relación al plaza, promoción y publicidad del producto.

3.3. MATRIZ ESTUDIO DE MERCADO

Tabla 6

Matriz Estudio de Mercado

VARIABLE	INDICADORES	INFORMACIÓN	TÉCNICA
1. PRODUCTOS	- Beneficios y características de los productos.	Primaria	Opinión de expertos
	- Forma de comercialización	Secundaria	Investigación documentada
2. DEMANDA	- Cantidad que requieren los comerciantes.	Primaria	Censo
	- Frecuencia de compra		
3. OFERTA	- Cantidad de producto que ofrece el mercado.	Primaria	Encuestas
	- Productores	Secundaria	Investigación documentada
4. PRECIO	- Análisis de precios de la competencia	Primaria	Investigación documentada
	- Variación de precios		
5. COMERCIALIZACIÓN	- Estrategias de comercialización	Primaria	Encuestas

Elaborado por: Johanna Aguirre

3.3.1. Productos

- TOMATE RIÑÓN

- Nombre común o vulgar: Tomate, Tomatera, Jitomate
- Nombre científico o latino: *Lycopersicum esculentum*
- Familia: Solanaceae

El tomate riñón es un fruto de la familia de las hortalizas, además de ser considerado uno de los productos con mayor producción en la provincia es también un alimento primordial consumido por la población. Generalmente este producto es utilizado en jugos, ensaladas, conservas incluso es un componente de varias salsas picantes, dulces, mermeladas, así como también es un ingrediente que sirve como esencia para saborizantes. Es un fruto de color rojo cuando está maduro y cuenta con una infinidad de propiedades culinarias y para la salud, contiene las vitaminas C y A, en otros beneficios, el tomate riñón se adapta en un buen clima y terreno adecuado.

Unidades de comercialización a nivel mayorista:

Tabla 7

Unidades de comercialización tomate riñón

Unidad de medida	Cajas
Peso Aproximado	45lb. (20kg)
Material	Cartón
Alto	21 cm
Largo	51 cm
Ancho	35 cm
Origen	Imbabura (San Miguel de Urququi, Pimampiro. Ibarra, Antonio Ante)

Elaborado por: Johanna Aguirre

Fuente: Catálogo de Mercados Mayoristas de Acopio Mercado Mayorista COMERCIBARRA

- **PIMIENTO**

- Nombre común o vulgar: Pimientos, Pimiento Morrón
- Nombre científico o latino: *Capsicum annum*
- Familia: Solanaceae

Es un producto rico en vitamina C la cual ayuda en la formación de colágeno, glóbulos rojos, huesos y dientes, también favorece la absorción del hierro de los alimentos y fortalece el sistema inmunológico; por la abundante cantidad de agua e hidratos de carbono, es un producto con un bajo aporte calórico, es una excelente fuente de fibra por lo que le confiere propiedades laxantes, reduce las tasas de colesterol en sangre, buen control de la glucemia en las personas que tienen diabetes. La fibra contribuye a reducir enfermedades como el cáncer de intestino grueso. Además, el pimiento contiene potasio, en menor proporción están presentes el magnesio, el fósforo y el calcio.

Unidades de comercialización a nivel mayorista:

Tabla 8

Unidades de comercialización pimiento

Unidad de medida	Sacos
Peso Aproximado	50lb
Material	Plástico
Alto	95 cm
Ancho	61 cm
Origen	Imbabura (Pimampiro).

Elaborado por: Johanna Aguirre

Fuente: Catálogo de Mercados Mayoristas de Acopio Mercado Mayorista COMERCIBARRA

- **Cebolla Paiteña**

Nombre común o vulgar: Cebolla Colorada, Cebolla Paiteña

Nombre científico o latino: *Allium cepa*

Familia: Alliaceae

Esta hortaliza es una de las más utilizadas en las comidas de todo el mundo, es diurética, reguladora del azúcar en la sangre, expectorante y protectora de la salud cardíaca; cuenta con cualidades terapéuticas demostraron ser muy útiles para aliviar enfermedades infecciosas como la cólera y las pestes.

Además, contiene quinina la cual estimula el hígado, la vesícula, el páncreas y favorece las funciones del estómago además tiene un efecto neutralizador de los ácidos y activa la secreción.

Unidades de comercialización a nivel mayorista:

Tabla 9

Unidades de comercialización cebolla paiteña

Unidad de medida	Malla
Peso Aproximado	30lb
Material	Plástico
Alto	75 cm
Ancho	35 cm
Origen	Imbabura (Pimampiro).

Elaborado por: Johanna Aguirre

Fuente: Catálogo de Mercados Mayoristas de Acopio Mercado Mayorista COMERCIBARRA

IDENTIFICACIÓN Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La demanda de los productos que se registra en la Compañía Económica Mixta Mercado Mayorista de Ibarra será de acuerdo a la cantidad que requieren los comerciantes, el cual servirá como fuente el censo aplicado a los comerciantes de hortalizas dueños de los locales en dicha compañía.

Tabla 10

Locales que expenden hortalizas

NRO. LOCAL	NOMBRES Y APELLIDOS
B04	ANA HUERA
B05	SALOMON CHAPI
B06	AMANDA ESTRADA
B08	RUTH LLORE
B09	ELENA OTAVALO
B11	CECILIA LLORE
B12	ROSA REVELO
B14	FERNANDO IMBAQUINGO
B17	JULIO ESAR FARINANGO
B19	RAQUEL CHIRIBOGA
B20	MARGATRITA VILLOTA
B21	MARISOL CERON
B22	ALICIA JITALA
B23	FERNANDO BENALCAZAR
B26	CESAR ANTONIO CHANDI
B31	FABIAN ENRIQUEZ
B33	JAVIER ESPIN
B34	MARTHA JATIVA
B35	ARACELY FUENTES
B37	CECILIA GUEVARA
B38	ROSA DUARTE
C44	FABIAN ENRIQUEZ
C46	ISABEL ESTRADA
C47	ANGEL GUEVARA
C49	NARCIZA PUPIALES
C56	KATHERINE BENALCAZAR
C59	ALFONSO YEPEZ

NRO. LOCAL	NOMBRES Y APELLIDOS
C60	RAFAEL MOROCHO
C61	COSME CANGAS
C62	MARCO JAITIA
C65	NANCY GUAILLAS
C67	PATRICIA BORJA
C68	FABIAN ENRIQUEZ
C73	PIEDAD VASQUEZ
C74	WILMAN TAIMAN
C75	LUIS BURBANO
C79	VICTOR CASTRO
D82	ROSALIA CHALA
D85	GALO REVELO
D88	ELISEÑA CHALA
D92	WILSON LUGO
D94	MARIANA AREVALO

Fuente: (*Vaca, 2018*)

Elaborado por: Johanna Aguirre

Análisis y Tabulación de la información

Censo aplicado a los comerciantes en la Compañía de Economía Mixta ComerIbarra

1. Qué tipo de productos prefiere adquirir

Tabla 11

Tipo de productos

Variable	Frecuencia	Porcentaje
A campo abierto	36	100%
De invernadero	0	0%
TOTAL	36	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre



Gráfico 1 Tipo de Producto

Análisis: Según los resultados de la encuesta todos los comerciantes dueños de puestos que expenden hortalizas en el Mercado Mayorista de Ibarra prefieren adquirir productos que sean cultivados y cosechados en invernadero, porque tiene más tiempo de conservación.

2. ¿Cuánto tiempo lleva en esta actividad comercial?

Tabla 12

Tiempo de Actividad Comercial

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 1 año	3	8%
De 1 a 2 años	5	14%
3 años o más	28	78%
TOTAL	36	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre



Análisis:

La mayoría de los comerciantes de hortalizas dueños de bodegas en el Mercado Mayorista Ibarra se encuentran realizando esta actividad comercial más de 3 años considerando un 78%, mediante la cual buscan tener un ingreso seguro para mantener a sus familias y también satisfacer las necesidades del mercado.

3. ¿Qué cantidad de productos adquiere semanalmente?

a. Tomate Riñón

Tabla 13

Cantidad de compra tomate riñón

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 100 cajas de 18kg.	19	53%
De 101 a 500 cajas de 18 kg.	11	31%
De 501 a 1000 cajas de 18 kg.	6	17%
TOTAL	36	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre

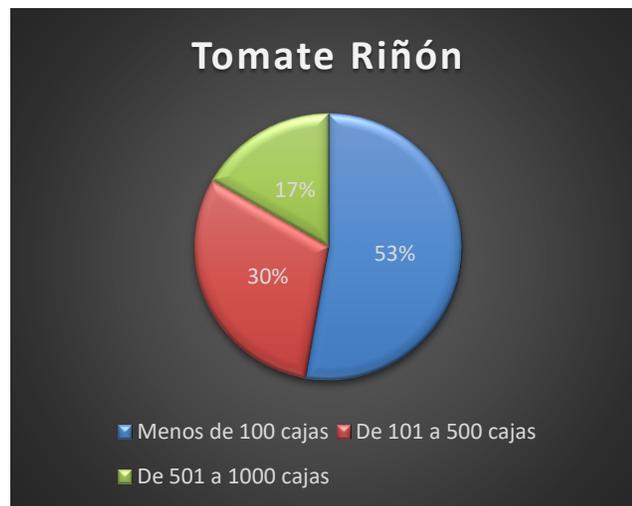


Gráfico 3 Cantidad de compra tomate riñón

Análisis:

Según los resultados reflejados en la encuesta los comerciantes en Comercio Ibarra, adquieren alrededor de 100 cajas de tomate riñón semanalmente, seguido en menor porcentaje por la adquisición de 101 a 500 cajas a la semana, consiguiendo cubrir los requerimientos del mercado como la necesidad del mismo.

b. Pimiento

Tabla 14

Cantidad de compra pimiento

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 100 sacos	22	61%
De 101 a 300 sacos	9	25%
De 301 a 500 sacos	5	14%
TOTAL	36	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre



Gráfico 4 Cantidad de compra pimiento

Análisis:

En lo que se refiere al pimiento los resultados arrojan la siguiente información: en su mayoría los comerciantes adquieren alrededor de 100 sacos de pimiento de un peso de 50lb, seguido con un 25% de adquisición de entre 101 a 300 sacos del producto; tan solo el 14% de los comerciantes adquieren más de 300 sacos.

c. Cebolla Paiteña

Tabla 15

Cantidad de compra cebolla paiteña

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 100 mallas	16	44%
De 101 a 300 mallas	14	39%
De 301 a 500 mallas	6	17%
TOTAL	36	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre

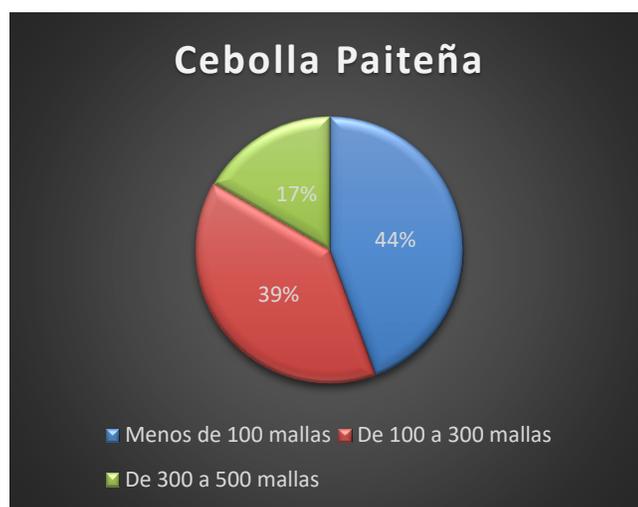


Gráfico 5 Cantidad de compra cebolla paiteña

Análisis:

La cebolla paiteña es adquirida por los comerciantes de Mercado Mayorista de Ibarra en su mayoría hasta 100 mallas de 30lb de peso, con una pequeña similitud en porcentaje los dueños de bodegas adquieren de entre 101 a 300 mallas del producto, muy pocos comerciantes adquieren de entre 301 a 500 mallas de cebolla paiteña.

4. ¿En base a que aspectos se establece el precio de los productos que adquiere?

Tabla 16

Precios

Variable	Frecuencia	Porcentaje
El productor	4	11,1%
El mercado	17	47,2%
Oferta y Demanda	15	41,7%
TOTAL	36	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre



Gráfico 6 Precios

Análisis:

Según los comerciantes que expenden hortalizas en el Mercado Mayorista de Ibarra manifestaron que el precio del producto no es fijo y se establece mediante el mercado y la oferta y demanda por lo que existe una variación en el precio en los diferentes productos que comercializan.

5. En el último semestre ¿Cuál fue el precio más bajo y cuál fue el precio más alto de los siguientes productos?

a) Tomate riñón

Tabla 17

Variación de precios tomate riñón

Variable Precio Mínimo	\$3	\$6	\$9	\$12	\$15	\$20	TOTAL
Frecuencia	12	14	7	0	3	0	36
Porcentaje	33,3%	39%	19,4%	0%	8,3%	0%	100%
Variable Precio Máximo	\$3	\$6	\$9	\$12	\$15	\$20	TOTAL
Frecuencia	1	3	1	5	16	10	36
Porcentaje	2%	9%	2%	4%	45%	28%	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre

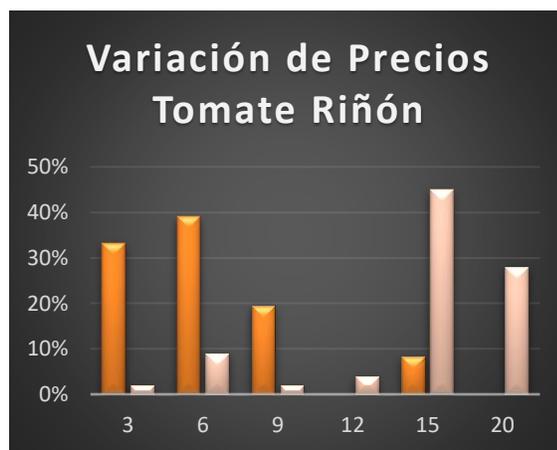


Gráfico 7 Variación de precios tomate riñón

Análisis:

Según las encuestas realizadas a los comerciantes en los últimos seis meses ha existido una variación en el precio llegando a un mínimo de 3 a 6 dólares por caja de tomate riñón de invernadero y precio máximo es desde 15 hasta 20 dólares en su mejor etapa.

b) Pimiento

Tabla 18

Variación de precios pimienta (Mínimo)

Variable	4	6	8	10	12	TOTAL
Frecuencia	1	4	16	10	5	36
Porcentaje	3%	11%	44%	28%	14%	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 19

Variación de precios pimienta (Máximo)

Variable	4	6	8	10	12	TOTAL
Frecuencia	2	1	4	12	16	36
Porcentaje	6%	3%	11%	33%	44%	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre



Gráfico 8 Variación de precios pimienta

Análisis:

Según las encuestas realizadas en los últimos seis meses ha existido una variación en el precio del pimienta llegando a un mínimo de entre 8 a 10 dólares por saco y precio máximo es desde 10 hasta 12 dólares por lo que se puede notar que en este producto no existe una variación tan elástica.

c) Cebolla Paitaña

Tabla 20

Variación de precios cebolla paiteña (Mínimo)

Variable	2	4	6	8	10	TOTAL
Frecuencia	14	16	4	2	0	36
Porcentaje	39%	44%	11%	6%	0%	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 21

Variación de precios cebolla paiteña (Máximo)

Variable	2	4	6	8	10	TOTAL
Frecuencia	1	1	3	17	14	36
Porcentaje	3%	3%	8%	47%	39%	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre

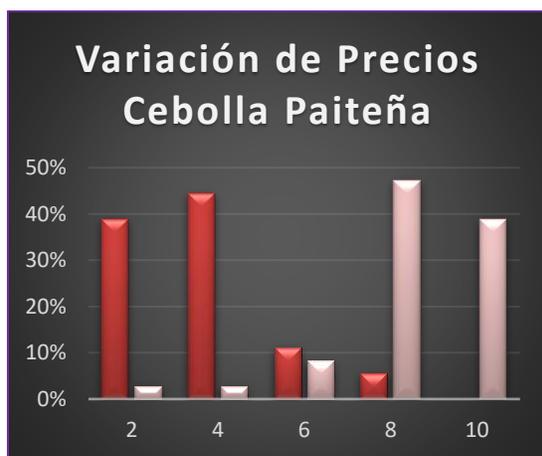


Gráfico 9 Variación de precios cebolla paiteña

Análisis:

Según las encuestas realizadas a los comerciantes en los últimos seis meses ha existido una variación en el precio llegando a un mínimo de 2 a 4 dólares por saco de cebolla paiteña y precio máximo es de entre 8 hasta 10 dólares en su mejor época.

6. ¿A cuántos productores adquiere usted los productos que comercializa?

Tabla 22

Productores

Variable	1	2	3	4	5	Más de 5	TOTAL
Frecuencia	5	4	5	6	2	14	36
Porcentaje	14%	11%	14%	17%	5%	39%	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre

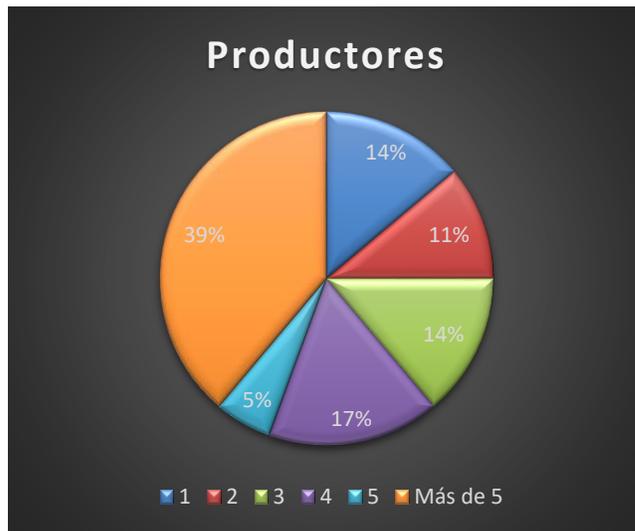


Gráfico 10 Productores

Análisis:

Según los resultados de la encuesta la mayoría de comerciantes adquieren el producto a más de cinco productores que llegan a ofrecer productos al mercado donde realizan esta actividad, debido a que algunos productores empiezan a cosechar mientras que otros terminan su cosecha y de esta manera los comerciantes pueden cubrir las necesidades del consumidor final.

7. En una escala del 1 al 5, siendo 5 muy buena ¿Qué tan rentable considera usted la actividad de tomate riñón de invernadero?

Tabla 23

Rentabilidad de la actividad

Variable	1	2	3	4	5	TOTAL
Frecuencia	0	1	6	17	12	36
Porcentaje	0%	3%	17%	47%	33%	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre

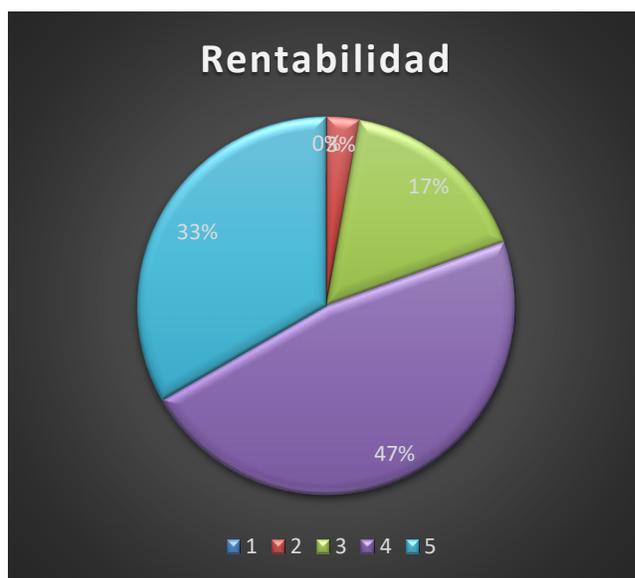


Gráfico 11 Rentabilidad de la actividad

Análisis:

Según los resultados de la encuesta realizada a los comerciantes manifestaron que de compra y venta de hortalizas es una actividad rentable considerando 4 en una escala de 1 al 5, lo cual es beneficioso para el desarrollo del proyecto.

