



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DE
LEGUMINOSAS (FRÉJOL), UBICADA EN LA CIUDAD DE
URCUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA”**

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

Autora: Gabriela Tatiana Chamorro López

Director : Econ. José Chamorro M.

Ibarra, julio, 2012

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto fue desarrollado para que garantice la actividad agropecuaria local y regional, mejorando los niveles de rentabilidad a través del establecimiento de canales de distribución directos que rompan la cadena de intermediarios mayoristas, llegando con productos procesados directamente hacia el consumidor final, con estándares de calidad. Es por esto que se realiza el Estudio de Factibilidad de una empresa de acopio y comercialización de leguminosas (fréjol), con la visión de abarcar el almacenamiento y procesamiento agropecuario de Urcuquí, garantizando la disposición adecuada de productos y el suministro organizado a los consumidores locales y nacionales. A lo largo de la historia de nuestro país la falta de apoyo al sector agrícola ha sido una gran problemática social debido a que no ha existido asesoramiento técnico adecuado, ni tampoco apoyo económico a este sector, de la misma manera las condiciones de producción y cultivo no han mejorado sustancialmente ya que en su gran mayoría nuestros agricultores siguen utilizando prácticas de cultivo tradicionales y poco tecnificadas. Con toda la información obtenida se logró desarrollar todas las fases concernientes a un proyecto económico-productivo. Se realizó un acercamiento tanto con agricultores y consumidores de leguminosas, quienes pudieron manifestar las condiciones en las cuales realizan sus labores agrícolas y productivas y las técnicas de cultivo que utilizan. Se pudo recolectar datos importantes relacionados con la calidad de los productos que se dan en la zona, de la misma manera se obtuvo mayor información de Urcuquí debido que es ahí donde desde años atrás se produce fréjol de buena calidad por las bondades del clima del sector. Con el estudio de mercado y el estudio económico-financiero se logró determinar la factibilidad y sustentabilidad del Proyecto.

EXECUTIVE SUMMARY

The present project was developed to that it guarantees the agricultural activity local and regional, to improving the levels profitability through of setting up of direct canals distribution that it breaks the chains middlemen wholesaler to arriving the products at the final consumer with excellent quality.

For that situation we realize the study of feasibility of an enterprise to storing and commercial bean, in Urcuquí for local national consumer's.

Lengthways of the story our country doesn't has approval in the agricultural sector. It has been a problematic social because there is not economic support in the sector, our farmers are using traditional custom. With all the information we developed all the stages in a project economic-productive. We realized an approach between farmers and consumers of bean, they showed their conditions of their farm work productive and the techniques with they use in the cultivation.

We gathered together important facts about the quality of the products of the area, that way some time ago Urcuquí produced bean of excellent quality because that place has good climate.

In conclusion with the markets study we determined the feasibility and supporting of the project.

DECLARACIÓN DE AUTORIA

Yo, Gabriela Tatiana Chamorro López, portadora de la cédula de ciudadanía N° 172253795-6, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DE LEGUMINOSAS (FRÉJOL), UBICADA EN LA CIUDAD DE URCUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA", que no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Firma



Gabriela Tatiana Chamorro López
C.I: 172253795-6

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por la egresada **Gabriela Tatiana Chamorro López**, para optar por el Título de **Ingeniera en Contabilidad y Auditoría**, cuyo tema es: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DE LEGUMINOSAS (FRÉJOL), UBICADA EN LA CIUDAD DE URCUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA". Considero el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 30 días de junio 2012



Econ. José Chamorro Mayanquer
DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, Gabriela Tatiana Chamorro López, con cédula de ciudadanía Nro. 172253795-6, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DE LEGUMINOSAS (FRÉJOL), UBICADA EN LA CIUDAD DE URCUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA", que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor 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.


.....
Gabriela Tatiana Chamorro López
Cédula: 172253795-6

Ibarra, a los 30 días del mes de junio 2012



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	172253795-6		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Gabriela Tatiana Chamorro López		
DIRECCIÓN:	Luis Cabezas Borja 2-17 y Oviedo		
EMAIL:	gataby_26@yahoo.es		
TELÉFONO FIJO:		TELÉFONO MÓVIL:	0999164701
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DE LEGUMINOSAS (FRÉJOL), UBICADA EN LA CIUDAD DE URCUQUI, PROVINCIA DE IMBABURA".		
AUTOR (ES):	Gabriela Tatiana Chamorro López		
FECHA:	2012-06-30		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO		
TITULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA		
ASESOR /DIRECTOR:	ECONOMISTA JOSÉ CHAMORRO M.		

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Gabriela Tatiana Chamorro López, con cédula de ciudadanía N° 172253795-6, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

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

Ibarra, a los 30 días del mes de junio 2012

EL AUTOR:



Gabriela Tatiana Chamorro López
C.C.: 172253795-6

ACEPTACIÓN:



Nombre: Lic. Ximena Vallejos
Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

El presente Trabajo de Grado, que ha sido resultante de una gran esfuerzo investigativo, lo dedico a mis Padres, Hermanos, Esposo e Hijo, gracias por todo su apoyo moral y material para culminar con éxito.

Gabriela

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica del Norte y particularmente a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas por acogerme en sus aulas y poder asimilar todas las enseñanzas y experiencias de mis profesores.

De manera especial a mi Director de Trabajo de Grado, Economista José Chamorro M., por su profesionalismo y predisposición lo cual hizo posible el desarrollo del presente trabajo de grado.

A mis padres, al igual que a mis maestros y compañeros; agradezco profundamente por el apoyo que me brindaron para poder alcanzar esta meta tan anhelada.

Al culminar otra etapa más de mi vida deseo dar las gracias a todos los que compartieron conmigo estos años de mi vida estudiantil, y que estuvieron a mi lado en los momentos más importantes de mi existencia.

Gabriela

PRESENTACION

TEMA:

“Estudio de Factibilidad para la creación de una Empresa de Acopio y Comercialización de Leguminosas (Fréjol), ubicada en la ciudad de Urcuquí, provincia de Imbabura”

INTRODUCCIÓN

El presente Trabajo de Grado consiste en un estudio de factibilidad de una empresa de acopio y comercialización de leguminosas (fréjol), en la ciudad de Urcuquí, Provincia de Imbabura. Para tal efecto, se utilizaron todos los conocimientos adquiridos, instrumentos e información que se encontraron al alcance en la zona investigada.

La idea, que se concreta en el presente trabajo, de crear una empresa de acopio y comercialización de leguminosas (fréjol), surgió del deseo de brindar a la ciudadanía un producto de primera calidad, producido y tratado con los mejores estándares de producción y comercialización. Así como también brindar a la población de San Miguel de Urcuquí un nuevo proyecto que promueva técnicamente la producción de fréjol, diversificando sus actividades productivas y asegurando un mejor porvenir para los productores y sus familias.

El proyecto, resultante de todo el proceso investigativo realizado, se encuentra dividido en siete capítulos cada uno de los cuales representa partes del procedimiento metodológico recomendado para la elaboración de proyectos económico-productivos.

El capítulo I contiene el Diagnóstico Situacional, mismo que nos permitió detectar las condiciones agro-económicas para la consolidación de la producción agrícola y a la vez establecer antecedentes históricos de San Miguel de Urququí. Como resultado del diagnóstico efectuado se tiene que en Urququí se dan las suficientes condiciones agroeconómicas y sociales para la implantación de una empresa de acopio que se dedique a la producción y comercialización de leguminosas (fréjol).

En el capítulo II se desarrollan bases teórico-científicas, relacionadas al tema de investigación, y que sustentan todos los planteamientos y análisis hechos en las partes fundamentales del diseño del presente proyecto.

El capítulo III contiene el Estudio de Mercado, mismo que nos permitió identificar y cuantificar, tanto la oferta como la demanda que posee el fréjol entre la población. Además, nos permitió recolectar datos importantes sobre las condiciones de precios y competencia, aspectos que fueron analizados en el desarrollo del presente trabajo.

El capítulo IV incluye el Estudio Técnico del Proyecto donde se analiza la producción, utilización y distribución de los recursos necesarios, el tamaño y localización óptima de la planta durante la vida útil del proyecto.

En el capítulo V se detalla lo concerniente al Estudio Económico-Financiero del presente proyecto. Contiene detalles, cálculos, costos y valores tanto de ingresos como egresos que se tendrían en el proyecto, la descripción de los gastos que demandaría la ejecución del mismo así como la utilidad proyectada para los próximos años. También se evidencia el detalle de índices financieros, la viabilidad o factibilidad del proyecto, el periodo de recuperación de la inversión.

En el capítulo VI se desarrolla la propuesta del funcionamiento orgánica y funcional de la empresa a implantarse donde se detallan los aspectos estratégicos para el normal desenvolvimiento de sus actividades administrativas.

El capítulo VII realiza el análisis de impactos que generaría la implantación del presente proyecto. Así pues, se evalúan y valoran los posibles impactos, permitiendo evidenciar las diferentes valoraciones tanto positivas como negativas en los cuales el proyecto se vería enmarcado; por ende, su correspondiente nivel de riesgo y sus aspectos positivos y beneficios que brinda su adecuada ejecución.

Por último, se concretan las principales conclusiones y recomendaciones a las que se llega luego de haber diseñado todas las fases del presente proyecto económico-productivo. Las conclusiones se refieren al resultado fundamental de cada uno de los capítulos desarrollados. En cambio que, las recomendaciones, son las sugerencias que se deben tomar en cuenta, una vez que sea aceptado y aplicado el presente proyecto.

PROBLEMA O NECESIDAD A SATISFACER

El cantón Urcuquí se encuentra ubicado al Noroccidente de la provincia de Imbabura; presenta una extensión de 767 Km²; sus niveles altitudinales están entre los 800 a 4400 msnm, su clima va desde el templado sub tropical hasta el frío de los páramos.

La ejecución del proyecto se realizará en la parroquia urbana de Urcuquí, cuyas coordenadas geográficas son: latitud norte 0° 25' 13" y longitud oeste

78° 11' 50"; con una temperatura promedio que oscila entre los 14°C a 19°C, encontrándose a una altura de 2,307 msnm, según datos georeferenciados.

Sus habitantes tienen como principal actividad la agricultura y ganadería, los productos que se cultiva son de clima frío y subtropical, en este orden anotamos: papas, maíz, ocas, mellocos, morochillo, trigo, habas, cebada, banano, fréjol, caña de azúcar, yuca, papaya, naranjilla, entre otros. En cuanto a la ganadería, existe la crianza de ganado vacuno, porcino, caballar y lanar.

En la actualidad las actividades agropecuarias del cantón, se encuentran disminuidas por falta de apoyo de entidades que beneficien a los pequeños y medianos productores, quienes a pesar de contar con las capacidades productivas, deben enfrentarse a un mercado con costos altos de insumos y mano de obra, así como también la falta de recursos económicos para potenciar las actividades productivas.

En este contexto y con las perspectivas a futuro es necesario el trabajo asociativo, que busque disminuir el impacto de la situación actual, en pos de lograr una mejor inserción de los productores en la realidad de los mercados. Los agricultores de Urcuquí, trabajarán en el acopio de frejol del sector agrícola para la industrialización y comercialización de este producto con el objetivo de cerrar la cadena de producción, ya que debido a la producción agrícola alta existente en el cantón y a los mínimos márgenes de rentabilidad que se obtienen al momento se ha visto la necesidad de vender todo el producto cosechado a personas intermediarias que son los principales beneficiados de todos los productos que el pequeño agricultor produce.

JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo causará gran interés a nivel local, provincial y regional (región zona 1), se beneficiaran directamente los agricultores ya que con una nueva forma de comercialización de fréjol, los productores buscarán incorporar mayores extensiones y nuevas técnicas de cultivo que generen mayores niveles de producción y de productividad, mejorando la calidad y competitividad.

Con la creación de la empresa, se logrará elevar el nivel de vida del conjunto de la población de Urcuquí, también se logrará avances significativos en la consolidación de economías dinámicas y competitivas, capaces de enfrentar los retos de un mundo globalizado, generando empleo e ingreso, mediante políticas que permitan potenciar la contribución de las pequeñas empresas al desarrollo, y la posibilidad de canalizar una mayor proporción de recursos para el mejoramiento del capital humano.

El anteproyecto es factible y viable de realizar ya que la economía del cantón se basa prácticamente en la agricultura, la mayoría de la población se dedica a esta actividad, además se cuenta con el apoyo del Gobierno Municipal de San Miguel de Urcuquí, lo cual ayudara a la ejecución del mismo, permitiendo que el trabajo de investigación se optimice en tiempo y recursos.

OBJETIVOS

General: Realizar un Estudio de Factibilidad para la creación de una Empresa de Acopio y Comercialización de Leguminosas (Fréjol), ubicada en la ciudad de Urcuquí, Provincia de Imbabura.

Específicos:

- Realizar un diagnóstico situacional externo con el fin de conocer los aspectos positivos y negativos de la producción agrícola de Urcuquí.
- Estructurar el marco teórico - científico que sustente el proyecto, a través de la investigación bibliográfica y de campo.
- Elaborar el Estudio de Mercado para determinar la oferta y demanda del producto.
- Efectuar el Estudio Técnico para determinar el tamaño, la localización y procesos productivos del proyecto.
- Desarrollar el Estudio Económico Financiero para establecer la inversión y viabilidad del proyecto.
- Diseñar una propuesta de estructura administrativa y funcional de la empresa que se pretende organizar con el fin de administrar el funcionamiento del proyecto a plantearse.
- Determinar y analizar los impactos social, económico, cultural, educativo y ambiental que generará el proyecto.

METODOLOGÍA

Tipo de Investigación realizada.- El trabajo de grado realizado se basó en una investigación de tipo cualitativa, descriptiva de campo, y bibliográfica – documental. A continuación se explicará el ámbito de cada uno de estos tipos de investigación, que guiarán todo el proceso de recopilación de datos, tabulación, análisis, interpretación y conclusiones.

a) Investigación Exploratoria

Este tipo de investigación nos permitirá en el presente proyecto familiarizarnos con el fenómeno que se investiga. Además que la

investigación exploratoria se considera el punto de partida de otro tipo de investigaciones.

b) Investigación Descriptiva

Según el nivel de conocimiento identifica características del universo de la investigación, además señala formas de conducta y establece comportamientos concretos y descubre, comprueba y asocia a las variables dentro de la investigación.

c) Investigación de Campo

Permite este tipo de investigación llegar a la fuente misma donde se encuentra el suceso o fenómeno objeto del estudio.

d) Investigación Bibliográfica

La investigación bibliográfica recoge y analiza documentos, bibliografía relacionada al tema objeto de estudio dentro de la investigación, lo cual permite obtener mayores conocimientos acerca del tema que se encuentra en investigación o análisis.