8. ¿Cuál de los siguientes aspectos considera que son importantes para mejorar la comercialización?

Tabla 24

Canales de Comercialización

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Publicidad	7	19%
Presentación del producto	24	67%
Promociones	5	14%
TOTAL	36	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre



Gráfico 12 Canales de Comercialización

Análisis:

Según los resultados de la encuesta en su mayoría manifestaron que la presentación del producto es de vital importancia para mejorar la comercialización del producto, mientras que la publicidad y las promociones de los productos, también tiene un grado de importancia, pero en menor porcentaje.

3.3.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Analizar la demanda es de vital importancia para el presente proyecto, ya que determinará la cantidad de productos que serán adquiridos por nuestros clientes, y en base al censo realizado a los comerciantes dueños de bodegas en el mercado mayorista de Ibarra y de esta forma se establecerá el consumo actual de los productos que la microempresa puede producir.

Demanda Actual de Tomate Riñón

El comportamiento de la demanda se determinó de acuerdo al estudio de mercado que se realizó, tomando en cuenta la cantidad de cajas de 20kg de tomate riñón que adquieren los comerciantes que operan en el mercado mayorista, ya que ese será nuestro mercado potencial.

Tabla 25

Demanda actual de tomate riñón

Variable	Porcentaje	Media Aritmética	Frecuencia	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
Menos de 100 cajas	53%	50	19	950	3.800	45.600
De 101 a 500 cajas	31%	301	11	3.306	13.222	158.664
De 501 a 1000 cajas	17%	751	6	4.503	18.012	216.144
TOTAL	100%	1.851	36	8759	35.034	420.408

Elaborado por: Johanna Aguirre

Demanda Proyectada de Tomate Riñón

La demanda se proyectó a cinco años tomando en cuenta que es un producto de consumo por lo tanto tiene que estar en relación a la tasa de crecimiento que según el PDOT es del 2,02%.

Tabla 26

Demanda Proyectada de Tomate Riñón

AÑO	DEMANDA PROYECTADA
1	420.408 cajas
2	428.900 cajas
3	437.564 cajas
4	446.403 cajas
5	455.420 cajas

Elaborado por: Johanna Aguirre

Demanda Actual de Pimiento

El comportamiento de la demanda de pimiento se determinó de acuerdo al estudio de mercado que se realizó, tomando en cuenta la cantidad de sacos de 50lb que adquieren los comerciantes que expenden hortalizas en el mercado mayorista, ya que ese será nuestro mercado potencial.

Tabla 27

Demanda actual de pimiento

Variable	Porcentaje	Media Aritmética	Frecuencia	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
Menos de 100 sacos	61%	50	22	1.100	4.400	52.800
De 100 a 300 sacos	25%	201	9	1.805	7.218	86.616
De 300 a 500 sacos	14%	401	5	2.003	8.010	96.120
TOTAL	100%	651	36	4.907	19.628	235.536

Elaborado por: Johanna Aguirre

Demanda Proyectada de Pimiento

La demanda se proyectó a cinco años tomando en cuenta que es un producto de consumo por lo tanto tiene que estar en relación a la tasa de crecimiento que según el PDOT es del 2,02%.

Tabla 28

Demanda proyectada de pimienta

AÑO	DEMANDA PROYECTADA
1	235.536 sacos
2	240.294 sacos
3	245.148 Sacos
4	250.100 sacos
5	255.152 sacos

Elaborado por: Johanna Aguirre

Demanda Actual de Cebolla Paiteña

El comportamiento de la demanda de cebolla paiteña se determinó de acuerdo al estudio de mercado que se realizó, tomando en cuenta la cantidad de mallas de 30lb que adquieren los comerciantes que expenden hortalizas en el mercado mayorista, ya que ese será nuestro mercado potencial.

Tabla 29

Demanda Actual de Cebolla Paiteña

Variable	Porcentaje	Media Aritmética	Frecuencia	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
Menos de 100 mallas	61%	50	16	800	3.200	38.400
De 100 a 300 mallas	25%	201	14	2.814	11.256	135.072
De 300 a 500 mallas	14%	401	6	2.406	9.624	115.488
TOTAL	100%	652	36	6.020	24.080	288.960

Elaborado por: Johanna Aguirre

Demanda Proyectada de Cebolla paiteña

La demanda se proyectó a cinco años tomando en cuenta que es un producto de consumo por lo tanto tiene que estar en relación a la tasa de crecimiento que según el PDOT es del 2,02%.

Tabla 30

Demanda proyectada de pimiento

AÑO	DEMANDA PROYECTADA
1	288.960 mallas
2	294.797 mallas
3	300.752 mallas
4	306.827 mallas
5	313.025 mallas

Elaborado por: Johanna Aguirre

3.3.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA

La oferta de las hortalizas se determinó en base a la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC) la cual tiene como objetivo proporcionar información continua, confiable y oportuna sobre las áreas sembradas, cosechadas, producción y ventas de los cultivos permanentes y transitorios; además requerirá información del III Censo Nacional Agropecuario que conjunto con el Instituto Nacional de Censo y Estadísticas (INEC) y el Ministerio de Agricultura (MAG) tiene como objetivo brindar información estadística, oportuna y confiable del sector agropecuario. Cabe recalcar que este censo fue desarrollado en el año 2000 por lo que los valores serán proyectos con el PIB agropecuario actual (8%).

Oferta Actual de Tomate Riñón

La oferta del tomate riñón se calculó mediante la información brindada por la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC) 2017.

Tabla 31

Oferta actual tomate riñón

Provincia	S. cosechada	S. cosechada	Producción	2017	Proyección	2018
	(ha)	(ha)	(Tn)		(Tn)	
	2017	2018				
Imbabura	533	576	3.952		4.268	

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tomando en cuenta que el peso por caja de tomate riñón adquirido por los comerciantes del Mercado Mayorista Ibarra Comercio es de 20kg. se realiza una transformación de toneladas a kilogramos.

Tabla 32

Producción anual tomate riñón

Producción Tn.	Producción kg.	Producción anual
4.268	4'268.000	213.400Cajas

Elaborado por: Johanna Aguirre

Proyección de la Oferta de Tomate Riñón

La proyección de la oferta o de la producción de tomate riñón se desarrollará tomando en cuenta el PIB agropecuario actual el cual representa el 8%.

Tabla 33

Oferta proyectada tomate riñón

AÑO	OFERTA PROYECTADA
1	213.400 cajas
2	230.472 cajas
3	248.910 cajas
4	268.823 cajas
5	290.328 cajas

Elaborado por: Johanna Aguirre

Oferta Actual de Pimiento

La oferta actual de pimiento se estableció mediante los datos de III Censo Nacional Agropecuario.

Tabla 34

Oferta actual pimiento

Provincia	S. cosechada	Proyección	Producción	2000	Proyección	2018
	(ha)	2018	(Tn)		(Tn)	
Imbabura	76	304	500		1.998	

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tomando en cuenta el peso por sacos es 50lb que en kilogramos es aproximadamente 23kg. se realiza una transformación de toneladas a kilogramos.

Tabla 35

Producción anual pimiento

Producción Tn	Producción kg.	Producción anual
1.998	1'998.000	86.870Sacos

Elaborado por: Johanna Aguirre

Proyección de la Oferta de Pimiento

La proyección de la oferta o de la producción de pimiento se desarrollará tomando en cuenta el PIB agropecuario actual el cual representa el 8%.

Tabla 36

Proyección de la oferta de pimiento

AÑO	OFERTA PROYECTADA
1	86.870 sacos
2	93.819 sacos
3	101.325 sacos
4	109.431 sacos
5	118.185 sacos

Elaborado por: Johanna Aguirre

Oferta Actual de Cebolla Paitaña

La oferta actual de la cebolla paitaña se estableció mediante los datos de III Censo Nacional Agropecuario.

Tabla 37

Oferta actual de cebolla paitaña

Provincia	S. cosechada	Proyección	Producción	2000	Proyección	2018
	(ha)	2018	(Tm)		(Tm)	
Imbabura	86	344	392		1.566	

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tomando en cuenta el peso por mallas de cebolla es 30lb que en kilogramos es aproximadamente 14kg. se realiza una transformación de toneladas a kilogramos.

Tabla 38

Producción anual cebolla paiteña

Producción Tn	Producción kg.	Producción anual
1.566	1'566.000	111.857Mallas

Elaborado por: Johanna Aguirre

Proyección de Cebolla Paiteña

La proyección de la oferta o de la producción de cebolla paiteña se desarrollará tomando en cuenta el PIB agropecuario actual el cual representa el 8%.

Tabla 39

Proyección de la oferta cebolla paiteña

AÑO	OFERTA PROYECTADA
1	111.857 mallas
2	120.806 mallas
3	130.470 mallas
4	140.908 mallas
5	152.180 mallas

Elaborado por: Johanna Aguirre

3.4.DEMANDA INSATISFECHA

Demanda Insatisfecha tomate riñón

Tabla 40

Demanda Insatisfecha tomate riñón

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
1	420.408	213.400	207.008
2	428.900	230.472	198.428
3	437.564	248.910	188.654
4	446.403	268.823	177.580
5	455.420	290.328	165.092

Elaborado por: Johanna Aguirre

Demanda Insatisfecha Pimiento

Tabla 41

Demanda insatisfecha pimiento

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
1	235.536	86.870	148.666
2	240.294	93.819	146.475
3	245.148	101.325	143.823
4	250.100	109.431	140.669
5	255.152	118.185	136.967

Elaborado por: Johanna Aguirre

Demanda Insatisfecha Cebolla Paiteña

Tabla 42

Demanda insatisfecha cebolla paiteña

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
1	288.960	111.857	177.103
2	294.797	120.806	173.991
3	300.752	130.470	170.282
4	306.827	140.908	165.919
5	313.025	152.180	160.845

3.5. ANÁLISIS DEL PRECIO

De acuerdo a los censos realizados a los productores y comerciantes de los productos agrícolas los precios varían de acuerdo al mercado y la oferta y demanda del producto por lo que el análisis de los precios se realizará de acuerdo a las variaciones que han existido en el último semestre.

Variación de precios según los comerciantes comparados con la información que brinda el Sistema de Información Pública Agropecuaria en la página del MAG Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Tomate riñón

Resultados de la encuesta realizada a los comerciantes del Mercado Mayorista Ibarra:

Tabla 43

Variación de precios tomate riñón según comerciantes (Mínimo)

Variable	\$3	\$6	\$9	\$12	\$15	\$20	TOTAL
Frecuencia	12	14	7	0	3	0	36
Porcentaje	33%	39%	19%	0%	8%	0%	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 44

Variación del precio comerciantes (Máximo)

Variable	\$3	\$6	\$9	\$12	\$15	\$20	TOTAL
Frecuencia	1	3	1	5	16	10	36
Porcentaje	2%	9%	2%	4%	45%	28%	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre

Analizando los resultados del censo podemos identificar que la variación de los precios se efectuó de la siguiente manera:

Tabla 45

Promedio de precios

PRECIO	MÍNIMO	MÁXIMO
VARIACIÓN	De \$3 a \$6 por caja	\$15 a \$20 por caja
PROMEDIO	\$ 4,50 por caja	\$ 17,50 por caja
PRECIO PROMEDIO EN EL ULTIMO SEMESTRE		\$ 11,00 por caja

Elaborado por: Johanna Aguirre

Resultados según reporte de precios por mercados en un determinado período de tiempo; el reporte obtenido para:

Mercado: Ibarra – COMERCIBARRA, producto: Tomate riñón de Invernadero, rango de fechas entre 01 de abril del 2018 y 30 de septiembre del 2018.

Tabla 46

Variación de precios según COMERCIBARRA

Mercado	Categoría	Producto	Fecha Investigación	Precio/Presentación Promedio por mes (USD)	Presentación	Precio Promedio por mes (USD)	Unidad Medida
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Tomate Riñón de Invernadero	01/04/2018 - 30/04/201	10,63	Cartón 40,00 Libra	0,58	Kg
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Tomate Riñón de Invernadero	01/05//2018 - 1/05/2018	11,26	Cartón 40,00 Libra	0,62	Kg
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Tomate Riñón de Invernadero	01/06/2018 – 30/06/2018	10,70	Cartón 40,00 Libra	0,59	Kg
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Tomate Riñón de Invernadero	01/07/2018 – 31/07/2018	11,15	Cartón 40,00 Libra	0,61	Kg
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Tomate Riñón de Invernadero	01/08/2018 – 30/08/2018	10,76	Cartón 40,00 Libra	0,59	Kg
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Tomate Riñón de Invernadero	01/09/2018 – 31/09/2018	14,31	Cartón 40,00 Libra	0,78	Kg
PRECIO PROMEDIO			01/04/2018 – 30/09/2018	11,47	Cartón 40,00 Libra	0,63	Kg

Elaborado por: Johanna Aguirre

Comparando los precios tanto de los resultados del censo como el reporte de Ministerio de Agricultura y Ganadería obtenemos un precio promedio del tomate riñón de \$11,24.

3.5.1.1.1. Proyección del precio de tomate riñón

Según el Banco Central del Ecuador (BCE) la tasa de inflación acumulada en el 2018 fue de 0,27%, porcentaje que será utilizado en las proyecciones del precio.

Tabla 47

Proyección de precios de tomate riñón

AÑO	PRECIO PROYECTADO
1	\$11 por caja
2	\$12 por caja
3	\$12 por caja
4	\$13 por caja
5	\$14 por caja

Elaborado por: Johanna Aguirre

Pimiento

Resultados de la encuesta realizada a los comerciantes del Mercado Mayorista Ibarra:

Tabla 48

Variación de precios pimiento según comerciantes (Mínimo)

Variable	\$4	\$6	\$8	\$10	\$12	TOTAL
Frecuencia	1	4	16	10	5	36
Porcentaje	3%	11%	44%	28%	14%	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 49

Variación de precios pimienta según comerciantes (Máximo)

Variable	\$4	\$6	\$8	\$10	\$12	TOTAL
Frecuencia	2	1	4	12	16	36
Porcentaje	6%	3%	11%	33%	44%	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre

Analizando los resultados del censo podemos identificar que la variación de los precios se efectuó de la siguiente manera:

Tabla 50

Promedio de precios pimienta

PRECIO	MÍNIMO	MÁXIMO
VARIACIÓN	De \$8 a \$10 por saco	\$10 a \$12 por saco
PROMEDIO	\$ 9,00 por saco	\$ 11,00 por saco
PRECIO PROMEDIO EN EL ULTIMO SEMESTRE		\$ 10,00 por saco

Elaborado por: Johanna Aguirre

Resultados según reporte de precios por mercados en un determinado período de tiempo; el reporte obtenido para:

Mercado: Ibarra – COMERCIBARRA, producto: Pimiento de Invernadero, rango de fechas entre 01 de abril del 2018 y 30 de septiembre del 2018.

Tabla 51

Variación de precios según COMERCIBARRA

Mercado	Categoría	Producto	Fecha Investigación	Precio/Presentación (USD)	Presentación	Precio (USD)	Unidad Medida
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Pimiento	01/04/2018 - 30/04/201	10,12	Saco 50,00 Libra	0,44	kg
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Pimiento	01/05//2018 - 1/05/2018	10,89	Saco 50,00 Libra	0,44	kg
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Pimiento	01/06/2018 – 30/06/2018	9,88	Saco 50,00 Libra	0,57	kg
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Pimiento	01/07/2018 – 31/07/2018	10,33	Saco 50,00 Libra	0,44	kg
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Pimiento	01/08/2018 – 30/08/2018	10,45	Saco 50,00 Libra	0,52	kg
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Pimiento	01/09/2018 – 31/09/2018	11,75	Saco 50,00 Libra	0,61	kg
PRECIO PROMEDIO			01/04/2018 - 30/04/201	10,57	Saco 50,00 Libra	0,50	kg

Elaborado por: Johanna Aguirre

Comparando los precios tanto de los resultados del censo como el reporte de Ministerio de Agricultura y Ganadería obtenemos un precio promedio del pimiento de \$10,29.

3.5.1.1.2. Proyección del precio de pimiento

Según el Banco Central del Ecuador (BCE) la tasa de inflación acumulada en el 2018 fue de 0,27%, porcentaje que será utilizado en las proyecciones del precio.

Tabla 52

Proyección de precios pimiento

AÑO	PRECIO PROYECTADO
1	\$10 por saco
2	\$11 por saco
3	\$11 por saco
4	\$12 por saco
5	\$13 por saco

Elaborado por: Johanna Aguirre

3.5.1.2. Cebolla paitaña

Resultados de la encuesta realizada a los comerciantes del Mercado Mayorista Ibarra:

Tabla 53

Variación de precios cebolla paitaña según comerciantes (Mínimo)

Variable	\$2	\$4	\$6	\$8	\$10	TOTAL
Frecuencia	14	16	4	2	0	36
Porcentaje	39%	44%	11%	6%	0%	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 54

Variación de precios cebolla paiteña según comerciantes (Máximo)

Variable	\$2	\$4	\$6	\$8	\$10	TOTAL
Frecuencia	1	1	3	17	14	36
Porcentaje	3%	3%	8%	47%	39%	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre

Analizando los resultados del censo podemos identificar que la variación de los precios se efectuó de la siguiente manera:

Tabla 55

Promedio de precios cebolla paiteña

PRECIO	MÍNIMO	MÁXIMO
VARIACIÓN	De \$2 a \$4 por malla	\$8 a \$10 por malla
PROMEDIO	\$ 3,00 por malla	\$ 9,00 por malla
PRECIO PROMEDIO EN EL ULTIMO SEMESTRE		\$ 6,00 por malla

Elaborado por: Johanna Aguirre

Resultados según reporte de precios por mercados en un determinado período de tiempo; el reporte obtenido para:

Mercado: Ibarra – COMERCIBARRA, producto: Cebolla Paiteña de Invernadero, rango de fechas entre 01 de abril del 2018 y 30 de septiembre del 2018.

Tabla 56

Variación de precios cebolla paiteña según COMERCIBARRA

Mercado	Categoría	Producto	Fecha Investigación	Precio/Presentación (USD)	Presentación	Precio (USD)	Unidad Medida
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Cebolla Colorada Nacional Seca	01/04/2018 - 30/04/201	9,16	9,16	9,16	kg
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Cebolla Colorada Nacional Seca	01/05//2018 - 1/05/2018	11,13	11,13	11,13	kg
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Cebolla Colorada Nacional Seca	01/06/2018 – 30/06/2018	12,81	12,81	12,81	kg
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Cebolla Colorada Nacional Seca	01/07/2018 – 31/07/2018	12,5	12,5	12,5	kg
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Cebolla Colorada Nacional Seca	01/08/2018 – 30/08/2018	9,62	9,62	9,62	kg
Ibarra – COMERCIBARRA	HORTALIZAS - PRODUCTO FRESCO	Cebolla Colorada Nacional Seca	01/09/2018 – 31/09/2018	5,83	5,83	5,83	kg
PRECIO PROMEDIO			01/04/2018 - 30/04/201	10,18	Malla 30,00 Libra	10,18	10,18

Elaborado por: Johanna Aguirre

Comparando los precios tanto de los resultados del censo como el reporte de Ministerio de Agricultura y Ganadería obtenemos un precio promedio de cebolla de \$8,00

3.5.1.2.1. Proyección del precio Cebolla

Según el Banco Central del Ecuador (BCE) la tasa de inflación acumulada en el 2018 fue de 0,27%, porcentaje que será utilizado en las proyecciones del precio.