Teniendo claros los objetivos del presente estudio y determinada la metodología y las técnicas a utilizar durante todo el proceso de la investigación, se ha logrado diseñar el Proyecto que hará posible la implantación de una empresa de acopio y comercialización de leguminosas (fréjol), en la ciudad de Urcuquí, Provincia de Imbabura.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	Páginas
Portada	i
Resumen Ejecutivo	ii
TheSummarizeExecutive	iii
Autoría	iv
Certificación	v
Cesión de Derechos a la UTN	vi
Autorización de Uso y de	vii
Publicación	ix
Dedicatoria	x
Agradecimiento	xi
Presentación	
I. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	
Antecedentes	24
Objetivos Diagnósticos	25
Variables Diagnosticas	25
Indicadores	26
Matriz de Relación de Objetivos, Variables, Indicadores	27
Fuentes de Información	28
Diagnostico Situacional	28
Antecedentes históricos de San Miguel de Urququí	28
Ubicación geográfica de Urququí	29
Datos socio-demográficos de Urququí	30
Distribución de la Población por Parroquia y Sexo	32
Índices de Pobreza	33
Aspectos socio-económicos de Urququí	35
Distribución de la Producción por Parroquias	37
Distribución de la PEA según rama de actividad	41
La PEA según sectores económicos	42
Diversificación de las Actividades económicas	43
Diagnóstico Externo	45
Problema Diagnóstico	50
II. BASES TEÓRICAS CIENTIFICAS	
La Empresa	51
Concepto	51
Objetivos	51
La Microempresa	52
Concepto	52

Clasificación de la Microempresa	52
Objetivos	53
Creación de la Microempresa	53
Inversiones	54
Activos	55
Pasivos	55
Patrimonio	56
La Contabilidad	56
Contabilidad de Costos	56
Elementos del Costo	57
Estudio de mercado	60
Estudio técnico o de ingeniería	60
Estudio económico-financiera	60
Valor Actual Neto	61
Tasa Interna de Retorno	61
Relación Costo Beneficio	61
Punto de Equilibrio	62
Leguminosas	62
Morfología del Fréjol	62
Ciclos Biológicos	64
Nutrientes del Fréjol	65
Cultivo y Deshierba	66
Riegos	66
Cosecha y Rendimiento	66

III. ESTUDIO DE MERCADO

Finalidad del Estudio de Mercado	67
Objetivos del Estudio de Mercado	67
Población y Muestra para el Estudio de Mercado	68
Población Investigada	68
Análisis de resultados de Encuestas Aplicadas	71
Resultados de Encuestas a Consumidores	71
Resultados de Encuestas a Productores	83
Descripción del Producto a Ofertar	92
Usos y Formas de Consumo	92
Estructura y Segmentación del Mercado	93
Estructura del Mercado	93
Segmentación del Mercado	93
Análisis de la Oferta	94
Análisis de la Oferta	95
Análisis de Competitividad	100
Análisis de Precios	102
Análisis de comercialización	104
Conclusiones	105

IV. ESTUDIO TÉCNICO

Tamaño del Proyecto	106
Localización del Proyecto	108
Macro localización	108
Micro localización	109

Ingeniería del Proyecto	109
Distribución física y ubicación	109
Manejo y Comercialización del Fréjol	111
Inversiones Fijas Requeridas	117
Construcciones	118
Equipo y maquinaria	118
Vehículo	119
Muebles y enseres	120
Equipo informático	120
Resumen de Inversiones fijas	121
Inversión Variable	121
Talento humano	121
Inversión Diferida	121
Resumen de Inversiones	122

V. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

Estructura de Inversión	123
Presupuesto De Ingresos	124
Capital De Trabajo	125
Determinación De Costos	125
Costos de producción	125
Resumen De Costos	129
Determinación De Gastos	131
Resumen de Egresos Proyectado	131
Elaboración de Estados Financieros	131
Estado de Situación Inicial	132
Estado de Resultados	134
Tasa de Redescuento (Trm)	134
Flujo de Caja	134
Punto de Equilibrio	134
Evaluación Financiera	136
Valor Actual Neto (Van)	136
Tasa Interna De Retorno (Tir)	137
Calculo VAN y TIR	138
Relación Costo-Beneficio	138
Resumen de Evaluación Financiera	139

VI. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL

Denominación de la microempresa	140
Nombre	140
Logotipo	140
Análisis Administrativo Estratégico	141
Misión	141
Visión	141
Objetivos	141
Valores de la Microempresa	142
Estructura Orgánica	143
Estructura Funcional	145

Nivel Ejecutivo	145
Nivel Auxiliar o de Apoyo	145
Nivel Operativo	145
Orgánico Funcional	145
Perfil de Puestos	146
Requisitos Legales para su Funcionamiento	152
Registro Único de Contribuyente (RUC)	152
Patente Municipal	153
Obtención del Permiso Sanitario de Funcionamiento	153

VII. ANÁLISIS DE IMPACTOS

Análisis de Impactos	155
Impacto social	158
Impacto cultural	159
Impacto económico	160
Impacto educativo	161
Impacto ambiental	162
Impacto general	163

CONCLUSIONES Y RECOMEDACIONES

Conclusiones	
Recomendaciones	165
Bibliografía	166
Lincongrafía	167
	178

ANEXOS

Encuesta a consumidores de fréjol	170
Encuesta a consumidores de fréjol	173

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro Nro.	Titulo	Página
1.1.	Distribución Del La Población Del Cantón Urcuquí	30
1.2.	Distribución De La Población Por Parroquia Y Sexo	32
1.3.	Índices De Pobreza	33
1.4.	Cuadro Comparativo De Indicadores Económicos De Población	35
1.5.	Producción Total Del Cantón Urcuquí	36
1.6.	Diagnostico Del Área Agropecuaria	38
1.7.	Distribución De La PEA Según Ramas De Actividad	41
1.8.	Ocupación De La Población Económicamente Activa	43
3.1.	Distribución De La PEA Según Grupos Ocupacionales	69
3.2.	Miembros De La Familia Que Consumen Fréjol	71
3.3.	Frecuencia De Consumo De Fréjol	72
3.4.	SatisfacciónDe Demanda De Fréjol	73
3.5.	Producto Que Habitualmente Compran Para Su Consumo	74
3.6.	Cantidad Demandada de Fréjol	75
3.7.	Lugar de Compra	76
3.8.	Preferencia del Lugar de Compra	77
3.9.	Motivo de la Demanda de Fréjol	78
3.10.	Publicidad del Producto	79
3.11.	Presentación del Producto	80
3.12.	Aceptación del Nuevo Producto	81
3.13.	Aceptación de una Nueva Empresa Procesadora de Fréjol	82
3.14.	Hectáreas de Cultivo de Fréjol	83
3.15.	Producción de Fréjol por Hectárea en Kilogramos	84
3.16.	Lugar de Venta de la Producción	85
3.17.	Conformidad del Precio de Venta	86
3.18.	Variedad de Fréjol	87
3.19.	Temporada de Producción de Frejol	88
3.20.	Técnica de Cultivo	89
3.21.	Existencia de un Centro de Acopio	90
3.22.	Aceptación del Proyecto	91
3.23.	Datos Históricos Producción de Fréjol en Urcuquí	95
3.24.	Proyección de la Oferta de Producción de Frejol en Kilogramos	95
3.25.	Información Histórica Crecimiento de la Población del Cantón Urcuquí	97
3.26.	Proyección de la Demanda de Consumidores Potenciales	99
3.27.	Demanda Insatisfecha de Frejol en Kilogramos	99
3.28.	Producción Esperada por la Empresa de Frejol en Kilogramos	100
3.29.	Niveles de precios actuales	102
4.1.	Capacidad de Producción Esperada en Kilogramos	107
5.1.	Estructura de la Inversión	124
5.2.	Proyección de Ingresos	124
5.3.	Capital de Trabajo	125
5.4.	Requerimiento de Materia Prima	126
5.5.	Proyección Sueldos Producción	126
5.6.	Requerimiento de Mano De Obra	127
5.7.	Costos Indirectos	127
5.8.	Depreciación área de Producción	128
5.9.	Depreciación área Administrativa	128
5.10.	Depreciación área de Ventas	128
5.11.	Resumen Costos de Producción	129

5.12.	Costos Administrativos y Corrientes	129
5.13.	Costos de Ventas	130
5.14.	Costos Financieros	130
5.15.	Resumen de Egresos Proyectados	131
5.16.	Balance General Inicial	131
5.17.	Estado de Pérdidas y Ganancias	133
5.18.	Tasa de Redescuento	134
5.19.	Flujo de Caja	134
5.20.	Punto de Equilibrio	136
5.21.	Calculo VAN y TIR	138
5.22.	Periodo de Recuperación	139
5.23.	Resumen de Indicadores	139

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico Nro.	Título	Página
1.1.	Distribución de la PEA por Ramas de Actividad	42
2.1.	Costos de Producción	58
2.2.	Costos de Distribución	59
3.1	Cadena de Precios del Fréjol	103
4.1.	Volumen de Producción del Cantón Urcuquí	107

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen Nro.	Título	Página
1.1.	Ubicación Geográfica del Cantón San Miguel de Urcuquí	29
2.1.	Planta de fréjol	63
2.2.	Hojas de fréjol en su fase inicial	63
2.3.	Fruto del fréjol (vaina)	64
2.4.	Germinación de semilla	65
2.5.	Aparición del botón floral	65
4.1.	Ubicación Geográfica del Cantón Urcuquí	109

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. ANTECEDENTES

La situación actual de las actividades agropecuarias, se encuentra dimensionada por la falta de apoyo, a través de políticas que beneficien a los pequeños y medianos productores, quienes pese a contar con las capacidades productivas, deben enfrentarse en inferioridad de condiciones a un mercado regido por el alto costo de los insumos y la mano de obra así como la falta de recursos económicos para potenciar las actividades productivas.

En este entorno y con las perspectivas a futuro es más que nunca necesario el trabajo asociativo, que busque disminuir el impacto de la situación actual, en pos de lograr una mejor inserción de los productores en la realidad de los mercados. Los agricultores de Urcuquí, van a trabajar en el acopio de frejol del sector agrícola para la industrialización y comercialización de este producto con el objetivo de cerrar la cadena de producción, ya que debido a la producción agrícola alta existente en el cantón y a los mínimos márgenes de rentabilidad que se obtienen al momento se ha visto la necesidad de vender todo el producto cosechado a personas intermediarias que son los principales beneficiados de todos los productos que el pequeño agricultor produce.

En las diferentes parroquias del cantón se ha podido evidenciar un alto índice de desempleo, especialmente en los jóvenes, debido a las pocas oportunidades que tienen y la limitada preparación académica; no se cuenta con un reconocimiento justo para los productos agrícolas del sector, lo cual hace que los agricultores opten por nuevas fuentes de trabajo temporales fuera del sector.

1.2. OBJETIVOS DIAGNÒSTICOS:

1.2.1. General

Realizar un diagnóstico técnico situacional en Urcuquí, con el fin de detectar las condiciones agro-económicas para la consolidación de la producción agrícola de fréjol.

1.2.2. Específicos

- a) Establecer los antecedentes históricos de San Miguel de Urcuquí.
- b) Determinar la ubicación geográfica del área de investigación.
- c) Analizar datos socio-demográficos de Urcuquí.
- d) Determinar los aspectos socioeconómicos del área de influencia del proyecto a implantarse.

1.3. VARIABLES DIAGNOSTICAS

- Antecedentes históricos de San Miguel de Urcuquí.
- Ubicación Geográfica de Urcuquí.
- Datos Socio demográficos de Urcuquí.
- Aspectos Socio económicos de Urcuquí.

1.4. INDICADORES

1.4.1. Antecedentes Históricos de San Miguel de Urcuquí.

- a. Fundación de la ciudad de Urcuquí

1.4.2. Ubicación Geográfica de Urcuquí.

- a. Límites

- b. Altura
- c. Área
- d. Clima
- e. Población

1.4.3. Datos Socio-Demográficos de Urcuquí.

- a. Distribución de la población por parroquias
- b. Índices de pobreza

1.4.4. Aspectos Socio-Económicos de Urcuquí.

- a. Distribución de la PEA por parroquias
- b. Distribución de la PEA según rama de actividad económica
- c. La PEA según sectores económicos
- d. Diversificación de las actividades económicas de Urcuquí

1.5. MATRIZ DE RELACIÓN

OBJETIVO	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA	FUENTE DE INFORMACIÓN
Establecer los antecedentes históricos de San Miguel de Urucuquí	Antecedentes históricos de San Miguel de Urucuquí	Fundación de la ciudad de Urucuquí	Recopilación bibliográfica	Plan de desarrollo estratégico del Cantón San Miguel de Urucuquí PDL Parroquias
Determinar la ubicación geográfica del área de investigación	Ubicación geográfica de la ciudad de Urucuquí	Límites Altura Área Clima Población	Recopilación bibliográfica	Plan de desarrollo estratégico del Cantón San Miguel de Urucuquí PDL Parroquias
Analizar los datos socio demográficos de Urucuquí	Datos socio demográficos de Urucuquí	Distribución de la población por parroquias Índices de pobreza	Recopilación bibliográfica	Instituto de Estadísticas y Censos (INEC)
Determinar los aspectos socio económicos del área de influencia del proyecto a implantarse	Aspectos socio económicos de Urucuquí	Distribución de la PEA por parroquias Distribución de la PEA según rama de actividad económica La PEA según sectores económicos Diversificación de las actividades económicas de Urucuquí	Recopilación bibliográfica	Instituto de Estadísticas y Censos (INEC)

1.6. FUENTES DE INFORMACIÓN

La siguiente información que se analiza, fue previamente investigada en:

- Monografías
- Textos
- Datos de prensa
- Revistas
- Instituto de Estadísticas y Censos (INEC)
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP)
- Plan de desarrollo estratégico del Cantón San Miguel de Urququí

1.7. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.7.1. Antecedentes Históricos de Urququí

La zona de Urququí fue habitada por indios y mestizos desde años antes del presente siglo, sin embargo en la época actual, su origen parte desde los primitivos habitantes de la provincia, que luego de una lucha constante y con el apoyo de varias autoridades provinciales se logra la cantonización de San Miguel de Urququí, y por ende de la parroquia urbana de Urququí el 21 de junio de 1941, según acuerdo Ejecutivo No. 372 de 9 de junio de 1941 publicado en el Registro Oficial No. 244 de junio 21 del mismo año.

El nombre que lleva esta parroquia y el cantón se origina, luego de que en estos territorios, en la antigüedad, fueron habitados por diversos Ayllus (familias indígenas), donde por la organización genial y muy desarrollada predominaron los Urququíes, quienes dieron el nombre aborigen de URCUCIQUE.

La fonéticamente se compone de dos voces quichuas: URCU, que quiere decir cerro y, CIQUE, que quiere decir asiento; es decir "asiento de cerro". En la actualidad la composición fonética con el español determinó a este pueblo como Urququí.

Sus habitantes tienen como principal actividad la Agricultura y Ganadería, los productos que se cultivan son desde el clima frío hasta el subtropical, en este orden anotamos: papas, maíz, ocas, mellocos, morochillo, trigo, habas, cebada, banano, fréjol, caña de azúcar, yuca, papaya, naranjilla, entre otros. En cuanto a la ganadería, existe la crianza de ganado vacuno, porcino, caballar y lanar. Existen microempresas que producen Lácteos y todos los derivados de la leche que posee gran valoración nutritiva.