Tabla 57

Proyección de precios cebolla paiteña

AÑO	PRECIO PROYECTADO
1	\$8 por malla
2	\$8 por malla
3	\$9 por malla
4	\$9 por malla
5	\$10 por malla

Elaborado por: Johanna Aguirre

3.5.2. COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

3.5.2.1. Estrategias del producto

- Ofrecer al mercado un producto respetando las normas de calidad e higiene que exige el mercado, y asegurar un consumo sano.
- Para lograr una fidelidad de los clientes es necesario dar a conocer el valor nutricional, las características y sobre todo los beneficios con los que cuenta el producto.
- Promover una alianza de cooperación con las personas dedicadas al cultivo de la materia prima para evitar el desabastecimiento.

3.5.2.2. Estrategias de precio

- El precio será establecido en base a los costos y gastos a los que se expone el producto, a esto se le incrementará un margen de utilidad razonable.
- Aunque el producto sea de calidad siempre va a estar regido por las leyes del mercado y la oferta y demanda del producto.

3.5.2.3. Estrategia de Distribución

La microempresa venderá el producto directamente a los comerciantes que expenden tomate riñón, pimiento y cebolla paiteña de invernadero en el Mercado Mayorista de Ibarra.

CANAL DE DISTRIBUCIÓN

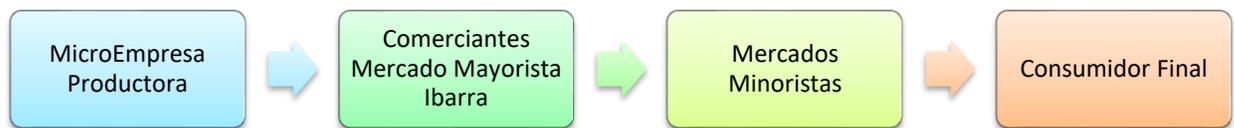


Ilustración 1 Canales de distribución

3.6. CONCLUSIONES

Este capítulo, nos permite concluir que para poder mantener y crecer como microempresa, será necesario producir productos con las características adecuadas, es decir de buena calidad y competitivo, tomando en cuenta que las hortalizas de invernadero cuentan con un amplio mercado que obliga a satisfacer las necesidades de nutrición, siendo el tomate riñón, el pimiento y la cebolla paiteña son alimentos de primera necesidad.

La investigación del estudio de mercado se ejecutó de acuerdo a censos realizados a comerciantes e investigaciones de campo en el Ministerio de Agricultura lo cual permitió efectuar un análisis de la oferta y la demanda del proyecto y además se determinó que la variación de precio de cada producto.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.3. Introducción

Una vez establecida la demanda potencial a satisfacer mediante el estudio de mercado es necesario especificar dónde, cuándo, cuánto, cómo y con que ofrecer el producto de buena calidad y altamente competitivo.

El estudio técnico nos permite conocer la importancia de que todos los proyectos tengan una distribución individualizada para realizar su producción desde el punto de vista de su diseño técnico, aunque la secuencia de sus procesos sea similar.

En este capítulo además se podrá definir el tamaño del proyecto que se va a realizar, conjuntamente con la capacidad a instalarse proyectada a un tiempo determinado, considerando el volumen de producción y materia prima.

4.4. Objetivos

Objetivo general

Elaborar un estudio técnico que permita delimitar la localización, tamaño e inversión del proyecto.

Objetivos específicos

- Determinar el lugar donde estará ubicado el proyecto
- Definir el tamaño del proyecto
- Identificar los procesos de producción y comercialización.
- Establecer la inversión necesaria para la ejecución del proyecto.

4.4. Localización de la planta

4.4.1. Macro localización

Una vez realizado el estudio de mercado y determinar la demanda insatisfecha, es indispensable establecer la ubicación del proyecto el cual estará situado en la Provincia de Imbabura, ciudad Atuntaqui, cantón Antonio Ante.

En el norte el Ecuador se encuentra la provincia de Imbabura, así llamada por el volcán que le sirve de cerro tutelar. La provincia tiene una ubicación estratégica, pues se encuentra a 60km. de la capital de la república (Quito) y a 100 km. de la frontera colombiana. La actividad económica de Imbabura es esencialmente agropecuaria y de servicios. (Gobierno Municipal Antonio Ante, s.f.)

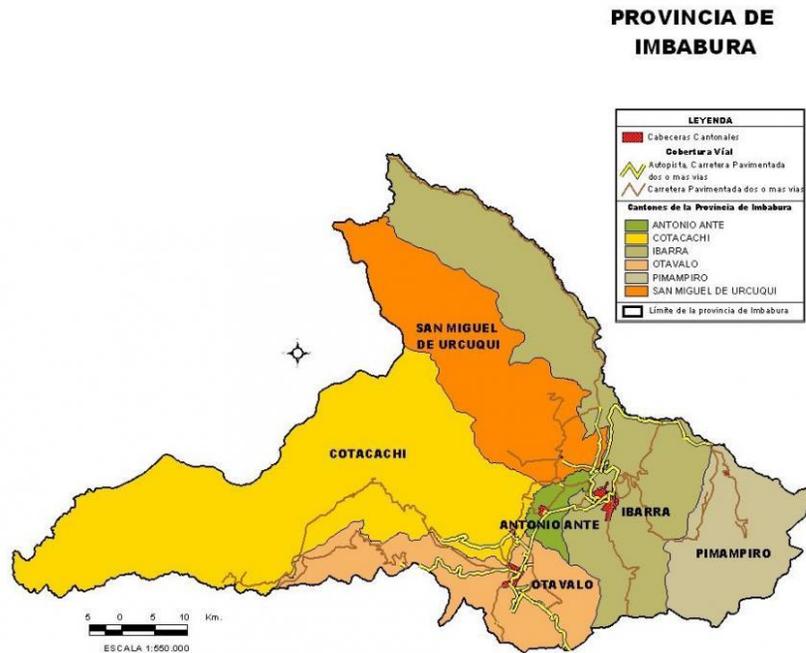


Ilustración 2 Mapa provincia de Imbabura

4.4.2. Micro localización

Para determinar la micro localización se utilizó el método cuantitativo la cual consiste en: asignar factores cuantitativos a los indicadores más importantes para lo cual se realizará una comparación de los posibles sitios donde se ubicará la microempresa.

Aspectos para definir la Micro localización.

Ubicación

La microempresa deberá estar ubicada en una zona la cual cuente con los requerimientos que un proyecto de este tipo necesita. (Energía eléctrica, agua de riego, espacio etc.)

Arriendo

Para poder establecer nuestro capital de trabajo es necesario encontrar un terreno de arriendo el cual se adapte a la distribución que la microempresa va a necesitar y además tenga con un costo razonable.

Infraestructura y espacio físico.

El terreno de arriendo deberá contar con el espacio físico necesario para la distribución adecuada del invernadero y el proceso posterior a la cosecha.

Opciones:

Opción 1: Cantón: Antonio Ante, Parroquia: Atuntaqui, Barrio: La Merced de Atuntaqui Sector Dan Francisco, Calle San Patricio.

Opción 2: Cantón Antonio Ante, Parroquia: Atuntaqui, Calle: Rio Amazonas a media cuadra de la Iglesia San José.

Tabla 58

Análisis de ubicación

FACTOR	OPCIÓN 1	OPCIÓN 2
Ubicación	8	7
Valor Arriendo	7	7
Infraestructura	9	7
TOTAL	24	21

Elaborado por: Johanna Aguirre

Después de realizar el análisis cuantitativo con una escala de 1 a 10 puntos siendo 10 la opción más óptima, se puede determinar que el terreno más adecuado para desarrollar el proyecto es la Opción 1, que se encuentra ubicado en: Cantón: Antonio Ante, Parroquia: Atuntaqui, Barrio: La Merced de Atuntaqui Sector Dan Francisco, Calle San Patricio.

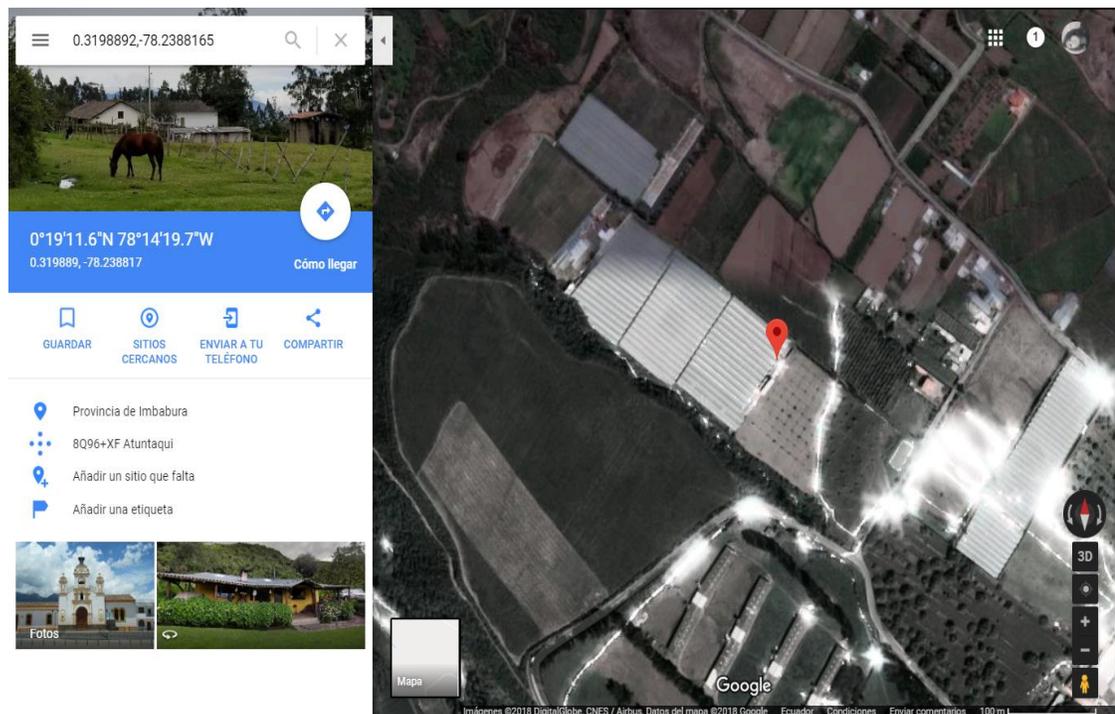


Ilustración 3 Determinación de localización

4.5. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se determina mediante los siguientes factores: demanda, disponibilidad de la materia prima y financiamiento.

La demanda

El estudio de mercado nos permite conocer que las posibilidades de introducir nuestro producto son buenas, debido a que la demanda de los productos se vende en función de la producción y del mercado.

Tomate Riñón

Tabla 59

Demanda proyectada tomate riñón

AÑO	DEMANDA PROYECTADA
1	420.408 cajas
2	428.900 cajas
3	437.564 cajas
4	446.403 cajas
5	455.420 cajas

Elaborado por: Johanna Aguirre
Fuente: Estudio de mercado

Pimiento

Tabla 60

Demanda proyecta pimiento

AÑO	DEMANDA PROYECTADA
1	235.536 sacos
2	240.294 sacos
3	245.148 sacos
4	250.100 sacos
5	255.152 sacos

Elaborado por: Johanna Aguirre
Fuente: Estudio de mercado

Cebolla Paitaña

Tabla 61

Demanda proyectada cebolla paitaña

AÑO	DEMANDA PROYECTADA
1	288.960 mallas
2	294.797 mallas
3	300.752 mallas
4	306.827 mallas
5	313.025 mallas

Elaborado por: Johanna Aguirre
Fuente: Estudio de mercado

4.5.1. Financiamiento

Para poder disponer de los recursos financieros que determinaran el éxito del proyecto es necesario realizar un préstamo bancario en una entidad financiera que otorgue créditos a bajas

tasas de interés para el sector agrícola, por lo general los asesores de crédito visitan e indican el proceso para adquirir el préstamo que sea más conveniente adquirir.

4.5.2. Disponibilidad de la materia prima

Las semillas, los fertilizantes, el abono orgánico entre otros insumos a utilizarse en el proyecto pueden adquirirse en diferentes almacenes tanto en la parroquia de Atuntaqui, como en la ciudad de Ibarra, para lo cual se realizó una lista de proveedores de materia prima e insumos considerando la calidad de los mismos y el cumplimiento en las entregas.

4.5.2.1. Disponibilidad de Mano de Obra

Se puede contratar personas con experiencia en este tipo de cultivo y que sepan trabajar en actividades agrícolas, por la modalidad jornal para realizar las labores necesarias para desarrollar la actividad.

4.5.3. Capacidad del proyecto

La capacidad del proyecto depende del presupuesto de la microempresa para compensar los costos de producción del cultivo.

Tomate Riñón

El área de cultivo de tomate riñón de invernadero será de 3000 metros, el número de plantas es 10000 y el proceso de producción de cada periodo es de 6 meses, ya que desde el trasplante es 3 meses hasta empezar con la cosecha y luego tenemos 3 meses de cosecha continua de 2 a 3 veces por semana, por lo tanto, se realiza dos producciones anuales y el horizonte del proyecto es de 5 años.

Para poder determinar una producción adecuada para la venta se considera un 2% de producto rechazo, siendo así el 98% el producto apto para la comercialización.

Tabla 62

Programa de producción anual tomate riñón

Descripción	%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Producción total	100%	6000	6121	6245	6371	6499
Apto para la venta	98%	5880	5999	6120	6244	6369
No apto para la venta	2%	120	122	125	127	130

Elaborado por: Johanna Aguirre

Pimiento

El área de cultivo del pimiento será 3000 metros con un total de 10.000 plantas; la producción anual desde el trasplante hasta empezar la cosecha son aproximadamente 3 meses y con adecuado manejo del cultivo esta se puede realizar una vez en el año, la cosecha se mantiene estable en todo el ciclo con un promedio de 1500 quintales en el año.

Para poder determinar una producción adecuada para la venta se considera un 2% de producto rechazo, siendo así el 98% el producto apto para la comercialización.

Tabla 63

Programa de producción anual de Pimiento

Descripción	%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Producción total	100%	6614	6748	6884	7023	7165
Apto para la venta	98%	6482	6613	6746	6883	7022
No apto para la venta	2%	132	135	138	140	143

Elaborado por: Johanna Aguirre

Cebolla Paiteña

El área de cultivo de la cebolla paiteña será 3000 metros y se requiere dos tarros de semillas de alrededor de 100.000 semillas, la cosecha empieza a los 4 meses después de la preparación del suelo y la maduración de la planta, logrando producir 500 quintales en 2 meses lo que da un total de 3674 mallas de 30lb el cual cumple un ciclo de 6 meses.

Para poder determinar una producción adecuada para la venta se considera un 2% de producto rechazo, siendo así el 98% el producto apto para la comercialización.

Tabla 64

Programa de producción anual de Cebolla Paiteña

Descripción	%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Producción total	100%	7348	7496	7648	7802	7960
Apto para la venta	98%	7201	7347	7495	7646	7801
No apto para la venta	2%	147	150	153	156	159

Elaborado por: Johanna Aguirre

4.6. Ingeniería del proyecto

4.6.1. Diseño de la planta

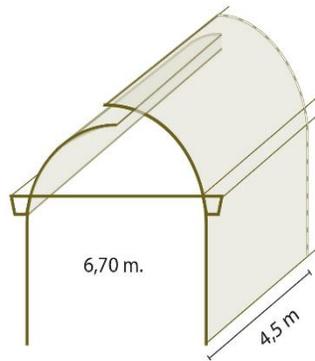


Ilustración 4 Diseño de la planta Nave

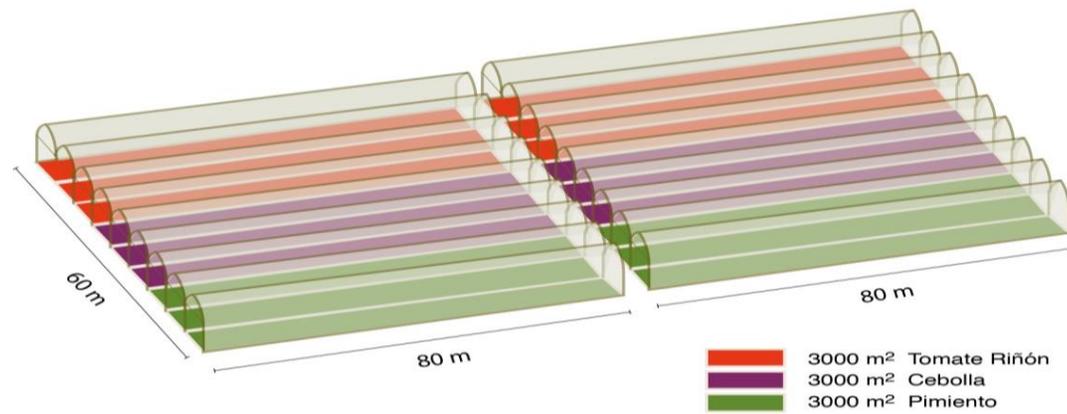


Ilustración 5 Diseño de la planta Invernadero



Ilustración 6 Diseño de la planta área de embarque

4.7. Procesos de la planta

4.7.1. Flujogramas de Procesos

La microempresa contará con recursos materiales y tecnológicos de los cuales el recurso humano hará uso siguiendo los diagramas que se presentan a continuación para efectuar la producción y comercialización de los productos:

4.7.1.1. Proceso de Producción

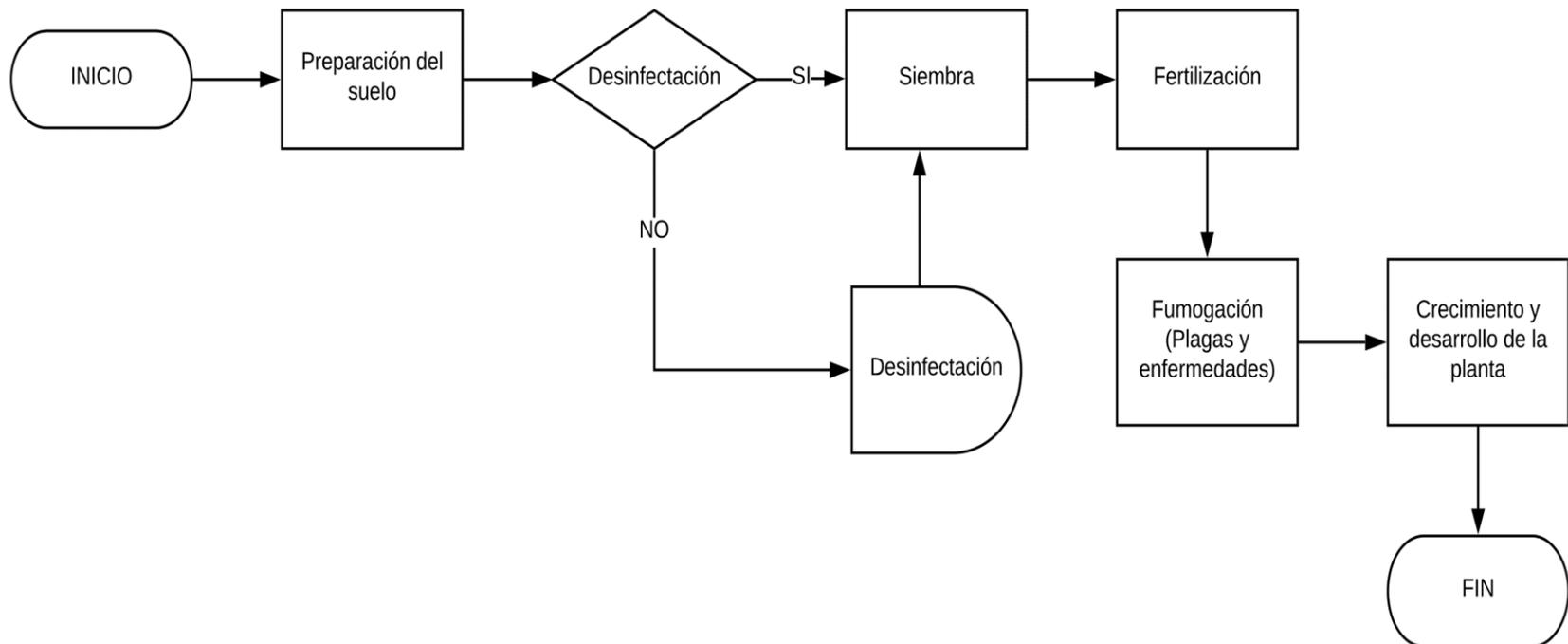


Ilustración 7 Proceso de producción

4.7.1.2. Proceso de comercialización

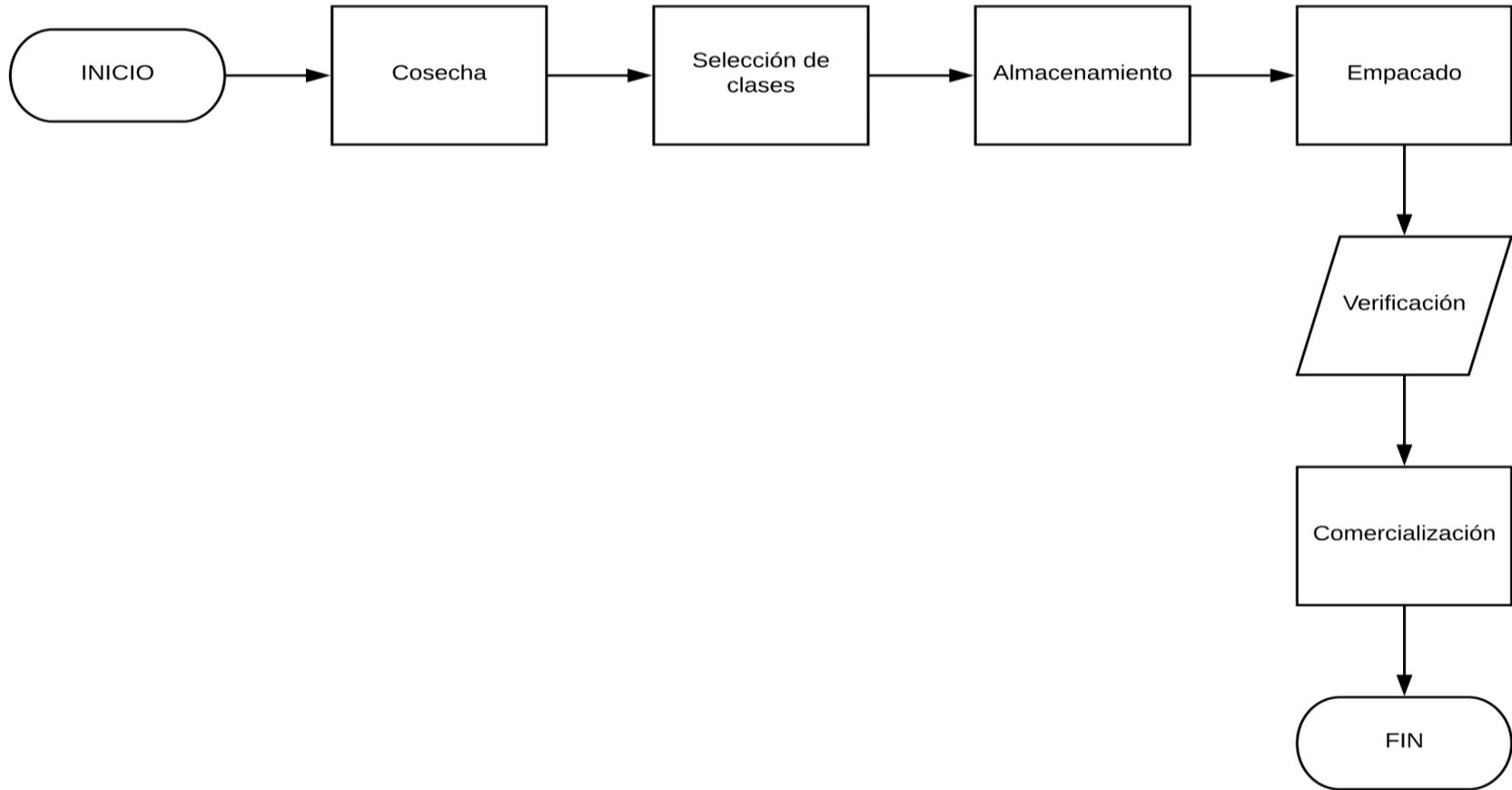


Ilustración 8 Proceso de Ilustración

4.8. Inversiones

4.8.1. Inversiones fijas

Para el desarrollo del proyecto es necesario comprar activos fijos que la microempresa va a necesitar en este proceso consiste la inversión fija.

Invernadero

El proyecto contará con una construcción de invernadero de 9000 m con base metálica, en la cual se incluye la instalación del sistema de riego y todos los implementos necesarios para su funcionamiento. Se detalla los costos de la construcción en el anexo #.

Tabla 65

Inversiones fijas Invernadero

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Invernadero	9000m	\$ 11	\$ 32.534

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 66

Inversiones fijas Instalación invernadero

DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL	TOTAL
Mano de Obra para la instalación	\$9.032	\$9.032

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 67

Inversiones fijas plástico invernadero

DESCRIPCIÓN	PESO TOTAL	SUBTOTAL	IVA 12%	TOTAL
Polietileno para cubierta de Invernadero	\$ 3.063	\$ 12.571	\$ 1.509	\$ 14.079

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 68

Inversiones fijas Zarán

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
ZARAN	170	\$2	\$340

Elaborado por: Johanna Aguirre

Vehículo

Es indispensable la utilización de un camión Chevrolet NLR 55E 2 2P 4X2 TM DIESEL 5.5 TON, para la comercialización y transporte del producto.

Tabla 69

Inversiones fijas Vehículo

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TOTAL
Camión NLR	1	\$24.990

Elaborado por: Johanna Aguirre

Herramientas

Las herramientas de producción que se usarán en el proyecto serán adquiridas en locales comerciales de la ciudad de Ibarra y Atuntaqui, las cuales se muestran a continuación:

Tabla 70

Inversiones fijas Herramientas

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Bomba de agua 2hp Marca Pedrollo.	1	\$ 645	\$ 645
Azadón (23.5cm) Marca Bp	5	\$ 4	\$ 20
Carretilla Truper	1	\$ 75	\$ 75
Palancones	2	\$ 10	\$ 20
Palas rectas	2	\$ 10	\$ 20
Rastrillo 14 dientes	1	\$ 3	\$ 3
Tijeras para podar Felco NI2	5	\$ 45	\$ 225
TOTAL			\$ 1.008,00

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 71

Cuadro resumen Inversiones fijas

DESCRIPCIÓN	TOTAL
INVERNADERO	\$ 55.985
VEHÍCULO	\$ 24.990
HERRAMIENTAS	\$ 1.008
TOTAL	\$ 81.983

Elaborado por: Johanna Aguirre

4.9. Capital del trabajo

Es la inversión de la microempresa en activos a corto plazo como: efectivo, cuentas por cobrar e inventarios y valores negociables, en este caso se ha tomado en cuenta los costos operativos de 6 meses, tiempo en el cual se espera empezar a vender.

Materia prima directa

La materia prima principal del proyecto: son las plantas y los abonos orgánicos, fungicidas e insecticidas serán adquiridos en almacenes de la ciudad.

Tabla 72

MPD Plantas tomate riñón

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	CANTIDAD	DESCUENTO 15%	TOTAL
PLANTAS DE PIMIENTO AF 6529	10000	0,085	0,072	\$ 723
PLANTAS DE TOMATE	10000	0,120	0,102	\$ 1.020
PLANTINES DE CEBOLLA PAITEÑA (INCLUYE GERMINACIÓN DE LA PLANTA				\$ 600
	TOTAL			\$ 2.342

Elaborado por: Johanna Aguirre

Abonos e insumos

Para determinar la cantidad necesaria en abonos e insumos se ha realizado una cotización del precio total necesario para 3000m para cada producto, los cuales se detallan en el anexo #.

Tabla 73

MPD Abonos e insumos químicos

DESCRIPCIÓN	TOTAL, UNITARIO	TOTAL
ABONOS TOMATE RIÑÓN	\$ 1.359	\$3.220
ABONOS PIMIENTO	\$ 1.230	\$3.633
ABONOS CEBOLLA PAITEÑA	\$ 928	\$1.713
TOTAL		\$8.566

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 74

MPD Abonos e insumos orgánicos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	CANTIDAD	DESCUENTO 15%	TOTAL
NUTRA RIEGO PRODUCCIÓN	15	88.480	75,208	\$ 1.128
NUTRA RIEGO INICIO	15	89.720	76,262	\$ 1.144
NUTRA RIEG CRECIMIENTO	15	74.210	63,079	\$ 946
PHYTOREG CANECAS	8	41.650	35,403	\$ 283
RIEGO CALCIO	10	81.960	69,666	\$ 697
PHYTOREG MIL	5	15.590	13,252	\$ 66
TRICOSOL	10	17.110	14,544	\$ 145
NEM – ATOM	10	21.030	17,876	\$ 179
	TOTAL			\$4.589

Elaborado por: Johanna Aguirre

Mano de obra

Para la planificación durante el proceso agrícola, cosecha y post cosecha los obreros deberán estar directamente relacionados.

Tabla 75

MOD Sueldos

DECRIPCIÓN	V. MENSUAL	V. TOTAL
SBU. MENSUAL	\$ 386	\$ 9.264
APORTE PATRONAL	\$ 43	\$ 1.033
DÉCIMO TERCERO	\$ 33	\$ 780
DÉCIMO CUARTO	\$ 32	\$ 772
TOTAL	\$ 494	\$ 11.849

Tabla 76

Resumen Sueldos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	V. MENSUAL	V. CICLO (6 MESES)
Obreros	4	\$386	\$494	\$11.849

Elaborado por: Johanna Aguirre

Materia prima Indirecta

Son los insumos que el proyecto necesita para su desarrollo como cajas de cartón para el tomate riñón, los sacos para el pimiento y las mallas para la cebolla paiteña para transportar los productos los cuales se adquieren en las bodegas.

Tabla 77

Materia prima indirecta

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Cajas de Cartón de tomate riñón	3000	1	\$ 3.000,00
Sacos para Pimiento	3000	0,2	\$ 600,00
Mallas para Cebolla	3000	0,1	\$ 300,00
TOTAL		\$ 3.900,00	

Elaborado por: Johanna Aguirre

4.10. Gastos Administrativos

Son los gastos que la microempresa deberá realizar para poder desarrollar la actividad.

Arriendo Terreno

El proyecto se llevará a cabo a través del arriendo de un terreno con una valoración de \$900,00 dólares anuales, el terreno cuenta con el alrededor de 9500m².

Tabla 78

Gasto arriendo

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	V.CICLO
TERRENO Bloque 3500m2	\$75,00	\$450,00

Elaborado por: Johanna Aguirre

Servicios Básicos

Los servicios básicos son indispensables para la realización de las actividades de la microempresa.

Tabla 79

Gasto servicios básicos

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	V. CICLO
Energía eléctrica	\$ 30	\$ 180,00
Agua potable	\$ 9,00	\$ 54,00
Agua de riego	\$ 78,00	\$ 468,00
TOTAL		\$ 702,00

Elaborado por: Johanna Aguirre

Sueldo Administrador

Será indispensable contar con una persona con diferentes competencias técnicas como experiencia en manejo del personal, conocimientos técnicos en gerencia y toma de decisiones entre otras.

Tabla 80

Gasto sueldo administrador

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	V. CICLO
Sueldo Administrador	500	3.000

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 81

Gasto sueldo administrador

DESCRIPCIÓN	V. MENSUAL	V. CICLO	V. TOTAL
SUELDO	\$ 500,00	\$ 3.000,00	\$ 6.000,00
APORTE PATRONAL	\$ 55,75	\$ 334,50	\$ 669,00
DÉCIMO TERCERO	\$ 20,83	\$ 125,00	\$ 250,00
DÉCIMO CUARTO	\$ 32,83	\$ 197,00	\$ 394,00
TOTAL	\$ 609,42	\$ 3.656,50	\$ 7.313,00

Elaborado por: Johanna Aguirre

4.11. Gastos de ventas

Estos gastos están relacionados con las actividades que se realicen para que el producto llegue a conocerse por el consumidor y por ende la existencia de la microempresa.

Gastos publicidad

Para poder llegar al consumidor, la publicidad se convierte en un factor indispensable para hacer conocer los beneficios que ofrece los productos que estamos ofertando, para lo cual realizaremos tarjetas de presentación.

Tabla 82

Gasto tarjetas de publicidad

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	V. CICLO
Tarjetas de publicidad	\$2,10	\$13

Elaborado por: Johanna Aguirre

Gasto combustible

Tabla 83

Gasto combustible

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	V. CICLO
Combustible y mantenimiento	\$40,00	\$240,00
TOTAL		\$253

Elaborado por: Johanna Aguirre

4.12. Resumen Capital de Trabajo

El proyecto está presupuestado para 6 meses con los recursos que necesita para cubrir la diferencia del proyecto hasta poder adquirir independencia y empiece a generar ingresos.

Tabla 84

Capital de trabajo

DESCRIPCIÓN	VALOR PARCIAL	TOTAL
COSTOS DE PRODUCCIÓN		
MATERIA PRIMA DIRECTA	\$ 15.497	
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 11.849	
CIF	\$ 3.900,00	
SUBTOTAL		\$ 31.246
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
ARRIENDO TERRENO	\$ 450	
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 702	
SUELDO ADMINISTRADOR	\$ 3.657	
SUB TOTAL		\$ 4.809
GASTO VENTAS		
PUBLICIDAD	\$ 12,60	
GASTO COMBUSTIBLE	\$ 40,00	
SUBTOTAL		\$ 53
TOTAL		\$ 36.107
IMPREVISTO 2%		\$ 722
TOTAL, CAPITAL DE TRABAJO		\$ 36.829

Elaborado por: Johanna Aguirre

Gastos de constitución

La inversión diferida representa los gastos que se realizarán para la legalización de la microempresa y los requisitos para su correcto funcionamiento.

Tabla 85

Gastos de constitución

DESCRIPCIÓN	TOTAL
REGISTRO DE MARCA	\$ 224
PERMISO BOMBEROS	\$ 5
PERMISO AMBIENTAL MUNICIPIO	\$ 5
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 234

Elaborado por: Johanna Aguirre

4.13. Resumen de la Inversión

Tabla 86

Resumen de la Inversión

DESCRIPCIÓN	TOTAL
INVERSIONES FIJAS FIJOS	\$ 81.983
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 36.829
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 234
TOTAL, INVERSIÓN	\$ 119.046

Elaborado por: Johanna Aguirre

4.14. Financiamiento del proyecto

El proyecto se financiará de la siguiente manera:

Tabla 87

Financiamiento del proyecto

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE
K. PROPIO	\$ 49.046	41%
K. FINANCIADO	\$ 70.000	59%
TOTAL	\$ 119.046	100%

Elaborado por: Johanna Aguirre

CAPITULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1.Introducción

Para determinar la factibilidad del proyecto es necesario realizar el estudio financiero el cual tendrá como objetivo calcular los beneficios netos que tendrá la microempresa de acuerdo a la inversión realizada; para esta unidad se predice cinco años como horizonte del proyecto.

5.2.Objetivos

Objetivo general

Definir el estudio financiero requerido para el proyecto a través de presupuesto operacional, flujo de caja y punto de equilibrio.

Objetivos específicos

- Determinar los ingresos, costos y gastos proyectados a 5 años.
- Desarrollar los estados financieros correspondientes.
- Identificar las formas de valorar un proyecto que se requieren como VAN, TIR, PRI, C/B
- Determinar el punto de equilibrio.

5.3. Presupuesto de ingresos

Según el nivel de ventas que se pronostique durante el año y la proyección del precio realizado en el estudio de mercado se establecerá la proyección de los ingresos tomando en cuenta la capacidad de producción de la microempresa.

Tomate Riñón

Tabla 88

Productos Agrícolas TOPIC Presupuesto de ingresos tomate riñón

AÑO	PRODUCCIÓN	PRECIO	VENTAS
1	5880	11	\$66.091
2	5880	12	\$69.462
3	5880	12	\$73.004
4	5880	13	\$76.728
5	5880	14	\$80.641

Elaborado por: Johanna Aguirre

Pimiento

Tabla 89

Productos Agrícolas TOPIC Presupuesto de ingresos pimiento

AÑO	PRODUCCIÓN	PRECIO	VENTAS
1	9800	10	\$66.697
2	9800	11	\$70.098
3	9800	11	\$73.673
4	9800	12	\$77.431
5	9800	13	\$81.380

Elaborado por: Johanna Aguirre

Cebolla Paitaña

Tabla 90

Productos Agrícolas TOPIC Presupuesto de ingresos cebolla paitaña

AÑO	PRODUCCIÓN	PRECIO	VENTAS
1	3601	8	\$58.238
2	3601	8	\$61.209
3	3601	9	\$64.330
4	3601	9	\$67.611
5	3601	10	\$71.059

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.4. Presupuesto de Egresos

Los egresos son los desembolsos que la microempresa requiere realizar para cubrir costos de producción, gastos administrativos, gastos de ventas los cuales van a ser utilizados para realizar la actividad de la microempresa.

5.4.1. Costos de Producción

Los costos de producción son los valores que se destinan a la compra de insumos, mano de obra y CIF los cuales estarán proyectados para 5 años.

5.4.1.1. Materia Prima directa

Los materiales como plantas y abonos químicos, abonos orgánicos, fertilizantes, fungicidas que van a utilizarse para la producción serán proyectados con la tasa de inflación acumulada que según el Banco Central del Ecuador (BCE) en el 2018 fue de 0,27%.

Tabla 91

Productos Agrícolas TOPIC proyección de egresos MPD

DESCRIPCIÓN	2018	2019	2020	2021	2022
Plantas	\$ 2.343	\$ 2.349	\$ 2.355	\$ 2.362	\$ 2.368
Insumos y abonos	\$ 13.154	\$ 13.190	\$ 13.225	\$ 13.261	\$ 13.297
TOTAL	\$ 15.497	\$ 15.539	\$ 15.581	\$ 15.623	\$ 15.665

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.4.1.2. Mano de Obra Directa

De acuerdo a la tendencia de crecimiento básico se podrá calcular la mano de obra proyectada a cinco años.

Tabla 92

Productos Agrícolas TOPIC Tendencia de crecimiento SBU

AÑO	SBU	$i = Q_n/Q_{n-1}$
2014	340	
2015	354	0,041
2016	366	0,033
2017	375	0,024
2018	386	0,029
TOTAL		0,129

Elaborado por: Johanna Aguirre

$$0,129 / 4 = 0.032$$

$$0,032 \times 100 = 3,22\%$$

El resultado de la tendencia de crecimiento fue de 3,22% que es el porcentaje que se utilizará para la proyección de sueldos de los 2 obreros que trabajarán en la microempresa.

Tabla 93

Productos Agrícolas TOPIC Proyección de sueldos

DESCRIPCIÓN	20198	2019	2020	2021	2022
SUB	\$386	\$398	\$411	\$425	\$438
DÉCIMO TERCERO	\$33	\$34	\$35	\$36	\$37
DÉCIMO CUARTO	\$32	\$33	\$34	\$35	\$37
APORTE PATRONAL	\$43	\$45	\$46	\$48	\$49
MENSUAL	\$494	\$510	\$527	\$544	\$561
ANUAL	\$5930	\$6121	\$6318	\$6522	\$6733
TOTAL, SUELDOS	\$23719	\$24484	\$25274	\$26089	\$26930

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 94

Productos Agrícolas TOPIC Proyección de sueldo 4 obreros

DESCRIPCIÓN	2018	2019	2020	2021	2022
SALARIO	\$494	\$510	\$527	\$544	\$561
TOTAL	\$23719	\$24484	\$25274	\$26089	\$26930

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.4.1.3. Costos indirectos de fabricación

Son los gastos adicionales que necesita la microempresa para realizar la producción del tomate riñón de invernadero; los costos estarán proyectados con la tasa de inflación acumulada que según el Banco Central del Ecuador (BCE) en el 2018 fue de 0,27%.