1.7.2. Ubicación Geográfica

El Cantón Urcuquí se encuentra ubicado políticamente en la Provincia de Imbabura, situada en la sierra norte, características que se definen a continuación:

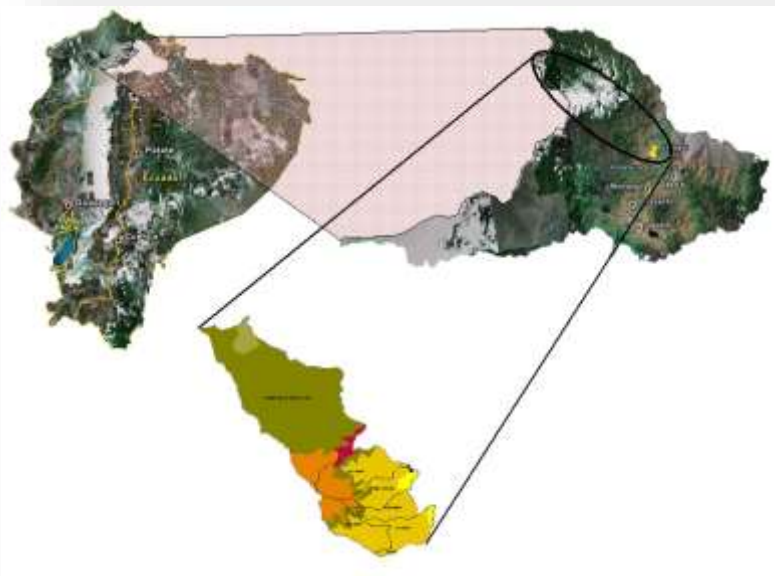


IMAGEN 1.1. Ubicación Geográfica del Cantón San Miguel de Urcuquí

Ubicación: El cantón Urcuquí se encuentra ubicado al Noroccidente de la provincia de Imbabura a 19 km de la capital provincial y a 152 km de la capital ecuatoriana.

Limites: Al norte cantón Ibarra, al sur cantón Antonio Ante, este cantón Ibarra y al oeste Cotacachi.

Altura: Se encuentra entre los 800 a 4400 metros sobre el nivel del mar.

Área: Tiene 767 Km² de extensión.

Clima: Su clima va desde el Templado Sub tropical hasta el frío de los páramos, su temperatura promedio oscila los 17°C.

Población: La población del Cantón San -.Miguel de Urcuquí, conformado por la cabecera cantonal y sus cinco parroquias rurales está formada de 15.671 habitantes.

1.7.3. Datos Socio – Demográficos

Es importante conocer detalladamente sobre la población del cantón, de acuerdo a los datos proporcionados por el INEC del último censo realizado en el año 2010, como también sus características.

**CUADRO N° 1.1.
URCUQUI: DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN**

POBLACIÓN - DINÁMICA DEMOGRÁFICA	CANTÓN	PARROQUIAS					
		URCUQUI	SAN BLAS	TUMBA BIRO	PABLO ARENAS	CAHUASQUI	BUENOS AIRES
Población (habitantes)	14.381	4.499	2.800	1.603	2.045	1.874	1.560
Población – hombres	7.241	2.252	1.353	819	1.029	981	807
Población – mujeres	7.140	2.247	1.447	784	1.016	893	753
Población - menores a 1 año	310	93	63	32	50	37	35
Población - 1 a 9 años	3.120	1.024	564	356	428	372	376
Población - 10 a 14 años	1.820	526	376	190	274	244	210

Población - 15 a 29 años	3.601	1.215	673	377	540	390	406
Población - 30 a 49 años	2.725	881	520	308	390	349	277
Población - 50 a 64 años	1.419	394	307	160	195	238	125
Población - de 65 y más años	1.386	366	297	180	168	244	131
Población afro ecuatoriana	1.162	578	31	72	458	5	18
Población indígena	1.061	253	567	30	42	20	149
Población mestiza	11.637	3.547	2.129	1.382	1.480	1.756	1.343
Población Blanca	516	118	73	119	64	93	49

FUENTE: Censo de Población y Vivienda 2010

En el cuadro se detalla la distribución de los habitantes en cada una de la parroquias del cantón, diferenciándose por el sexo, edades y según su etnicidad.

En el último censo realizado en el año 2010, la población del cantón alcanza los 14.381 habitantes, representando el 4.19% del total de la población de la Provincia de Imbabura.

En la distribución de la población por edades podemos observar que entre 1 – 9 y 15 – 29 años existe la mayoría de habitantes siendo estos 3.120 y 3.601 respectivamente, representando un 46.74% del total de la población del cantón, por lo que podemos considerar que la población es apta para desenvolverse y desarrollar nuevos proyectos de vida, creando fuentes de trabajo lo que sería preciso para que la gente joven realice actividades que contribuyan al desarrollo del cantón; y la población entre los 50 – 64 y de 65 en adelante considerada como adulta representa un 19.50% de la población total del cantón.

Del cuadro se desprende que el Cantón Urcuquí es multiétnico y pluricultural, con asentamientos muy diversos de acuerdo a su raza, convirtiéndose en un cantón de población de afro descendiente con 1.162 habitantes, yendo casi a la par con los grupos de raza indígena con 1.061 habitantes, población

blanca en 516 habitantes y con un predominio absoluto de la raza mestiza con 11.637 habitantes.

1.7.4. Distribución de la Población por Parroquias y por Sexo.

Uno de los procesos que ha tomado cuerpo en este sector es el de que las organizaciones tienen la característica de ser mixtas en la cual se expresa un proceso naciente de integración con equidad de género, proceso que deberá ser fortalecido creando condiciones a través de capacitación a fin de que estos grupos participen de igual forma en actividades productivas que permitan ir configurando una integración en base de objetivos comunes para así ir afianzando los derechos de la mujer en los procesos de desarrollo del cantón.

A continuación se presenta un cuadro en el que se muestra la distribución de la población por cada parroquia y sexo:

2. CUADRO N° 1.2.

3. URCUQUI: DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN

4. POR PARROQUIA Y SEXO

Ubicación Población	Población			
	Hombres	%	Mujeres	%
Urcuquí	2252	31.10	2247	31.47
San Blas	1353	18.69	1447	20.27
Tumbabiro	819	11.31	784	10.98
Pablo Arenas	1029	14.21	1016	14.23
Cahuasquí	981	13.55	893	12.50
Buenos Aires	807	11.14	753	10.55
Total	7241	100	7140	100

FUENTE: Censo de Población y Vivienda 2010

Personas en hogares con niños que no asisten a la escuela	13,1%	10,1%	13,6%	10,1%	17,2%	14,9%	16,3%
Personas en hogares con hacinamiento crítico	39,5%	36,6%	35,6%	39,7%	35,9%	42,1%	56,1%

FUENTE: Censo de Población y Vivienda 2010

Es necesario enmarcarse dentro de la Estrategia Nacional de Aseguramiento de la Soberanía Alimentaria (art. 281 Constitución Política del Ecuador 2008), así como dentro del Plan Ecuador y Plan de Desarrollo Estratégico Cantonal (PDEC) garantizando el principio fundamental del Buen Vivir a los habitantes del Cantón San Miguel de Urququí.

En el cuadro podemos observar que en el cantón Urququí el índice de mayor influencia, es el índice de pobreza por necesidades básicas insatisfechas que representa un 71.6 % de la población, así mismo tenemos el índice de personas que habitan viviendas con servicios inadecuados que representa el 48.1 %. En el cantón de acuerdo a esta información podemos decir que tiene índices de pobreza altos para los cuales es necesario buscar alternativas de solución y que mejoren las condiciones de vida de todos los habitantes.

El Cantón Urququí, es el tercer Cantón más pobre de la provincia de Imbabura, más del 70% de hombres y mujeres son pobres en similar proporción; la extrema pobreza afecta de manera particular a la parroquia Buenos Aires, a más del 50% de habitantes.

Uno de los parámetros mediante los cuales se puede incidir a futuro sobre el desarrollo es educar y capacitar a los segmentos poblacionales de jóvenes y niños; sin embargo, esto demanda de una aplicación correcta de el código de la niñez y la adolescencia, mismo que se encuentra en plena vigencia desde el mes de septiembre del año 2003 y solamente reconociendo sus derechos será posible aplicar conforme la ley los procesos de mejoramiento de la calidad de vida con adecuada educación y respeto cultural, a fin de que las

autoridades promuevan su desarrollo con equidad, proceso que debe ser afianzado desde las escuelas y colegios de la localidad.

1.7.6. Aspectos Socio-económicos

Para el presente trabajo de investigación es de vital importancia saber cuáles son las actividades económicas más importantes que se realizan en el Cantón Urququí, ya que a través de estas actividades las personas satisfacen sus necesidades primarias como son la vivienda, alimentación y salud.

Para el análisis a continuación se presenta un cuadro comparativo de los indicadores económicos del cantón.

CUADRO N° 1.4.
URCUQUI: CUADRO COMPARATIVO DE INDICADORES ECONÓMICOS DE POBLACIÓN

Indicador	Urququí	Imbabura	Sierra	Ecuador
Población en edad de trabajar en No. Hab.	10.189	248.142	4.011.729	8.917.360
Población económica. Activa en No. Hab.	5.307	131.315	2.175.867	4.553.746
Tasa bruta de participación laboral	36,9%	38,2%	39,8%	37,5%
Tasa global de participación laboral	52,1%	52,9%	54,2%	51,1%

FUENTE: Censo de Población y Vivienda 2010

De acuerdo al Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador, SIISE, con auspicio del Ministerio de Bienestar Social, en el 2010 edita los indicadores básicos para la atención prioritaria a los sectores en desventaja social.

En el cantón Urcuquí la población económicamente activa es de 5.307 habitantes, dando como resultado 36.9% de tasa bruta de participación laboral, y una tasa global de participación laboral del 52.1%, marcándose en un rango aceptable con respecto a la Provincia, a la Región Sierra y Ecuador.

La actividad agropecuaria es la principal fuente de ingresos para el 80% de la población, lo que nos da un total de 11505 habitantes que se dedican a estas actividades, en la agricultura cuenta con cultivos en sus cinco parroquias rurales, en las cuales se produce básicamente lo siguiente:

**CUADRO N° 1.5.
URCUQUÍ: PRODUCCIÓN TOTAL DEL CANTÓN URCUQUÍ**

PRODUCCION				COMERCIALIZACION				
Cultivos	ha	Prod/ha	Vol. Total	U./Med	Prec./Uni.	Cost./ha	Interm	Merca do
Frejol Seco	105	90	9450	Qq	55	4950	Si	
Maíz Choclo	225	400	90000	Qq	20	8000	Si	Ibarra
Caña	205	270	55350	Ton	12	3240		
Chirimoya	17	15000	255000	libras	1	15000	Si	
Aguacate	4	30000	120000	ciento	28	840000	Si	
Maíz Seco	45	100	4500	Qq	55	5500	Si	
Frejol Tierno	85	160	13600	Qq	15	2400	Si	
Naranjilla	15	90	1350	Caja	7	630		
Tom. Árbol	20	2000	40000	Saco	26	52000	Si	
Esparrago	20	200	4000	gaveta	12	2400	Si	
Trigo	37	40	1480	Qq	15	600	Si	
Cebada	23	40	920	Qq	20	800		
Papas	10	150	1500	Qq	11	1650	Si	
Quinoa	10	20	200	Qq	100	2000	Si	

Arveja Seca	5	15	75	Qq	80	1200	Si	
Arveja Tierna	7	70	490	Saco	25	1750	Si	
Tom. Riñón	5	1500	7500	Caja	8	12000		
TOTAL	838	50145	605415		482	954120		

FUENTE: MAGAP – 2009

En el cuadro de información se muestra la representación de la producción agrícola en el cantón Urcuquí. De estas actividades agropecuarias el 30% se dedica a la parte pecuaria dándonos un total de 3452 habitantes: quedándonos 8053 que practican la agricultura con cultivos tradicionales como es la producción de leguminosas para el consumo final. Prácticamente el cantón es eminentemente agrícola y su principal fortaleza es el cultivo de productos diversificados que la distinguen marcadamente de otros cantones que basan su fuente económica en esta actividad.

Siendo el objetivo central de la aplicación de la planificación el elevar los niveles de bienestar del conjunto de la población del cantón Urcuquí, el cual no se logrará sin avances significativos en la consolidación de economías dinámicas y competitivas, capaces de enfrentar los retos de un mundo globalizado, se hace necesario la vinculación estrecha entre equidad y desarrollo económico, incluida su dimensión de desarrollo sostenible, que son, en este sentido, elementos de una misma estrategia integral, que se entrecruzan de manera transversal.

1.7.7. Distribución de la Producción por Parroquias.

A continuación se presenta la distribución de producción, comercialización de los productos propios de cada parroquia del cantón:

Buenos Aires	Maíz Seco	25	Sep-Oct	Junio-Julio	30	750	qq	55	1650	Si		NO	NO	NO	NO	NO		
	Naranja	15	Todo el año	10 meses	6000	90000	caja	7	42000	Si		Selec	NO	NO	SI	NO		
	Tom. Árbol	10	Septiembre	Julio	1000	10000	saco	26	26000	Si		Sel. Clas.	NO	NO	SI	NO		
Cahuasqui	Frejol Seco	55	Sep-Abril	Dic-Julio	30	1650	qq	55	1650	Si		NO	NO	SI	SI	SI		
	Maíz Choclo	40	Sep-Oct	Febrero	100	4000	qq	20	2000		Ibarra	NO	NO	SI	NO	SI		
	Esparrago	20	Todo el año	Todo el año	200	4000	gaveta	12	2400	Si		Selec	NO	SI	SI	SI		
	Trigo	25	Feb-Marzo	Julio	40	1000	qq	15	600		Ibarra	NO	NO	NO	NO	NO		
	Cebada	15	Feb-Marzo	Julio	40	600	qq	20	800		Ibarra	NO	NO	NO	NO	NO		
	Papas	10	Jul-Agosto	Ener-Febr	150	1500	qq	11	1650	Si		NO	NO	NO	SI	NO		
	Quinoa	5	Sep-Oct	Marzo-Abril	10	50	qq	100	1000	Si		Clasific.	NO	NO	NO	SI		
	Arveja Seca	5	Marzo	Mayo-Junio	15	75	qq	80	1200		Ibarra	NO	NO	SI	NO	NO		
	Arveja Tierna	7	Marzo	Mayo	70	490	Saco	25	1750	Si		NO	NO	SI	NO	NO		
	Urququi	Caña	150	Agosto	2 años	90	13500	ton	12	1080	IANCEM		NO	NO	SI	NO	SI	
		Maíz Choclo	75	Junio-Julio	Nov-Dic	100	7500	qq	20	2000	Si		NO	NO	SI	NO	SI	
		Frejol Tierno	50	Sep-Abril	Nov-Mayo	80	4000	Saco	15	1200	Si		NO	NO	SI	SI	SI	
	Tom. Árbol	10	Septiembre	julio	1000	10000	Saco	26	26000		Ibarra	Sel-Clas	NO	SI	SI	SI		