Tabla 95 *Productos Agrícolas TOPIC Proyección CIF*

DESCRIPCIÓN	2018	2019	2020	2021	2022
Cajas tomate riñón	\$ 6.000	\$ 6.016	\$ 6.032	\$ 6.049	\$ 6.065
Sacos Pimiento	\$ 1.200	\$ 1.203	\$ 1.206	\$ 1.210	\$ 1.213
Mallas cebolla Paiteña	\$ 600	\$ 602	\$ 603	\$ 605	\$ 607
TOTAL	\$ 7.800	\$ 7.821	\$ 7.842	\$ 7.863	\$ 7.885

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.4.1.4. Resumen Costos de Producción

Tabla 96

Resumen Costos de producción

DESCRIPCIÓN	2018	2019	2020	2021	2022
MATERIA PRIMA	\$ 15.497	\$ 15.539	\$ 15.581	\$ 15.623	\$ 15.665
MANO DE OBRA	\$ 23.719	\$ 24.484	\$ 25.274	\$ 26.089	\$ 26.930
MATERIA PRIMA INDIRECTA	\$ 7.800	\$ 7.821	\$ 7.842	\$ 7.863	\$ 7.885
TOTAL	\$ 47.016	\$ 47.844	\$ 48.696	\$ 49.575	\$ 50.480

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.4.2. Gastos Administrativos

5.4.2.1. Gasto arriendo

El proyecto requerirá arrendar un bloque de 9.500m de un terreno.

Tabla 97

Proyección gasto arriendo

DESCRIPCIÓN	V.CICLO	2018	2019	2020	2021	2022
GASTO ARRIENDO	\$ 450	\$ 900	\$ 902	\$ 905	\$ 907	\$ 910

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.4.2.2. Servicios básicos

Tabla 98

Proyección servicios básicos

DESCRIPCIÓN	V.CICLO	2018	2019	2020	2021	2022
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 702,00	\$ 1.404	\$ 2.808	\$ 5.616	\$ 11.232	\$ 22.464

Elaborado por: Johanna Aguirre

Sueldo ADMINISTRADOR

Tabla 99

Proyección sueldo gerente

DESCRIPCIÓN	V.CICLO	2018	2019	2020	2021	2022
SUELDO ADMINISTRADOR	\$ 3.657	\$ 7.313	\$ 7.333	\$ 7.353	\$ 7.372	\$ 7.392

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.4.2.3. Resumen Gastos Administrativos

Tabla 100

Resumen gastos administrativos

DESCRIPCIÓN	2018	2019	2020	2021	2022
GASTO ARRIENDO	\$ 450	\$ 900	\$ 902	\$ 905	\$ 907
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 1.404	\$ 2.808	\$ 5.616	\$ 11.232	\$ 22.464
SUELDO ADMINISTRADOR	\$ 7.313	\$ 7.333	\$ 7.353	\$ 7.372	\$ 7.392
TOTAL	\$ 9.167	\$ 11.041	\$ 13.871	\$ 19.509	\$ 30.764

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.4.3. Gasto de ventas

5.4.3.1. Publicidad

Tabla 101

Proyección gasto publicidad

DESCRIPCIÓN	V.CICLO	2018	2019	2020	2021	2022
Gasto publicidad	\$ 13	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 13

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.4.3.2. Combustible

Tabla 102

Proyección gasto combustible

DESCRIPCIÓN	V.CICLO	2018	2019	2020	2021	2022
Gasto combustible	\$ 240	\$ 480	\$ 481	\$ 483	\$ 484	\$ 485

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.4.3.3. Resumen Gasto de Ventas

Tabla 103

Proyección gasto de ventas

DESCRIPCIÓN	2018	2019	2020	2021	2022
Gasto publicidad	\$ 25	\$ 26	\$ 28	\$ 29	\$ 31
Gasto combustible	\$ 480	\$ 481	\$ 483	\$ 484	\$ 485
TOTAL	\$ 505	\$ 508	\$ 510	\$ 513	\$ 516

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.4.4. Gastos financieros

5.4.4.1. Financiamiento

Para que el proyecto se pueda llevar a cabo es necesario solicitar un crédito de \$70.000,00 el cual será financiado por la Cooperativa Codesarrollo a una tasa de interés de 21%.

Tabla 104

Tabla de amortización

Importe del préstamo		\$70.000,00					
Interés anual		21%					
Período del préstamo en años		5					
Número de pagos anuales		4					
Interés total		44733,20					
Nº	Pago	Saldo inicial	Pago programado	Pago total	Capital	Intereses	Saldo final
1	\$70.000,00	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$2.061,66	\$3.675,00	\$67.938,34
2	\$67.938,34	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$2.169,90	\$3.566,76	\$65.768,44
3	\$65.768,44	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$2.283,82	\$3.452,84	\$63.484,63
4	\$63.484,63	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$2.403,72	\$3.332,94	\$61.080,91
5	\$61.080,91	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$2.529,91	\$3.206,75	\$58.551,00
6	\$58.551,00	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$2.662,73	\$3.073,93	\$55.888,27
7	\$55.888,27	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$2.802,53	\$2.934,13	\$53.085,74
8	\$53.085,74	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$2.949,66	\$2.787,00	\$50.136,08
9	\$50.136,08	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$3.104,52	\$2.632,14	\$47.031,57
10	\$47.031,57	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$3.267,50	\$2.469,16	\$43.764,06
11	\$43.764,06	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$3.439,05	\$2.297,61	\$40.325,02
12	\$40.325,02	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$3.619,60	\$2.117,06	\$36.705,42
13	\$36.705,42	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$3.809,63	\$1.927,03	\$32.895,79
14	\$32.895,79	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$4.009,63	\$1.727,03	\$28.886,16
15	\$28.886,16	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$4.220,14	\$1.516,52	\$24.666,03
16	\$24.666,03	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$4.441,69	\$1.294,97	\$20.224,33
17	\$20.224,33	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$4.674,88	\$1.061,78	\$15.549,45
18	\$15.549,45	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$4.920,31	\$816,35	\$10.629,14
19	\$10.629,14	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.736,66	\$5.178,63	\$558,03	\$5.450,51
20	\$5.450,51	\$5.736,66	\$5.450,51	\$5.164,36	\$286,15	\$0,00	\$0,00

Elaborado por: Johanna Aguirre

Fuente: BanEcuador

Tabla 105

Gasto interés

DESCRIPCIÓN	2018	2019	2020	2021	2022
Gasto interés	\$ 14.028	\$ 12.002	\$ 9.516	\$ 6.466	\$ 2.722

Elaborado por: Johanna Aguirre

Fuente: Tabla de amortización

5.4.4.2. Depreciaciones

Tabla 106

Depreciaciones

ACTIVO DEPRECIABLE	FIJO	\$	%	2018	2019	2020	2021	2022
PRODUCCIÓN								
INVERNADERO		\$ 55.985	20%	\$ 11.197	\$ 11.197	\$ 11.197	\$ 11.197	\$ 11.197
HERRAMIENTAS		\$ 1.008	10%	\$ 101	\$ 101	\$ 101	\$ 101	\$ 101
TOTAL, PRODUCCIÓN		\$ 56.993		\$ 14.097	\$ 14.097	\$ 14.097	\$ 14.097	\$ 14.097
VENTAS								
VEHICULO		\$ 24.990	20%	\$ 4.998	\$ 4.998	\$ 4.998	\$ 4.998	\$ 4.998
TOTAL		\$ 81.983		\$ 16.296	\$ 16.296	\$ 16.296	\$ 16.296	\$ 16.296

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.4.5. Resumen de Egresos

Tabla 107

Proyecciones egresos

DESCRIPCIÓN	2018	2019	2020	2021	2022
COSTOS DE PRODUCCIÓN Y DEP.	\$ 47.016	\$ 59.142	\$ 59.994	\$ 60.873	\$ 61.777
COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 9.167	\$ 11.041	\$ 13.871	\$ 19.509	\$ 30.764
COSTOS DE VENTAS Y DEP.	\$ 505	\$ 508	\$ 510	\$ 513	\$ 516
GASTOS FINANCIEROS	\$ 14.028	\$ 12.002	\$ 9.516	\$ 6.466	\$ 2.722
DEPRECIACIONES	\$ 16.296	\$ 16.296	\$ 16.296	\$ 16.296	\$ 16.296
TOTAL	\$ 87.012	\$ 98.988	\$ 100.187	\$ 103.656	\$ 112.075

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.4.6. Estado de situación inicial

Tabla 108

Productos Agrícolas TOPIC Estado de situación inicial

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	\$ 36.829	PASIVO CORRIENTE	\$ 70.000,00
Capital de Trabajo	\$ 36.829	Préstamo por pagar	\$ 70.000,00
ACTIVOS FIJOS	\$ 81.983,11		
Invernadero	\$ 55.985	PATRIMONIO	\$ 49.046
Vehículo	\$ 24.990	Inversión Propia	\$ 49.046
Herramientas	\$ 1.008		
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 234		
Gastos de constitución	\$ 234		
TOTAL ACTIVO	\$119.046	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$119.046

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.4.7. Estado de resultados

El cálculo del impuesto a la renta fue del 25% y se realizó mediante la actualización de tablas del Servicio de Rentas Internas.

Tabla 109

Productos Agrícolas TOPIC Estado de resultados

DESCRIPCIÓN	2018	2019	2020	2021	2022
INGRESOS PROYECTADOS	\$ 191.027	\$ 200.769	\$ 211.008	\$ 221.769	\$ 233.080
(=) TOTAL DE INGRESOS	\$ 191.027	\$ 200.769	\$ 211.008	\$ 221.769	\$ 233.080
(-) COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 47.016	\$ 59.142	\$ 59.994	\$ 60.873	\$ 61.777
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 47.016	\$ 59.142	\$ 59.994	\$ 60.873	\$ 61.777
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 144.011	\$ 141.627	\$ 151.014	\$ 160.897	\$ 171.302
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 9.167	\$ 11.041	\$ 13.871	\$ 19.509	\$ 30.764
(-) GASTOS DE VENTAS	\$ 505	\$ 508	\$ 510	\$ 513	\$ 516
(-) DEPRECIACIONES	\$ 16.296	\$ 16.296	\$ 16.296	\$ 16.296	\$ 16.296
(=) UTILIDAD OPERATIVA PROYECTADA	\$ 118.043	\$ 113.783	\$ 120.337	\$ 124.579	\$ 123.727
(-) GASTOS FINANCIEROS INTERESES	\$ 14.028	\$ 12.002	\$ 9.516	\$ 6.466	\$ 2.722
(=) UTILIDAD PROYECTADA	\$ 104.015	\$ 101.781	\$ 110.821	\$ 118.113	\$ 121.005
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 15.602	\$ 15.267	\$ 16.623	\$ 17.717	\$ 18.151
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 88.413	\$ 86.514	\$ 94.197	\$ 100.396	\$ 102.854
(-) IMPUESTO A LA RENTA	\$ 22.103	\$ 21.628	\$ 23.549	\$ 25.099	\$ 25.713
(=) UTILIDAD NETA	\$ 66.310	\$ 64.885	\$ 70.648	\$ 75.297	\$ 77.140

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.5.Flujo de caja

Tabla 110

Productos Agrícolas TOPIC Flujo de caja

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	2018	2019	2020	2021	2022
INVERSIÓN INICIAL	\$ 119.046					
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 118.043	\$ 113.783	\$ 120.337	\$ 124.579	\$ 123.727
PRESTÁMO	\$ 70.000					
(+) DEPRECIACIÓN ADMINISTRATIVA						
(+) DEPRECIACIÓN PRODUCCIÓN		\$ 11.298	\$ 11.298	\$ 11.298	\$ 11.298	\$ 11.298
(+) DEPRECIACIÓN VENTAS		\$ 4.998	\$ 4.998	\$ 4.998	\$ 4.998	\$ 4.998
(-) 15% P. TRABAJADORES		\$ 15.602	\$ 15.267	\$ 16.623	\$ 17.717	\$ 18.151
(-) IMPUESTO A LA RENTA		\$ 22.103	\$ 21.628	\$ 23.549	\$ 25.099	\$ 25.713
(-) PAGO PRÉSTAMO		\$ 22.947	\$ 22.947	\$ 22.947	\$ 22.947	\$ 22.660
(=) FLUJO DE CAJA PROYECTADO	\$ 49.046	\$ 73.686	\$ 70.236	\$ 73.513	\$ 75.112	\$ 73.498

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.6. Evaluación financiera

Es una técnica que permite disminuir el riesgo de la inversión, por lo que es necesario conocer la tasa y valores que desplieguen los indicadores como: VAN, TIR, PRI, C/B

5.6.1. Calculo del costo de Oportunidad y la Tasa de Rendimiento Medio

El valor ponderado de la inversión financiada se calcula mediante la tasa activa referencial que, según el Banco Central del Ecuador, para el año 2018 es 7,48%; mientras que para la inversión propia se usará la tasa pasiva de 5,14%

Tabla 111

Costo de oportunidad

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE	TASA DE PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO
K. PROPIO	\$ 49.046	41%	5,14%	2,12%
K. FINANCIADO	\$ 70.000	59%	7,48%	4,40%
TOTAL	\$ 119.046	100%		6,52%

Elaborado por: Johanna Aguirre

El valor ponderado se obtiene al multiplicar el porcentaje de cada capital tanto financiado como propio con la tasa pasiva como activa respectivamente; la suma de los valores ponderados da como resultado el costo de oportunidad de 6,52%.

5.6.2. Tasa de Rendimiento Medio

Para calcular la tasa de rendimiento medio, la misma que será aplicada en la evaluación financiera del proyecto, se obtiene con la siguiente fórmula.

$$TRM = (1 + Ck) (1 + i) - 1$$

Datos:

Ck = Costo de Oportunidad = 6,52%

I = Inflación = 0,27%

TRM: (1+6,52%) (1+0,27%)

TRM: 0,07

TRM: 0,07x100

TRM: 7%

5.6.3. Valor Actual Neto (VAN)

Al aplicar la formula del VAN se puede definir los flujos netos de efectivo actualizados y las inversiones actualizadas de la misma tasa, para aplicar esta fórmula primero se despeja la tasa de redescuento según los resultados obtenidos es de 7%

$$VAN = -I \frac{FNE}{(1+i)^1} + \frac{FNE}{(1+I)^2} + \frac{FNE}{(1+I)^3} + \frac{FNE}{(1+I)^4} + \frac{FNE}{(1+I)^5}$$

Datos:

I = Valor de la inversión

i = Tasa de redescuento 7%

FNE = Entradas netas de efectivo

Tabla 112

Cálculo VAN

AÑOS	FNE	FNA
0	\$ 119.046	(\$ 119.046)
1	\$ 73.686	\$ 68.992
2	\$ 70.236	\$ 61.573
3	\$ 73.513	\$ 60.341
4	\$ 75.112	\$ 57.725
5	\$ 73.498	\$ 52.887
VALOR PRESENTE		\$ 301.518
VAN		\$ 182.472

Elaborado por: Johanna Aguirre

De acuerdo a la evaluación realizada en el VAN para el estudio propuesto alcanza **\$182.472**; valor que es mayor a cero lo que significa que el proyecto es factible.

5.6.3.1. Costo beneficio

El costo beneficio es el resultado de la relación entre el valor presente y la inversión inicial el cual servirá para saber si el proyecto es factible económica y financieramente.

$$\frac{\text{VALOR PRESENTE}}{\text{INVERSIÓN INICIAL}}$$
$$\frac{\$ 301.518}{\$ 119.046}$$

$$= 2,53$$

El costo beneficio del proyecto dio como resultado 2,53 valor superior a 1 por lo tanto el proyecto es factible.

5.6.4. Periodo de recuperación

Tabla 113

Cálculo período de recuperación

Inversión Inicial		\$ 119.046	
AÑO	FLUJO EFECTIVO	FLUJO ACUMULADO	
1	\$ 73.686	\$ 73.686	
2	\$ 70.236	Último flujo	\$ 70.236,44
3	\$ 73.513	Por recuperar	\$ 48.809,43
4	\$ 75.112	PR: años	\$ 0,69
5	\$ 73.498	PR:	1,69

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.6.5. Tasa Interna de Retorno

Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, para calcular la TIR se toman en cuenta los flujos de caja en el VAN cuando es igual a cero.

Tabla 114

Cálculo TIR

AÑO	FLUJO EFECTIVO
	(\$ 119.046)
1	\$ 73.686
2	\$ 70.236
3	\$ 73.513
4	\$ 75.112
5	\$ 73.498
TIR	54%

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.7.Punto de Equilibrio

El principal objetivo del punto de equilibrio es determinar la situación económica de la microempresa; para saber si existe pérdida o ganancia y los resultados que está obteniendo.

El punto de equilibrio permite estudiar la relación entre los costos fijos, costos variables y costo de ventas.

El punto de equilibrio será aplicado solo para 1 año, dado que en los demás años no va a ser real, a continuación, se detalla el cálculo del punto de equilibrio en unidades, en dólares y el porcentaje de producción:

Tomate Riñón

Tabla 115

Ventas tomate riñón

INGRESOS	VOLUMEN	PRECIO PROMEDIO	TOTAL, INGRESOS
VENTAS	5880	\$ 11	\$ 66.091

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 116

Resumen de Gastos

COSTOS	FIJOS
Gastos Administrativos	\$ 1.152
Gastos de ventas	\$ 253
Gastos Financieros	\$ 14.028
TOTAL	\$ 15.432

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 117

Costos de producción tomate riñón

COSTOS	VARIABLES
Costos de producción	\$ 45.821

Elaborado por: Johanna Aguirre

5.7.1. Punto de Equilibrio en Unidades

$$PEu = CF / P - CVu$$

$$CVu = CVT / VENTA = 45.821 / 5880 = 8,00$$

$$PEu = 45.821 / 11 - 8$$

$$PEu = 4.477 \text{ cajas}$$

Para cubrir el costo total generado en la microempresa, se debe producir y vender 4.477 cajas de tomate riñón.

5.7.2. Punto de Equilibrio en Dólares

$$PE\$ = CF / \text{Margen de Contribución}$$

$$\text{Margen de Contribución} = P - CVu / P$$

$$\text{Margen de Contribución} = 11 - 8$$

$$\text{Margen de Contribución} = 3$$

$$PE\$ = 4.477 * 11$$

$$PE\$ = \$50.316$$

De acuerdo a los cálculos realizados se puede determinar que para cubrir los costos totales de la microempresa se debe obtener ingresos por un valor de **\$50.316** anuales

5.7.3. Punto de Equilibrio en Porcentaje

$$PE = (CF / I - (CVu \times Q)) \times 100$$

$$PE = 15.432 / 119.046 - (8,00 \times 5880)$$

$$PE = 0,21$$

$$PE = 21\%$$

En base a los cálculos realizados se puede determinar que la microempresa, llega a un punto de equilibrio con el 21% de la capacidad de la capacidad real de producción, el 79% restante representaría la ganancia.

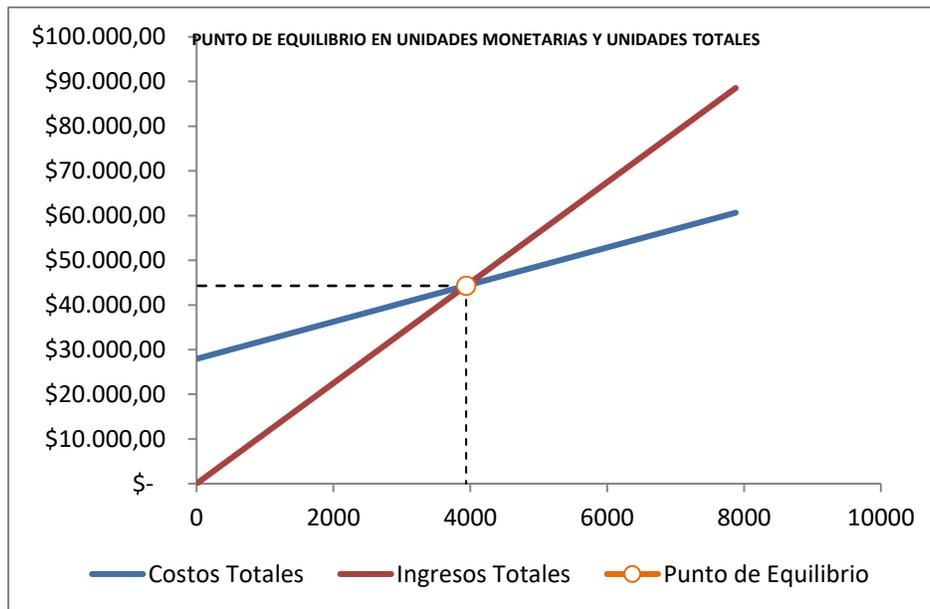


Gráfico 13 Punto de Equilibrio Tomate riñón

Pimiento

Tabla 118

Ventas Pimiento

INGRESOS	VOLUMEN	PRECIO PROMEDIO	TOTAL, INGRESOS
VENTAS	6482	\$ 10	\$ 66.697

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 119

Resumen gastos fijos

COSTOS	FIJOS
Gastos Administrativos	\$ 1.152
Gastos de ventas	\$ 253
Gastos Financieros	\$ 14.028
TOTAL	\$ 15.432

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 120

Costos de producción pimiento

COSTOS	VARIABLES
Costos de producción	\$ 45.821

Elaborado por: Johanna Aguirre

Punto de Equilibrio en Unidades

$$PEu = CF / P - CVu$$

$$CVu = CVT / VENTA = 45.821 / 6482 = 7$$

$$PEu = 15.432 / 10 - 7$$

$$PEu = 4.237 \text{ sacos}$$

Para cubrir el costo total generado en la microempresa, se debe producir y vender 4.237 sacos de pimienta.

Punto de Equilibrio en Dólares

$$PE\$ = CF / \text{Margen de Contribución}$$

$$\text{Margen de Contribución} = P - C_{vu}$$

$$\text{Margen de Contribución} = 10 - 7$$

$$\text{Margen de Contribución} = 3$$

$$PE\$ = 4.237 * 10$$

$$PE\$ = \$ 43.595$$

De acuerdo a los cálculos realizados se puede determinar que para cubrir los costos totales de la microempresa se debe obtener ingresos por un valor de **\$43.595** anuales

Punto de Equilibrio en Porcentaje

$$PE = (CF / I - (C_{vu} \times Q)) \times 100$$

$$PE = 15.432 / 119.046 - (7 \times 6482)$$

$$PE = 0,20$$

$$PE = 20\%$$

En base a los cálculos realizados se puede determinar que la microempresa, llega a un punto de equilibrio con el 20% de la capacidad de la capacidad real de producción, el 80% restante representaría la ganancia.

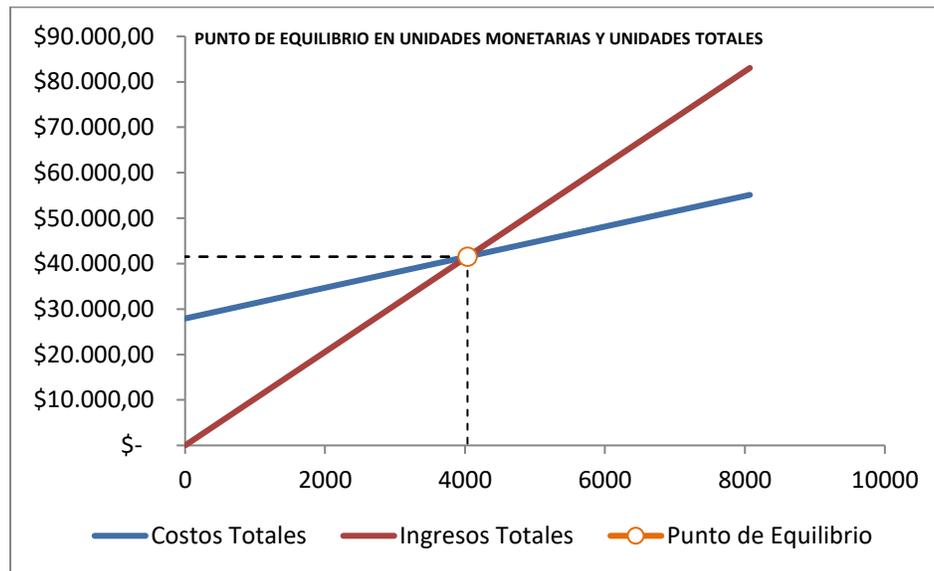


Gráfico 14 Punto de equilibrio Pimiento

Cebolla Paiteña

Tabla 121

Ventas cebolla paiteña

INGRESOS	VOLUMEN	PRECIO PROMEDIO	TOTAL, INGRESOS
VENTAS	7201	\$ 8	\$ 58.238

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 122

Resumen gastos fijos

COSTOS	FIJOS
Gastos Administrativos	\$ 1.152
Gastos de ventas	\$ 253
Gastos Financieros	\$ 14.028
TOTAL	\$ 15.432

Elaborado por: Johanna Aguirre

Tabla 123 Costos de producción cebolla paiteña

COSTOS	VARIABLES
Costos de producción	\$ 40.148

Elaborado por: Johanna Aguirre

Punto de Equilibrio en Unidades

$$PEu = CF / P - CVu$$

$$CVu = CVT / VENTA = 40.148 / 7201 = 6$$

$$PEu = 15.432 / 8 - 6$$

$$PEu = 6.143 \text{ mallas}$$

Para cubrir el costo total generado en la microempresa, se debe producir y vender 6.143 mallas de cebolla paiteña.

Punto de Equilibrio en Dólares

$$PE\$ = CF / \text{Margen de Contribución}$$

$$\text{Margen de Contribución} = P - CV$$

$$\text{Margen de Contribución} = 8 - 6$$

$$\text{Margen de Contribución} = 2$$

$$PE\$ = 5.290 * 8$$

$$PE\$ = \$49.680$$

De acuerdo a los cálculos realizados se puede determinar que para cubrir los costos totales de la microempresa se debe obtener ingresos por un valor de **\$49.680** anuales

1.2.1. Punto de Equilibrio en Porcentaje

$$PE = (CF / I - (CVu \times Q)) \times 100$$

$$PE = 15.432 / 119.046 - (2 \times 7201)$$

$$PE = 0,51$$

$$PE = 51\%$$

En base a los cálculos realizados se puede determinar que la microempresa, llega a un punto de equilibrio con el 51% de la capacidad de la capacidad real de producción, el 49% restante representaría la ganancia.

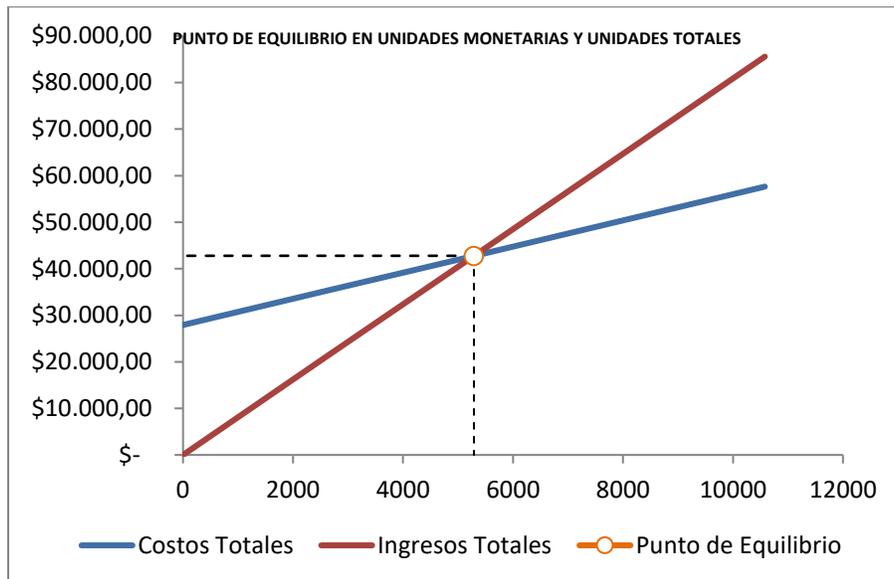


Gráfico 15 Punto de equilibrio Cebolla Paiteña

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1. Introducción

En este capítulo se tomarán en cuenta todos los aspectos que tiene relación la estructura organizacional que requiere la microempresa para su funcionamiento.

6.2. Objetivos

Objetivo general

Diseñar la estructura técnica organizacional del proyecto para la creación de la microempresa.

Objetivos específicos

- Establecer el nombre de la microempresa, así como también su misión, visión, valores, objetivos y políticas.
- Determinar el logotipo y slogan que identifiquen a la microempresa
- Elaborar la estructura organizacional y las determinadas funciones.
- Identificar los aspectos legales que se necesitan para su correcto funcionamiento.

6.3. Nombre de la empresa

La microempresa se denominará “PRODUCTOS AGRÍCOLAS TOPIC”, la misma que se dedicará a la producción y comercialización de tomate riñón, pimiento y cebolla paiteña de invernadero.

6.4. Propuesta Administrativa

6.4.1. Misión

“PRODUCTOS AGRÍCOLAS TOPIC”, microempresa dedicada a producir hortalizas como tomate riñón, pimiento y cebolla paitaña, cumpliendo con todos los estándares de calidad, satisfaciendo la necesidad de los comerciantes del mercado mayorista.

6.4.2. Visión

Para el 2022 ser uno de los principales proveedores de tomate riñón, pimiento y cebolla paitaña de invernadero para los comerciantes del producto en la Compañía de economía mixta “COMERCIBARRA”.

6.4.3. Valores corporativos

- **Respeto:** respetar la opinión de todas las personas que conformen la microempresa, valorando sus ideas y la forma de pensar de cada uno.
- **Responsabilidad:** el cumplimiento de las funciones a cada una de las personas que conforman la microempresa es indispensable para cumplir con el compromiso con nuestros clientes e incluso con la sociedad.
- **Trabajo en equipo:** el aporte de cada miembro del equipo que conforma la microempresa es valorado para poder lograr las metas establecidas.
- **Compromiso:** aceptar la obligación que conlleva el puesto no solo con la microempresa, sino también con los clientes a los cuales se ofrece el producto.

6.4.4. Objetivos de la microempresa

- Cumplir permanentemente con el compromiso de defender y proteger el medio ambiente.
- Ofrecer un producto saludable y de calidad.
- Satisfacer a nuestros clientes con el cumplimiento ofrecido por la microempresa

- Establecer estrategias de comercialización adecuadas para que el producto sea vendido en condiciones óptimas.
- Realizar todas las actividades con eficiencia para lograr una utilización óptima de recursos y una posible reducción de costos.

6.4.5. Políticas institucionales

- Cumplir con eficiencia cada tarea asignada en los puestos de trabajo.
- Tendrán su respectiva sanción las inasistencias e impuntualidades por parte de los obreros.
- Tomar en cuenta las ideas y opiniones del personal para tomar mejores decisiones.
- Eliminación del tiempo ocioso
- Optimizar al máximo los recursos económicos para lograr una disminución de desperdicios.
- Entregar un producto de calidad y en el tiempo establecido
- Manifiestar un trato amable a los clientes

6.5. Logotipo



Elaborado por: Johanna Aguirre

6.6. Estructura organizacional

6.6.1. Organigrama

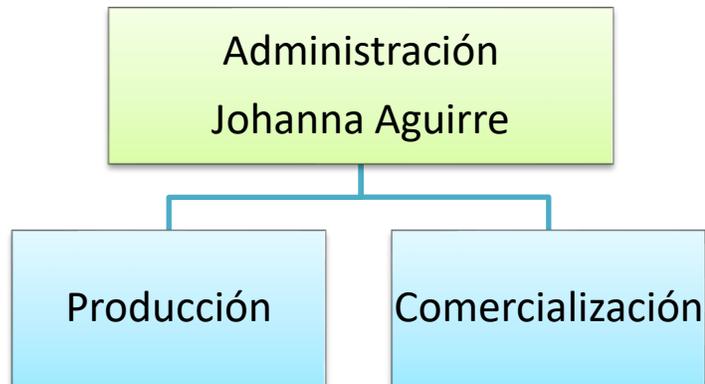


Ilustración 9 Organigrama

6.6.2. Manual de funciones

Administrador

Es el representante legal de la compañía, desempeñara su gestión con la diligencia que exige una administración mercantil ordinaria y prudente encargado de tomar decisiones con menos transcendencia dentro de la compañía, su gestión es de gran ayuda en el desarrollo de las actividades financieras, administrativas, comerciales y de producción

Requisitos:

Tener estudios Superiores en Administración de Empresas, Economía, Contabilidad y Auditoría.

Capacitación en Administración y gestión del Talento Humano.

Experiencia en labores afines.

Funciones:

- Ser el representante legal de la microempresa.
- Es el responsable por la marcha administrativa, operativa y financiera de la microempresa.

- Presentar informes y análisis financieros.
- Definir y hacer cumplir las políticas, lineamientos y normas para el funcionamiento de la microempresa.
- Velar por el cumplimiento de los objetivos establecidos.
- Orientar al logro de objetivos y resultados.
- Hacer uso de la información disponible para la toma de decisiones.
- Procurar un ambiente cordial y abierto entre los miembros de la microempresa.
- Administrar de manera adecuada los recursos de la organización

Obrero:

Cumplirá con las labores y prácticas del cultivo en todo el proceso productivo, desde la preparación el terreno hasta la cosecha del producto.

Requisitos:

Tener conocimientos en actividades agrícolas, experiencia en cultivo de hortalizas de invernadero.

Funciones:

- Recibir la materia prima, verificar peso y almacenar en bodega
- Utilizar adecuadamente las herramientas de trabajo
- Entregar el producto terminado, carga y descarga del producto
- Informar a quien corresponda cualquier anomalía.

6.7. Permisos legales

Después de realizar una investigación en el GAD Municipal de Antonio Ante los permisos legales que solicitan en ciudades como Atuntaqui, se debe realizar un contrato en el departamento de medio ambiente del mismo, básicamente se trata de un documento en el cual el agricultor

expresa el compromiso de realizar su actividad siempre en cuando no perjudique al medio ambiente.

6.7.1. Ruc

Después de realizar una investigación al Servicio de Rentas Internas, departamento de Rentas del Municipio de Antonio Ante y Cuerpo de Bomberos pudimos conocer los siguientes requisitos legales para el funcionamiento de una microempresa:

a) Registro Único de contribuyentes

Están obligados a inscribirse todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeros, que realicen una actividad económica ya sea permanente o temporal o sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancia, beneficio, remuneración, honorarios y otras sujetas a tributación.

- El plazo de inscripción es de 30 días a partir de la constitución de la actividad económica
- Los requisitos: cedula de identidad, papeleta de votación y documento que certifique la dirección del domicilio fiscal o a nombre del sujeto pasivo (para empresas se requiere la escritura de constitución de la compañía)

6.7.2. Permiso de bomberos

- Llenar la solicitud del permiso de funcionamiento
- Reunir la documentación requerida para ingresar junto a la solicitud (RUC O RISE, cedula de identidad y papeleta de votación y patente municipal)
- Luego se procederá a la inspección y verificación física del establecimiento
- Entrega del permiso que tiene vigencia un año
- Informe favorable de inspección, realizada por el inspector del Cuerpo de Bomberos

6.7.3. Patente municipal

- Formulario d declaración del impuesto de patentes, original y copia
- Copia de cedula de identidad y certificado de votación
- Original y copio del RUC
- Cancelar el valor de la patente de acuerdo a la actividad económica

A partir del segundo año para la cancelación de la patente municipal se requiere 3 declaraciones mensuales del RUC o RISE del año anterior, por lo cual valor cada año será diferente.

Requisitos para declarar el Impuesto de Patente:

Personas naturales obligadas a llevar contabilidad:

- Formulario de declaración de impuesto de patente
- Certificado de no adeudar a la municipalidad
- Copia de cedula y papeleta de votación
- Copia de RUC
- Copia de declaración del impuesto a la renta del año anterior y balance inicial en cada de inicio de actividades
- Permiso de bomberos
- Registro ambiental (de ser necesario)
- En caso de ser artesanos adjuntar certificación artesanal actualizada

Personas naturales no obligadas a llevar contabilidad:

- Formulario de declaración de impuesto de patente
- Certificado de no adeudar a la municipalidad
- Copia de cedula y papeleta de votación

- Copia de RUC
- Copia de declaraciones del impuesto a la renta o copia de declaraciones de IVA de 3 meses.
- Permiso de bomberos

Además, cabe mencionar que no es necesario sacar los permisos una vez dado apertura al negocio, pues el propietario tiene un plazo de 3 meses para sondear si su negocio es rentable, luego de ello se puede proceder a sacar los respectivos permisos legales.

6.7.4. Permiso Ambiental municipal

Registro Ambiental: La acción de cumplir el regulado para obtener el permiso ambiental otorgado por la Autoridad Ambiental Competente, obligatorio para aquellos proyectos, obras o actividades considerados de bajo impacto y riesgo ambiental.

Registro municipal de actividades ambientales: procedimiento por medio del cual los sujetos de control proporcionan a la autoridad ambiental municipal los datos que permitan la identificación de su actividad, previo al inicio de sus actividades; cuyo objetivo es establecer un catastro municipal de las actividades.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS DEL PROYECTO

7.1. Introducción

Este capítulo servirá para identificar los principales impactos que ocurrirán en el proyecto tanto en el ámbito económico, social y ambiental.

Para determinar el nivel de impacto se utilizará una matriz con las respectivas valoraciones para cada uno de los indicadores correspondientes a los impactos, en la cual se calificará de acuerdo a una escala en donde -3 es el impacto altamente negativo, 0 representa ningún impacto y 3 es un impacto altamente positivo, después de valorar cada indicador se divide el total para el número de impactos.

Objetivo

Establecer los principales impactos que generará la implementación del emprendimiento.

Tabla 124

Matriz impactos

Puntuación	Significado
-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo
0	Neutro
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Johanna Aguirre

7.2. Impacto Económico

Tabla 125

Matriz impacto económico

Indicador económico	Impacto económico							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Rentabilidad							X	3
Costo de producción						X		2
Inversión						X		2
TOTAL						4	3	7

Elaborado por: Johanna Aguirre

$$\frac{\Sigma Total}{Número de Indicadores} = \frac{7}{3} = 2,33 \text{ Impacto Medio Positivo}$$

Análisis

Rentabilidad: este indicador muestra el resultado acerca de la obtención de ingresos sustentables donde todos los miembros que participan en el proyecto pueden beneficiarse con este servicio además se puedan cubrir necesidades diarias.

Costo de producción: el resultado de este indicador, concluye que los costos que incurren en el proyecto no son tan altos en comparación a los ingresos que se espera percibir.

Inversión: la inversión es relativamente alcanzable, por lo que no es impedimento la ejecución del proyecto además que existe una gran parte de capital propio.

7.3. Impacto social

Tabla 126

Matriz impacto social

Indicador económico	Impacto económico							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Empleo							X	3
Relaciones Familiares							X	2
Calidad de vida						X		2
TOTAL						2	6	8

Elaborado por: Johanna Aguirre

$$\frac{\Sigma Total}{Número de Indicadores} = \frac{8}{3} = 2,67 \text{ Impacto Medio Positivo}$$

Análisis:

Empleo: la participación del talento humano es fundamental para producir satisfacción al cliente, incluso cabe mencionar que al iniciar el proyecto se requerirá de personas que tengas la necesidad de percibir un salario y dadas las condiciones en las que atraviesa el país con un alto número de desempleados, se convertirá en un impacto positivo y aportará de manera significativa con la sociedad. Además, es importante que el talento humano deber ser competitivo y preparado para que la microempresa pueda alcanzar el grado de crecimiento esperado y generar más plazas de trabajo.