San Blas	Tom. Riñón	5	Invernadero	3 meses	1500	7500	Caja	8	12000		Ibarra	Sel-Clas	NO	SI	SI	NO	
	Maíz Choclo	90	Junio-julio	Nov-Dic	100	9000	qq	20	2000	Si		NO	NO	SI	NO	SI	
	Frejol Tierno	35	Sep-Abril	Nov-Mayo	80	2800	Saco	15	1200	Si		NO	NO	SI	SI	SI	
	Trigo	12	Feb-Marzo	Julio	40	480	qq	15	600		Ibarra	NO	NO	NO	NO	NO	
	Cebada	8	Feb-Marzo	Julio	40	320	qq	20	800		Ibarra	NO	NO	NO	NO	NO	
	Quinua	5	Sep-Oct	Marzo-Abril	10	50	qq	100	1000	Si		Clasific.	NO	NO	NO	SI	

FUENTE: MAGAP – 2009.

En este cuadro podemos observar que en todas las parroquias del cantón la agricultura es una actividad base para generar ingresos económicos y que el cultivo de fréjol se lo realiza en mayor cantidad de hectáreas por lo que se ve la necesidad de buscar una alternativa de desarrollo para potencializar este cultivo y así brindar mejores posibilidades tanto de producción y comercialización del producto para los pequeños agricultores y a la vez mejorar sus condiciones de vida.

Los problemas que más afectan para la producción y comercialización de los productos es que no se planificada en base a demanda de mercados, la comercialización es indirecta, existe una carencia de un valor agregado a la producción primaria, desconocimiento de la información sobre los mercados y poca difusión de los productos y servicios generados en el cantón.

1.7.8. Distribución de la PEA según rama de actividad

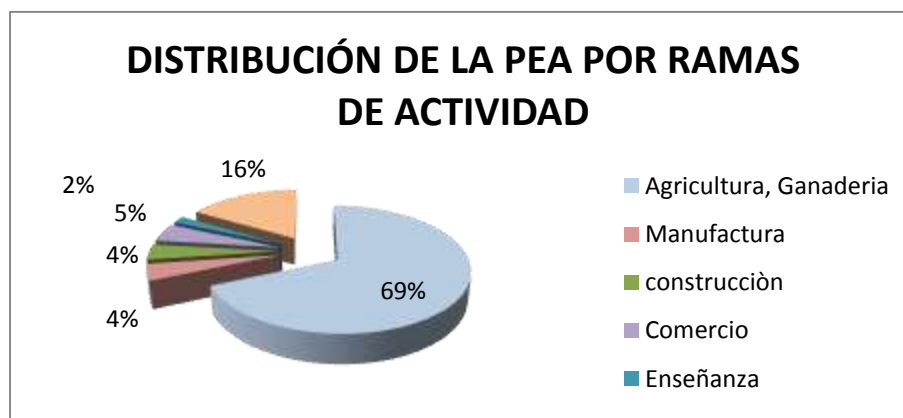
El siguiente cuadro nos muestra la distribución de la población activa (PEA) del cantón Urcuquí de 5 años en adelante y por sexo.

CUADRO N° 1.7.
URCUQUI: DISTRIBUCIÓN DE LA PEA SEGÚN
RAMAS DE ACTIVIDAD

Rama de Actividad	Total	Hombres	Mujeres
Agricultura, ganadería, caza, pesca, silvicultura	3.674	3.210	464
Manufactura	228	182	46
Construcción	216	215	1
Comercio	256	146	110
Enseñanza	101	35	66
Otras actividades	885	459	426
Total	5360	4247	1113

FUENTE: INEC, Censo Poblacional 2010

GRÁFICO 1.1. DISTRIBUCIÓN DE LA PEA POR RAMAS DE ACTIVIDAD



FUENTE: INEC, Censo Poblacional 2010
ELABORACIÓN: La Autora

La población económicamente activa por ramas de actividad del Cantón Urcuquí es de 5.360 habitantes, según datos obtenidos del INEC, de los cuales 4247 son hombres con un 79.24% y 1.113 son mujeres con un 20.76% de participación respectivamente.

Podemos observar que la principal actividad económica, es la agricultura, ganadería con un total de 3.674 habitantes, representando el 68.54% de la población económicamente activa del cantón.

1.7.9. La PEA según sectores económicos

El cantón Urcuquí está conformado por 5 Parroquias rurales, y una Parroquia urbana, el 57,43 % de la población económicamente activa del Cantón (población de 10 años o más) trabajan como conductores de equipos de transporte y otros; el 19,64 se dedica a la agricultura y el resto de la población se dedica a otras actividades.

En el siguiente cuadro podemos observar la ocupación en los diferentes sectores económicos del cantón:

CUADRO N° 1.8.
URCUQUI: OCUPACIÓN DE LA POBLACIÓN
ECONÓMICAMENTE ACTIVA

Ocupación de la Población económicamente activa	Porcentaje
Fuerzas Armadas	0,13
Profesionales técnicos y trabajadores asimilados	0,49
Directores y funcionarios públicos superiores	1,29
Personal administrativo y trabajadores asimilados	1,06
Comerciantes y vendedores	2,02
Trabajadores de los servicios	4,35
Trabajadores agrícolas y forestales	19,64
Mineros, hilanderos, tabacaleros y otros	7,80
Zapateros, ebanistas, joyeros, electricistas y otros	2,78
Conductores equipos transporte, artes gráficas y otros	57,43
Otros	3,01

FUENTE: INEC, Censo de Población y Vivienda 2010

1.7.10. Diversificación de las actividades económicas de Urcuquí

El proceso de desarrollo económico local pone énfasis en las potencialidades productivas del territorio, que deben transformarse en un eje transversal de cualquier gestión. A continuación se habla de las actividades más relevantes:

Agricultura: La economía del cantón se basa prácticamente en la agricultura, la mayoría de la población se dedica a esta actividad, siendo un total de 8.053 habitantes que practican la agricultura con cultivos tradicionales; los productos que se cultivan son desde el clima frío hasta el subtropical, en este orden anotamos: Las papas, el maíz, ocas, mellocos, morochillo, trigo, habas, cebada, banano, fréjol, caña de azúcar, yuca, papaya, naranjilla, entre otros.

Prácticamente el cantón es eminentemente agrícola y su principal fortaleza es el cultivo de productos diversificados que la distinguen marcadamente de otros cantones que basan su fuente económica en esta actividad.

Ganadería: En cuanto a la ganadería es otra fuente de la economía del cantón, existe la crianza de ganado vacuno, porcino, caballar y lanar.

Siendo esta actividad complementaria con la agricultura como: ganado bovino para yuntas que se necesitan para el cultivo de la tierra, las vacas en la producción de la leche existiendo microempresas que producen lácteos y todos los derivados de la leche que posee gran valoración nutritiva; y animales menores como: chanchos, gallinas y cuyes que cubren las necesidades de las familias

Turismo: Pese a que el cantón goza de grandes atractivos turísticos y potencialidades, Urcuquí no cuenta con una buena imagen totalmente turística o al menos sus propios ciudadanos no toman en cuenta esta ventaja comparativa que bien utilizada puede convertirse en un gran beneficio para el cantón.