Relaciones Familiares: las relaciones familiares en el ámbito social influyen positivamente en el ámbito social ya que satisface las necesidades de las personas al ofrecerles un producto de calidad el cual la mayoría de familias consumen

Calidad de vida: Mediante la ejecución del proyecto se generará beneficios para los miembros involucrados; es por esto, que en cierta medida se mejorará su calidad de vida y sus condiciones actuales.

7.4. Impacto Ambiental

Tabla 127

Matriz Impacto social

Indicador económico	Impacto económico							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Clasificación de Desechos							X	3
Protección del Suelo						X		2
Uso de Insumos Orgánicos						X		2
TOTAL						4	3	7

Elaborado por: Johanna Aguirre

$$\frac{\Sigma Total}{Número de Indicadores} = \frac{7}{3} = 2,33 \text{ Impacto Medio Positivo}$$

Análisis:

Clasificación de desechos: la clasificación de los desechos es fundamental ya en el proyecto se aprovechará de forma óptima los desechos generados, lo que permitirá la conservación y uso

racional del suelo mediante un tratamiento adecuado de los desperdicios de pos cosecha en el área de producción

Protección del suelo: la utilización de insumos orgánicos logrará la fertilidad del suelo obteniendo de esta manera productos sanos, ya que reducirá la utilización de agroquímicos al mínimo, obteniendo un producto sano.

Uso de insumos Orgánicos: con la implementación de la microempresa se espera incentivar el uso de productos orgánicos desechando la utilización de productos tóxicos de las diferentes categorías para contrarrestar los problemas fitosanitarios que se presentan en el desarrollo del cultivo.

8. CONCLUSIONES:

- Una vez terminado el estudio se puede determinar el proyecto es realizable y sustentable, razón por la cual es digno de efectuar una inversión y por su puesto su ejecución.
- El diagnostico situacional logro establecer que el lugar es apto para realizar las diferentes actividades que el proyecto requiere, además mostró las diferentes oportunidades que tiene el proyecto para desenvolverse, los aliados como proveedores y los riesgos y oponentes a los que se enfrentará.
- En el marco teórico se sustentó de forma legal y conceptual, la creación de la microempresa, es importante tener clara la base teórica y científica de los temas a tratar dentro del proyecto y de esta forma ser sustento en el análisis de la investigación.
- Gracias al estudio de mercado se determinó que la demanda insatisfecha del producto es potencial ya que el producto es un alimento que la mayoría de las familias consumen y por ende tiene una gran aceptación en el mercado.
- Por otro lado, en el estudio de mercado se determinó el tamaño, la localización y demás requerimientos técnicos que se necesitan para el adecuado funcionamiento del proyecto en el cual se concluyó que el proyecto este ubicado en la ciudad de Atuntaqui y también se determinó que existen los recursos necesarios para poner en ejecución el proyecto.
- Al finalizar el estudio financiero se determinó que la inversión inicial y todo lo necesario en el ámbito económico para la implementación de la microempresa, entre los recursos que se necesitarán: las platas, los insumos, las herramientas; es por esto que mediante indicadores financieros se sustenta que el proyecto es perfectamente alcanzable y realizable.

- En la estructura organizacional se dio forma a la microempresa, desarrollando un manual de funciones para los obreros que serán los encargados de todo el proceso productivo, además se estableció y se dio el nombre al establecimiento, así como también su misión, visión con el propósito de que cada miembro cumpla con su objetivo y logre alcanzar la meta alcanzada.
- Los impactos generados en el proyecto producen un impacto positivo de nivel medio, se tiene que tener cuidado en prestar atención necesaria a los aspectos inmersos en el proyecto, ya que, si las actividades no se las realiza de manera correcta, fácilmente los impactos positivos se convertirán en negativos.

9. RECOMENDACIONES

- Se debe aprovechar la demanda insatisfecha de empresas que produzcan y comercialicen estos productos de primera necesidad como el tomate riñón, pimiento y cebolla paiteña, ofreciendo productos de buena calidad para evitar la competencia desleal.
- Implementar nuevas estrategias que estén orientadas a incentivar el uso y consumo de los productos que la microempresa está dispuesta a producir.
- Mantener un sistema de evaluación de la inversión con el fin de tener una información eficaz sobre los estándares de los indicadores para tomar decisiones aceptables.
- Dar control a las políticas y funciones de cada miembro que conforma la microempresa con el propósito de conseguir los objetivos de la microempresa.
- Cumplir con las medidas de seguridad para evitar efectos secundarios que perjudique al sector.
- Según la evaluación financiera la rentabilidad del proyecto está directamente relacionada con la producción, pues a mayor área de producción mayores ingresos.

- Ya que la producción está directamente relacionada con la eficiencia de la planta, es verdaderamente importante y necesario adquirir plantines de una pionera certificada que garantice la calidad y rendimiento del producto.

10. FUENTES DE INFORMACIÓN

Bibliografía

Alvarado, V. (2014). *Ingeniería económica: nuevo enfoque*. Grupo Editorial Patria.

Alvarez, L. N. (2016). *FINANZAS I CONTABILIDAD. PLANEACION Y ADMINISTRACION FINANCIERA*. México: INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS.

Cámara de Comercio Quito. (s.f.). *CLASIFICACION DE LAS PYMES, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA*. Obtenido de http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta_Societaria_Junio_2017.pdf

Ciribeli, J. P., & Miquelito, S. (2015). LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO POR EL CRITERIO PSICOGRÁFICO: UN. *Revista Científica "Visión de Futuro"*, 33-50.

Dujisin, J. T. (2015). *Proyectos de negocios: método práctico para emprendedores*. Editorial Universidad de Santiago de Chil.

Farias Toto, M. d. (2014). *Manual de Contabilidad*. UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO.

Flórez Uribe, J. A. (2015). *Proyectos de inversión para las PYME (3a. ed.)*. Ecoe Ediciones.

GOBIERNO AUTÓNOMO DESENTRALIZADO DE ANTONIO ANTE . (2012 -2030). *PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL CATÓN ANTONIO ANTE*.

Gobierno Municipal Antonio Ante. (s.f.). Obtenido de <http://www.antonioante.gob.ec/AntonioAnte/>

González Cornejo, A. (2019). *Desarrollo organizacional de la A a la Z*. PACJ.

Labrada, F. A. (2016). *Caracterización del complejo potyvirus-áfidos asociado al cultivo del pimiento (Capsicum annuum L.) en Cuba*. Editorial Universitaria.

Luna González, A. C. (2016). *Plan Estratégico de negocios*. Grupo Editorial Patria.

- MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUACULTURA Y PESCA. (2013). *GENERACIÓN DE GEOINFORMACIÓN PARA LA GESTIÓN DEL TERRITORIO A NIVEL NACIONAL ESCALA 1: 25 000*. Obtenido de https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache%3ANi27EJ_LOG0J%3Aapp.sni.gob.ec%2Fsni-link%2Fsni%2FPDOT%2FZONA1%2FNIVEL_DEL_PDOT_CANTONAL%2FIMBABURA%2FANTONIO_ANTE%2FIEE%2FMEMORIAS_TECNICAS%2Fresumen_ejecutivo_antonio_ante.docx%20&cd=1&hl=es&ct=clnk
- Narváez Pérez, Á. (2015). *La microempresa en el estado de Tabasco: México: propuesta de un modelo de visión integradora del mercadeo moderno (VIMM) para su creación y promoción*. México: Editorial Universitaria.
- NORTE, E. (31 de 07 de 2012). Atuntaqui necesita centro de acopio.
- Pacheco Coello, C. E., & Pérez Brito, G. J. (2018). *El proyecto de inversión como estrategia gerencial*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Pérez Porto, J., & Gardey, A. (2016). *Definicion.de: Definición de tomate*. Obtenido de <https://definicion.de/tomate/>
- Pérez, J. (2018). *Definiciones.de*. Obtenido de <https://definicion.de/hortalizas/>
- Pulgar Vidal, L. H., & Rios Ramos, F. (2015). *Metodologías para implantar la estrategia: diseño organizacional de la empresa (2a. ed.)*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).
- Rivero Rodríguez, N. (2018). *Mantenimiento y manejo de invernaderos: UF0016*. IC Editorial.
- Rodríguez Aranday, F. (2018). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión: una propuesta metodológica*. Mexico: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Rojas López, M. D. (2015). *Evaluación de proyectos para ingenieros (2a. ed.)*. Ecoe Ediciones.

Sánchez, M. J. (2014). *Business & Fitness. El negocio de los centros deportivos*. UOC, S.L.

Significados.com. (2018). Obtenido de <https://www.significados.com/agricola/>

Tórrez Rodríguez, P. N. (2016). *MERCADEO DE PRODUCTOS AGRICOLAS*. Nicaragua:
Universidad Nacional Agraria.

Vaca, F. (23 de Mayo de 2018). LOCALES QUE EXPENDEN TOMATE RIÑÖN. (J. Aguirre,
Entrevistador)

ANEXOS

ANEXO 1



ComerciBARRA
Compañía de Economía Mixta
Mercado Mayorista de Ibarra
RUC: 1091704338001

LOCALES QUE EXPENDEN HORTALIZAS

NRO. LOCAL	NOMBRES Y APELLIDOS	
B04	ANA HUERA	4
B05	SALOMON CHAPI	2
B06	AMANDA ESTRADA	3
B08	RUTH LLORE	4
B09	ELENA OTAVALO	5
B11	CECILIA LLORE	6
B12	ROSA REVELO	7
B14	FERNANDO IMBAQUINGO	8
B17	JULIO ESAR FARINANGO	9
B19	RAQUEL CHIRIBOGA	10
B20	MARGARITA VILLOTA	11
B21	MARISOL CERON	12
B22	ALICIA JITALA	13
B23	FERNANDO BENALCAZAR	14
B26	CESAR ANTONIO CHANDI	15
B31	FABIAN ENRIQUEZ	16
B33	JAVIER ESPIN	17
B34	MARTHA JATIVA	18
B35	ARACELY FUENTES	19
B37	CECILIA GUEVARA	20
B38	ROSA DUARTE	21
C44	FABIAN ENRIQUEZ	22
C46	ISABEL ESTRADA	23
C47	ANGEL GUEVARA	24
C49	NARCIZA PUPIALES	25
C56	KATHERINE BENALCAZAR	26
C59	ALONSO YEPEZ	27
C60	RAFAEL MOROCHO	28
C61	COSME CANGAS	29
C62	MARCO JAITIA	30
C65	NANCY GUAILLAS	31
C67	PATRICIA BORJA	32
C68	FABIAN ENRIQUEZ	33
C73	PIEDAD VASQUEZ	34
C74	WILMAN TAIMAL	35
C75	LUIS BURBANO	36
C79	VICTOR CASTRO	37
C82	ROSALIA CHALA	38
D85	GALO REVELO	39
D88	ELISEÑA CHALA	40
D92	WILSON LUGO	41
D94	MARIANA AREVALO	42




Ibarra - Ecuador: Juan Hernández y Av. Jaime Roldós Aguilera Telf: (06) 2545822
E-mail: comercibarra@yahoo.es www.mercadomayoristaibarra.com



LISTADO DE COMERCIANTES DUEÑOS DE BODEGA DE HORTALIZAS
COMERCIBARRA

ANEXO 2



CENSO REALIZADO A LOS COMERCIANTES DE HORTALIZAS COMERCIBARRA

ANEXO 3

Sumiagro Pimampiro
COTIZACION DE INVERNADERO

Cliente: JOHANNA LEBETH AGUIRRE BENAVIDEZ
RUC/C.I: 1003849278
Direccion: LA MERCEDE ANTONIO ANTE
Fecha: 1 DE NOVIEMBRE DEL 2018

COTIZACION DE MATERIALES
Proyecto: Tomate
Largo nave (mts): 6,5
Ancho Nave (mts): 5,5
Naves: 02

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	Unitario	Total
POSTE GALVANIZ 2" X 3,75 MTS	UNIDAD	16,00	10,00	1.600,00
CARTELAS	UNIDAD	12,00	10,00	1.200,00
CORCHOS 2" X 6,70 MTS GALV	UNIDAD	18,00	45,00	810,00
PLASTIC GALV 2 MTS X 1"	UNIDAD	16,00	2,50	40,00
BANIS GALV 1/2" X 1 MT	UNIDAD	36,00	4,50	162,00
POSICION 8 M MTS X 2 1/2"	UNIDAD	5,00	20,00	100,00
PROFON GALV 1,5 MTS	UNIDAD	22,00	4,50	99,00
CABLE ACERADO DE 3,2 MM	MTS	11.000,00	0,17	1.870,00
CABLE ACERADO DE 4,8 MM	MTS	1.000,00	0,33	330,00
PUNDO GALV 1/8" X 1/2"	UNIDAD	18,00	0,100	1,80
MOZOLA 1/8"	UNIDAD	160,00	0,000	0,16
BASTON 1/4" X 3"	UNIDAD	12,00	0,100	1,20
BASTON 1/2" X 3"	UNIDAD	10,00	0,100	1,00
ANILLOS GALV 1/4"	UNIDAD	180,00	0,100	18,00
CHILLETES GALV 5/16"	UNIDAD	12,00	0,250	3,00
CHILLETES GALV 1/8"	UNIDAD	10,00	0,300	3,00
BRASEROS DE 4 X 2,5	UNIDAD	10,00	1,50	15,00
TRAS 1 X 2 X 2,5	UNIDAD	10,00	0,35	3,50
CLAVOS DE 1/2"	MTS	3,00	1,50	4,50
PIOLA PIRACONA	UNIDAD	40,00	70,00	2.800,00
GRAMPAS ALAS 3/8"	UNIDAD	2,00	5,00	10,00
MANGUETAS	UNIDAD	5,00	5,00	25,00
TUBO GALV 1"	UNIDAD	1,00	10,00	10,00
CONCRETO	UNIDAD	2,00	0,50	1,00
PIEDRA	MTS	2,00	25,00	50,00
BARNA	MTS	2,00	25,00	50,00
CRUCETAS	UNIDAD	2,00	20,00	40,00
QUIB TOTAL				12.533,00

ATENTAMENTE
ING. ERNESTO LOPEZ
SUMIAGRO PIMAMPIRO
0.999.609.659

PIMAMPIRO: Bolívar 7056 (Frente a la Plaza Cívica)
Tel.: 062 937 - 970

IBARRA: Mariano Acosta 23-52 e Ignacio Canelos (Diagonal al Supermaxi)
Tel.: 062 658 - 290

Cel.: 0999 555487 - 0999609659

Sumiagro Pimampiro
PROFORMA DE PLASTICO DE INVERNADERO

Cliente: JOHANNA LEBETH AGUIRRE BENAVIDEZ
RUC/C.I: 1003849278
Direccion: LA MERCEDE ANTONIO ANTE
Fecha: 1 DE NOVIEMBRE DEL 2018

Cant	A	L	C	Referencia Proyecto	Area total	Precio	Precio total
16	1,50	82	7	JARDON FAMILIAR POLA	1.140,00	4,28	4.875,60
16	4,50	82	7	JARDON FAMILIAR POLA	1.138,20	4,28	4.849,10
17	1,50	24	8	JARDON FAMILIAR POLA	342,72	4,28	1.466,84
18	1,50	42	7	JARDON FAMILIAR POLA	38,75	4,28	165,29
19	4,50	42	7	JARDON FAMILIAR POLA	33,08	4,28	141,56
20	1,50	44	8	JARDON FAMILIAR POLA	22,56	4,28	96,30
21	1,50	56	8	JARDON FAMILIAR POLA	18,00	4,28	77,04
22	1,50	82	8	JARDON FAMILIAR POLA	29,52	4,28	126,35
23	1,50	82	8	JARDON FAMILIAR POLA	61,60	4,28	263,82
24	1,50	82	8	JARDON FAMILIAR POLA	73,80	4,28	315,86
25	1,50	120	8	JARDON FAMILIAR POLA	136,00	4,28	580,00
26	1,50	120	8	JARDON FAMILIAR POLA	1.138,97	4,28	13.170,90
27	1,50	120	8	JARDON FAMILIAR POLA		170	340,00

Desplazamiento: 62
Area Total: 3.008,97
Superficie: 13.170,90
IVA 12%: 1.580,51
TOTAL: 14.079,41

ATENTAMENTE
ING. ERNESTO LOPEZ
SUMIAGRO PIMAMPIRO
0.999.609.659

PIMAMPIRO: Bolívar 7056 (Frente a la Plaza Cívica)
Tel.: 062 937 - 970

IBARRA: Mariano Acosta 23-52 e Ignacio Canelos (Diagonal al Supermaxi)
Tel.: 062 658 - 290

Cel.: 0999 555487 - 0999609659

Sumiagro Pimampiro
SISTEMA DE RIEGO

Cliente: JOHANNA LEBETH AGUIRRE BENAVIDEZ
RUC/C.I: 1003849278
Direccion: LA MERCEDE ANTONIO ANTE
Fecha: 1 DE NOVIEMBRE DEL 2018

COTIZACION DE MATERIALES
Proyecto: TOMATE, CEBOLLA, PIMIENTO
Largo nave (mts): 6,5
Ancho Nave (mts): 6,8
Naves: 02

DESCRIPCION	CANTIDAD	Unitario	Total
BOMBA DE RIEGO 5 HP ELEC. COMPLETA	1,00	1.275,00	1.275,00
ARMADORIO DE BOMBA COMPLETO	1,00	180,00	180,00
SISTEMA FERTILIZACION COMPLETO	1,00	200,00	200,00
MALILLAS PVC COMPLETAS 1 1/2"	8,00	35,00	280,00
CANTA DE GOTEO ITALIANA CANA 10 CCM 1,5	10.140,00	0,11	1.115,40
MANGUERA DE CEBOLLA 5/8" Y CAYEN	1,00	207,00	207,00
ACOPLES BARRIDO 3/4 COMPLETO	2,00	25,50	51,00
FILTRO ANILLOS 2" 125 MESH	1,00	180,00	180,00
MANGUERA 1/2"	40,00	1,37	54,80
MANGUERA 1"	40,00	0,96	38,40
MANGUERA 1 1/2"	20,00	0,46	9,20
ARRAZADERA GALVANIZADA T 509	10,00	4,50	45,00
FITON ANILLO	40,00	2,60	104,00
ARRAZADERA GALVANIZADA T 506	34,00	4,20	142,80
CONECTOR 12 MM	281,00	0,18	50,58
UNION 12 MM	281,00	0,15	42,15
MANGUERA CHISA 12 MM	87,00	0,21	18,27
QUIB TOTAL			4.609,48

ATENTAMENTE
ING. ERNESTO LOPEZ
SUMIAGRO PIMAMPIRO
0.999.609.659

PIMAMPIRO: Bolívar 7056 (Frente a la Plaza Cívica)
Tel.: 062 937 - 970

IBARRA: Mariano Acosta 23-52 e Ignacio Canelos (Diagonal al Supermaxi)
Tel.: 062 658 - 290

Cel.: 0999 555487 - 0999609659

Sumiagro Pimampiro
RESUMEN DE COSTOS

	SUBTOTAL	IVA	TOTAL
Estructura del Invernadero Bloque I	\$ 3.533,00		\$ 3.533,00
Poliuretano para cubierta del Invernadero Bloque	\$ 1.570,00	1508,51	\$ 3.078,51
Zanah	\$ 340,00		\$ 340,00
Plano de Obra para instalación del Invernadero	\$ 303,00		\$ 303,00
Planta de tomate ritoon	\$ 1.125,00		\$ 1.125,00
Planta de cebolla palettea	\$ 400,00		\$ 400,00
Planta de pimiento color	\$ 500,00		\$ 500,00
Sistema de riego	\$ 693,48		\$ 693,48
SUBTOTAL	\$ 6.195,08		\$ 6.195,08
IVA 12%		1508,51	\$ 7.703,59
TOTAL			\$ 7.703,59

ATENTAMENTE
ING. ERNESTO LOPEZ
SUMIAGRO PIMAMPIRO
0.999.609.659

PIMAMPIRO: Bolívar 7056 (Frente a la Plaza Cívica)
Tel.: 062 937 - 970

IBARRA: Mariano Acosta 23-52 e Ignacio Canelos (Diagonal al Supermaxi)
Tel.: 062 658 - 290

Cel.: 0999 555487 - 0999609659

PROFORMA CONSTRUCCIÓN DE INVERNADERO + SISTEMA DE RIEGO

ANEXO 4

PROFORMA **AGROKATHERI**

R.U.C.:1002264875001
DIR...:PAMERICANA NORTE Y JORGE REGALADO
ATUNTAQUI - ECUADOR

Cotización No. 41
Señor(es): JOHANNA LISBETH AGUIRRE BENAVIDE
Atención: Telf - Fax:
Dirección: IBARRA LOS CEIBOS

ATUNTAQUI 24 Julio de 2018
Lugar: QUITO

ITEM	DESCRIPCION	UND	CANT	DES%	UNITARIO	TOTAL
1	BOMBAS ESTACIONARIA	UND	1	0.00	380.00	380.00
2	MANGUERA REFORZADA	UND	1	0.00	140.00	140.00
3	VITAVAX 500GR	UND	4	0.00	14.50	58.00
4	TERRACLO 500GR	UND	4	0.00	8.95	35.80
5	NAVAR X LT	UND	4	0.00	27.50	110.00
6	LORSPAN LT	UND	4	0.00	13.50	54.00
7	KELPAC LT	UND	3	0.00	65.00	195.00
8	BLAKORNI 12-8-18 50 KG	UND	3	0.00	34.00	102.00
9	18-46-B X 90 KG	UND	4	0.00	5.35	21.40
10	CABRIO TOP X 500GR	UND	4	0.00	14.95	59.80
11	NOVAK 200 GR	UND	4	0.00	14.75	59.00
12	TACHIGAREN X 200CC	UND	4	0.00	33.50	134.00
13	PREVICUR LT	UND	4	0.00	14.50	58.00
14	SHALEX 250CC	UND	4	0.00	3.25	13.00
15	COPIFIDOR 100CC	UND	4	0.00	10.50	42.00
16	BELT X 20ML	UND	4	0.00	2.35	9.40
17	EVISECTS 100GR	UND	4	0.00	42.50	170.00
18	PHYTON LT	UND	4	0.00	24.50	98.00
19	STARHER 20% WP 200GR	UND	4	0.00	17.50	70.00
20	AGRI-GER 150 GR	UND	4	0.00	7.50	30.00
21	PYTORAZ 500GR	UND	4	0.00	7.50	30.00
22	NOVATEC X LB	UND	2	0.00	0.75	1.50
23	9-9-40 MURIATO	UND	2	0.00	33.50	67.00
24	NITRATO DE CALCIO 25KG QUIMICA INDUSTRIAL	UND	2	0.00	20.50	41.00
25	NITRATO DE POTASIO 25KG BRENTRAG	UND	2	0.00	28.00	56.00
26	SULFATO DE POTASIO GRANULADO 25 KG	UND	2	0.00	105.00	210.00
27	HAKAPHOS 13-45-13	UND	2	0.00	75.00	150.00
28	HAKAPHOS 15-5-30 X 25KG	UND	2	0.00	20.00	40.00
29	SULFATO DE MAGNESIO TECNICO QUIMICA	UND	24	0.00	4.75	114.00
30	CINTA 3-1 X 3000m	UND	4	0.00	9.50	38.00
31	MELANJA 300CC	UND	4	0.00	7.50	30.00
32	KORUM 100GR	UND	4	0.00	13.50	54.00
33	GLAS CANS LT.	UND	4	0.00	3.25	13.00
34	OLIGOMIX 100GR	UND	4	0.00	3.25	13.00
35	MAIROL 500 GR	UND	4	0.00	3.85	15.40
36	HORTAL 500GR	UND	4	0.00	27.00	108.00
37	15-30-10 QUIMICA 50 KG	UND	4	0.00	27.00	108.00
38	8-20-20 MEJORADO X 50KG	UND	4	0.00	27.00	108.00
39	15-15-15 COLOMBIANO X 50	UND	4	0.00	34.00	136.00

PROFORMA **AGROKATHERI**

R.U.C.:1002264875001
DIR...:PAMERICANA NORTE Y JORGE REGALADO
ATUNTAQUI - ECUADOR

Cotización No. 41
Señor(es): JOHANNA LISBETH AGUIRRE BENAVIDE
Atención: Telf - Fax:
Dirección: IBARRA LOS CEIBOS

ATUNTAQUI 24 Julio de 2018
Lugar: QUITO

ITEM	DESCRIPCION	UND	CANT	DES%	UNITARIO	TOTAL
VALORES DE LA OFERTA:						TOTAL 3298.70
DESC:						6.00
SUBTOTAL:						3292.70
FORMA DE ENTREGA:						12% IVA 6.00
FORMA DE PAGO:						TOTAL 3298.70

NOTA:

[Firma Autorizada]
FIRMA AUTORIZADA

PROFORMA **AGROKATHERI**

R.U.C.:1002264875001
DIR...:PAMERICANA NORTE Y JORGE REGALADO
ATUNTAQUI - ECUADOR

Cotización No. 42
Señor(es): JOHANNA LISBETH AGUIRRE BENAVIDE
Atención: Telf - Fax:
Dirección: IBARRA LOS CEIBOS

ATUNTAQUI 13 Octubre de 2018
Lugar: QUITO

ITEM	DESCRIPCION	UND	CANT	DES%	UNITARIO	TOTAL
1	PLANTINES	UND	10000	0.00	0.26	2600.00
2	BLAKORNI 12-8-18 50 KG	UND	4	0.00	65.00	260.00
3	18-46-B X 90 KG	UND	4	0.00	34.00	136.00
4	HORTAL 40 GRANULADA 20KG	UND	2	0.00	55.00	110.00
5	TRITAC 100GR	UND	2	0.00	9.25	18.50
6	TERRACLO 500GR	UND	2	0.00	14.50	29.00
7	VITAVAX 500GR	UND	2	0.00	12.75	25.50
8	KARON PLUS LT.	UND	2	0.00	13.50	27.00
9	NOVAK 500 GR	UND	5	0.00	9.00	45.00
10	ANTRACOL 400 GR	UND	5	0.00	15.00	75.00
11	SHALEX 250CC	UND	5	0.00	15.00	75.00
12	RADIANT X 100CC	UND	5	0.00	16.50	82.50
13	TRILKA X 250CC	UND	3	0.00	9.75	29.25
14	CHITUS 100GR	UND	3	0.00	5.85	17.55
15	FOLPAN 500GR	UND	3	0.00	12.50	37.50
16	CARGO X LT	UND	3	0.00	14.50	43.50
17	CABRIO TOP X 500GR	UND	1	0.00	77.00	77.00
18	NOVATEC X LT	UND	1	0.00	125.00	125.00
19	FIDELITY X LT	UND	3	0.00	3.00	9.00
20	POLLUX X 100GR	UND	5	0.00	65.00	325.00
21	NOVATEC 50 KG	UND	3	0.00	45.00	135.00
22	YANARULA COMPLEX 12-11-18 50 KG	UND	2	0.00	55.00	110.00
23	HUMITA 40 GRANULADA 20KG	UND	2	0.00	42.00	84.00
24	B-24-24 50 KG QUIMICA INDUSTRIAL	UND	1	0.00	380.00	380.00
25	BOMBAS ESTACIONARIA	UND	2	0.00	100.00	200.00
26	MANGUERA X 10MTRS	UND	2	0.00	28.00	56.00
27	LANZA JACTO U.	UND	2	0.00	14.00	28.00
28	KELPAC LT.	UND	10	0.00	14.00	140.00

PROFORMA **AGROKATHERI**

R.U.C.:1002264875001
DIR...:PAMERICANA NORTE Y JORGE REGALADO
ATUNTAQUI - ECUADOR

Cotización No. 42
Señor(es): JOHANNA LISBETH AGUIRRE BENAVIDE
Atención: Telf - Fax:
Dirección: IBARRA LOS CEIBOS

ATUNTAQUI 13 Octubre de 2018
Lugar: QUITO

ITEM	DESCRIPCION	UND	CANT	DES%	UNITARIO	TOTAL
EN LA PROFORMA INCLUYE EL VALOR DE LOS PLANTINES DE PIMIENTO						TOTAL 3622.00
DESC:						6.00
SUBTOTAL:						3616.00
FORMA DE ENTREGA:						12% IVA 6.00
FORMA DE PAGO:						TOTAL 3622.00

NOTA:

[Firma Autorizada]
FIRMA AUTORIZADA



PROFORMA

AGROKATHERI

R.U.C.: 160226675001

DIRECCION: FARMACIA NORTE Y JORGE REGALADO

ATUNTAQUT - ECUADOR

Colificación No. 43

Fecha (en): JUBANA LIBRETA AGUIRRE BENAVIDE

ATUNTAQUT(013) Octubre de 2018

Atención:

Telf - Fax:

Dirección: IBARRA LOS CEIBOS

Local: Quito

ITEM	DESCRIPCION	UND	CANT	DES%	UNITARIO	TOTAL
1	PLANTINES			0.00	0.00	0.00
2	BLAUROFIN 12.5-15 40 KG	UND	3	0.00	60.00	180.00
3	18-48-0 X 80 KG	UND	3	0.00	34.00	102.00
4	HUMTA-RO GRANULADA 25KG	UND	1	0.00	55.00	55.00
5	SCORE 100CC	UND	6	0.00	9.60	57.60
6	ACROBAT 700 GR	UND	6	0.00	15.00	90.00
7	RADIANT X 100CC		6	0.00	15.00	90.00
8	NEVMECTIN LT	UND	1	0.00	71.00	71.00
9	MELPAC LT	UND	3	0.00	14.00	42.00
10	INXAL CR GALON	UND	2	0.00	48.00	96.00
11	K-F-100 KG	UND	4	0.00	9.30	37.20
12	SALIN 250CC	UND	6	0.00	15.00	90.00
13	PHITON LT	UND	2	0.00	42.00	84.00
14	STARKER 225 1HP 230GR	UND	3	0.00	24.00	72.00
15	BOMBAS ESTACIONARIA	UND	1	0.00	300.00	300.00
16	MANGUERA X 100MTS		2	0.00	100.00	200.00
17	LANZA JACTO U.	UND	2	0.00	25.00	50.00

EN LA PROFORMA INCLUYE LA PLANTA DE CEBOLLA

VALORES DE LA ORDEN:	TOTAL	2,219.20
PLAZO DE ENTREGA:	DESC	0.00
LIMITE DE ENTREGA:	SUBTOTAL	2,219.20
FORMA DE PAGO:	IMP IVA	0.00
	TOTAL	2,219.20

NOTA:

FIRMA AUTORIZADA

ANEXO 5

CARACTERÍSTICAS ABONOS TOMATE RIÑÓN

ABONO TOMATE RIÑÓN	CARATERÍSTICAS
VITAVAX 500GR	Fungicida para aplicar a la raíz controlar enfermedades para de raíz
TERRACLOR 500GR	Fungicida curativo para controlar un amplio grupo de hongos
NAKAR X LT	Insecticida controla nematodos
LORSBAN LT	Insecticida para gusano
KELPAC LT.	Fertilizante foliar a base de extracto de algas marinas para enraizar
BLAUKORN 12-8-16 50 KG	Abono granulado para aplicación directa al suelo
18-46-0 X 50 KG	Abono granulado alto en fosforo.
CABRIO TOP X 500GR	Fungicida de alta gama para control de muchas enfermedades
NOVAK 200 GR	Fungicida para control de botritis y más hongos
TACHIGAREN X 200CC	Fungicida para curar enfermedades radiculares
PREVICUR LT	Fungicida cultivo para enfermedades foliares como lancha
SIALEX 250 CC	Fungicida para control de botritis pudrición del tallo y frutos
CONFIDOR 100CC	Insecticida para controlar mosca blanca
BELT X 50ML	Insecticida para controlar enrollador
EVISECTS 100GR	Insecticida para controlar mosca blanca
PHYTON LT	Fungicida a base de cobre para control de bacteria
STARNER 20% WP 200GR	Fungicida para control de bacteria
AGRY-GEN 150 GR	Fungicida para control de bacteria
FITORAZ 500GR	Fungicida para controlar lancha
NOVATEC X LB	Abono granulado
0-0-40 MURIATO	Abono granulado para engrose
NITRATO DE CALCIO 25KG QUIMICA INDUSTRIAL	Fertilizante hidrosoluble para goteo
NITRATO DE POTASIO KEMIRA 25 KG BRENTAG	Fertilizante hidrosoluble para goteo
SULFATO DE POTASIO GRANUL 25 KG	Fertilizante hidrosoluble para goteo

Elaborado por: Johanna Aguirre

ABONO TOMATE RIÑON	CARACTERÍSTICAS
HAKAPHOS 15-5-30 X 25KG	Fertilizante hidrosoluble para goteo
HAKAPHOS 13-40-13	Fertilizante hidrosoluble para goteo
SULFATO DE MAGNESIOTECNICO QUIMICA	Fertilizante hidrosoluble para goteo
CINTA 3-1 X 300M	Fertilizante hidrosoluble para goteo
MILSANA 500CC	Fungicida preventivo para ceniza
FORUM 120GR	Fungicida curativo para lancha o gota
GLAS Ca+B LT.	Fertilizante foliar de calcio boro
OLIGOMIX 100GR	Microelementos para aplicación foliar
MAIROL 500 GR	Microelementos para aplicación foliar ayuda a mejorar el color
HORTAL 500 GR	Microelementos para aplicación foliar ayuda a mejorar el color
10 - 30 -10 QUIMASA 50 KG	Abono granulado para mantenimiento
8 - 20 -20 MEJORADO X 50KG	Abono granulado para mantenimiento
15- 15- 15 COLOMBIANO X QQ	Abono granulado para mantenimiento

Elaborado por: Johanna Aguirre

ANEXO 5.1.

CARACTERISTICAS ABONOS PIMIENTO

ABONOS PIMIENTO	CARACTERÍSTICAS
BLAUKORN 12-8-16 50KG	Abono granulado para aplicación directa al suelo
18-46-0 X 50KG	Abono granulado alto en fosforo para enraizar
HUMITA 40 GRANULADA 25KG	Ácidos húmicos para potencializar los abonos granulados
TERRACLOR 500GR	Fungicida curativo para controlar un amplio grupo de hongos
VITAVAX 500GR	Fungicida para aplicar a la raíz para controlar enfermedades radiculares
KAÑON PLUS LT.	Insecticida para controlar muchos insectos
NOVAK 500 GR	fungicida para control de botritis y más hongos
ANTRACOL 400 GR	fungicida preventivo para lancha
SIALEX 250CC	Fungicida para control de botritis pudrición del tallo y frutos

RADIANT X100CC	Insecticida para control de mosca blanca
THALA C 250 CC	Insecticida para control de gusano
CANTUS 100GR	Fungicida preventivo para botritis
FOLPAN 500GR	
CARGO X LT	Fungicida para un amplio número de hongos
CABRIO TOP X 500GR	Fungicida de alta gama para control de muchas enfermedades
NEW MWCTIN LT.	Insecticida a base de enrollador
FIDELITU X LT.	Insecticida excelente para erradicar y controlar mosca blanca
POLLUX X 100GR	Insecticida para control de los huevos de insectos
NOVATEC 50KG	Abono químico para fertilización al piso
YARAMILLA COMPLEX 12-11-18 50 KG	Abono químico para fertilización al piso
HUMITA 40 GRANULADA 25KG	Ácidos húmicos para potencializar los abonos granulados
8-24-24 50 KG QUIMICA INDUSTRIAL	Abono químico para fertilización al piso
KELPAC TL.	Fertilizante foliar a base de extracto de algas marinas para enraizar

Elaborado por: Johanna Aguirre

ABONOS CEBOLLA PAITEÑA	CARACTERÍSTICAS
BLAUKORN 12-8-16 50KG	Abono granulado para aplicación directa al suelo
18-46-0 X 50KG	Abono granulado alto en fosforo para enraizar
SCORE 100CC	Fungicida para control de lancha, oídio etc.,
ACROBAT 750 GR	Fungicida curativo para lancha o gota
RADIANT X 100CC	Insecticida para control de mosca blanca
NEW MECTIN LT.	Insecticida para control de enrollador
KELPAC LT.	Fertilizante foliar a base de extracto de algas marinas para enraizar
WUXAL C GALON	Fertilizante foliar para aportar calcio y hacer que la planta endure
K-FUL KG	Fertilizante foliar a base de potasio para engrose
SIALEX 250CC	Fungicida para control de botritis pudrición del tallo y frutos
PHYTON LT	Fungicida a base de cobre para control de bacteria
STAFNER 20% WP 200GR	Fungicida para control de bacteria

Elaborado por: Johanna Aguirre

ABONOS ORGÁNICOS	CARACTERÍSTICAS
NUTRA RIEGO PRODUCCIÓN	Fertilizante hidrosoluble para goteo
NUTRA RIEGO INICIO	Fertilizante hidrosoluble para goteo
NUTRA RIEG CRECIMIENTO	Fertilizante hidrosoluble para goteo
PHYTOREG CANECAS	Fertilizante líquido para goteo y foliar
RIEGO CALCIO	Fertilizante hidrosoluble para goteo a base d calcio
PHYTOREG MIL	Fertilizante foliar para desarrollo
TRICOSOL	Tricodermas son hongos beneficios
NEM – ATOM	Producto orgánico para control de nematodos

Elaborado por: Johanna Aguirre

ANEXO 6

TABLA DE AMORTIZACIÓN



BANCO DESARROLLO DE LOS PUEBLOS S.A.
banCODESARROLLO

TABLA PRESUNTIVA DE PAGOS

Tipo Prestamo: CREDIDESARROLLO (MICRO ACUMUL-AMPLIADA)	Fecha de Adjudicación: 22/02/2019
Segmento SBS: MICROCRÉDITO	Fecha de Vencimiento: 12/02/2024
No. Cuotas: 20	Deuda Inicial: 70000.00
Frecuencia de Pago: 90	Valor a Entregar: 69650.00
Monto Solicitado: 70000.00	Seguro de Desgravamen: 350.00
Tasa Total Anual: 21.00	
Tea: 22.88	

Cuota	Fecha de Pago	Saldo Reducido	Capital	Interés	Total Cuota
1	23/05/2019	67938.34	2051.66	3675.00	5736.66
2	21/08/2019	65768.44	2169.90	3566.76	5736.66
3	19/11/2019	63484.62	2283.82	3452.84	5736.66
4	17/02/2020	61080.90	2403.72	3332.94	5736.66
5	18/05/2020	58586.62	2494.28	3242.38	5736.66
6	17/08/2020	55959.93	2626.69	3109.97	5736.66
7	16/11/2020	53193.81	2766.12	2970.54	5736.66
8	15/02/2021	50280.85	2912.96	2823.70	5736.66
9	17/05/2021	47213.27	3067.58	2669.08	5736.66
10	16/08/2021	43982.85	3230.42	2506.24	5736.66
11	15/11/2021	40580.95	3401.90	2334.76	5736.66
12	14/02/2022	36998.46	3582.49	2154.17	5736.66
13	16/05/2022	33225.80	3772.66	1964.00	5736.66
14	15/08/2022	29252.88	3972.92	1763.74	5736.66
15	14/11/2022	25069.06	4183.82	1552.84	5736.66
16	13/02/2023	20663.15	4405.91	1330.75	5736.66
17	15/05/2023	16023.36	4639.79	1096.67	5736.66
18	14/08/2023	11137.27	4886.09	850.57	5736.66
19	13/11/2023	5991.81	5145.46	591.20	5736.66
20	12/02/2024	0.00	5991.81	318.07	6309.88
Total			70000.00	45306.42	115306.42