Es una tierra de incomparable belleza, con montañas en cuyas faldas se divisan grandes sembríos que como parches a una inmensa tela dibujan un

paisaje de esplendoroso colorido y riachuelos dan vida a esta parte de la región, han sido muy preferidas para el predominio de grandes haciendas, es uno de los cantones de la provincia más visitado por turistas nacionales y extranjeros, entre los principales atractivos son las aguas termales, con propiedades curativas. Además también es de vital importancia aprovechar los eventos y fiestas culturales, religiosas y tradicionales propias del cantón y de cada una de sus parroquias.

La diversificación de las actividades económicas vienen encaminadas a la generación de empleo e ingreso; la estabilidad de ambos; la superación de heterogeneidades productivas heredadas y de reciente creación mediante políticas que permitan potenciar la contribución de las pequeñas empresas al desarrollo, y la posibilidad de canalizar una mayor proporción de recursos para el mejoramiento del capital humano, la protección colectiva o programas integrales de lucha contra la pobreza, en forma consistente con una sana política fiscal, son algunos de los elementos que conectan el desarrollo económico con el social; y la integración de toda esta diversificación de actividades que generan ingresos y actividad económica al cantón son una ayuda de progreso continuo para el futuro.

1.8. DIAGNÓSTICO EXTERNO

Luego de haber analizado algunas características generales, como parte del diagnóstico externo del entorno donde funcionará el proyecto, a continuación se expone la información bibliográfica y de observación sobre la base de cuatro variables: Aliados, oponentes, oportunidades y riesgos, que constituyen el área de influencia que tendrá el nuevo proyecto a ejecutarse.

1.8.1. Aliados

Los principales aliados para el futuro proyecto constituye la existencia de una gran cantidad de productores de fréjol, de hecho quiere decir que si existe la suficiente oferta. A demás de contar con la suficiente información de los comerciantes, intermediarios y consumidores finales.

De acuerdo a la información obtenida del INEC Censo de Población y Vivienda 2010, internet y del Plan cantonal de desarrollo, el consumo de fréjol se incrementa y es el cultivo de mayor producción, convirtiéndose en un aliado importante para la creación de la microempresa.

Los conocimientos adquiridos y transmitidos de generación en generación de alguna manera cada día se van perfeccionando, lo cual de manera general contribuirá para la implementación y desarrollo de la empresa.

1.8.2. Oponentes

Un factor que se debe tomar siempre en cuenta es la competencia interna y externa, existe un débil manejo del sistema empresarial, sin una debida comunicación entre el sector público y privado lo que incide en el fortalecimiento de las empresas.

- Vías de acceso en mal estado para la comercialización.
- Carencia de información sobre los mercados
- Poca asesoría técnica en la utilización de medios informáticos para el acceso a mercados nacionales.
- Canales de distribución limitados.
- Escaso asesoramiento técnico a gobiernos locales, parroquiales sobre control y manejo de recursos provenientes de fuentes estatales.

1.8.3. Oportunidades

A nivel local existe la oferta suficiente para la implementación de esta empresa procesadora de fréjol, a demás de generar nuevas formas de comercialización de este producto.

De acuerdo a la información obtenida la demanda de leguminosas cada vez se incrementa mas a nivel del país, lo que es conveniente la producción y desarrollar el ingreso a nuevos mercados.

Aprovechar las propiedades medicinales, proteínicas y nutritivas que posee tanto el frejol, arvejas, habas, lentejas, con ello mejoraría la salud y estado nutricional de todos quienes consuman.

Con una nueva forma de comercialización de fréjol, los productores buscarán incorporar mayores extensiones y nuevas técnicas de cultivo que generen mayores niveles de producción y de productividad, mejorando la calidad y competitividad.

Existe una gran cantidad de tierras en la zona destinadas para este tipo de cultivo.

1.8.4. Riesgos

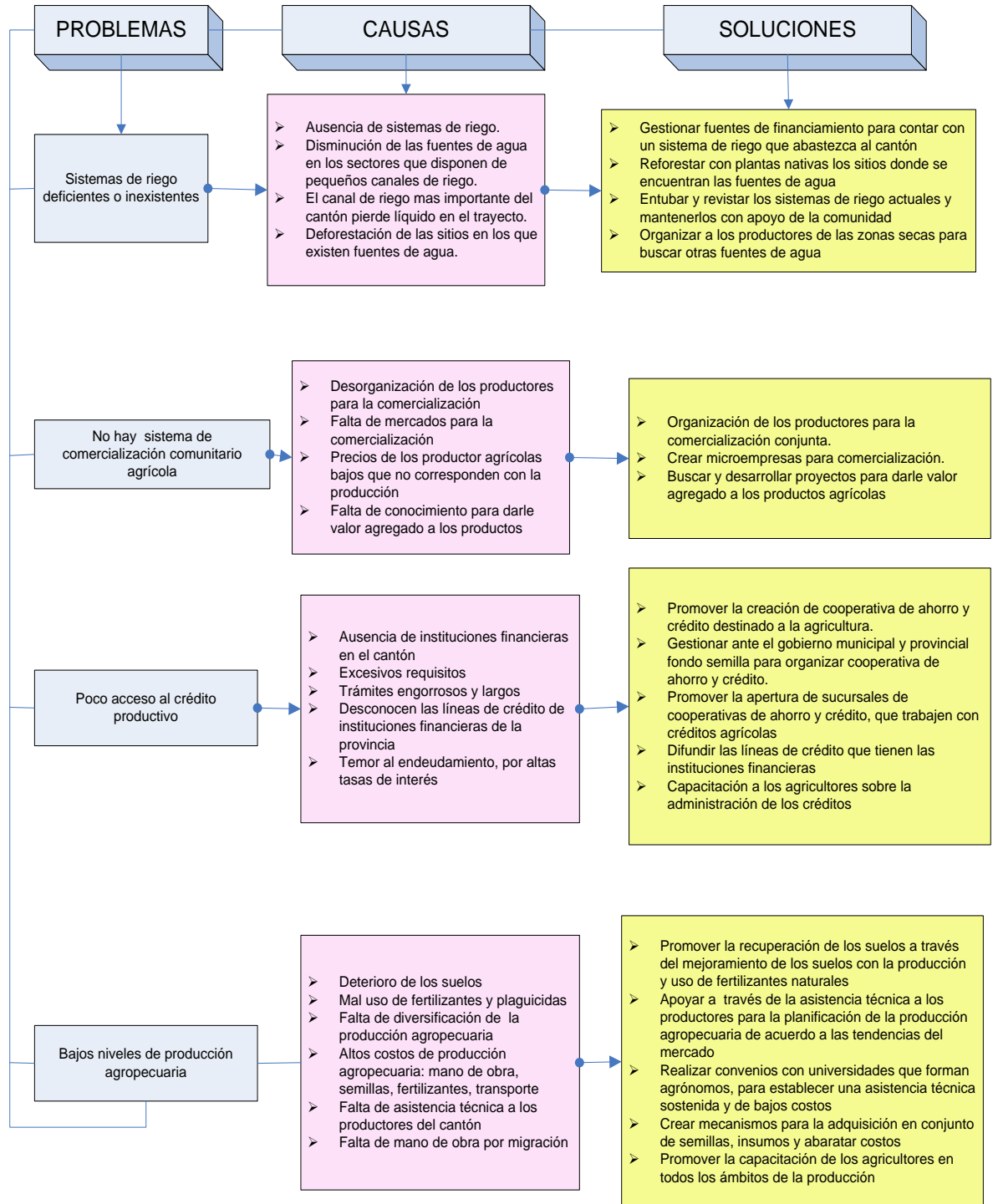
Al ser un proyecto de recuperación de la identidad del cantón en los componentes social, agro-productivo, ambiental y comercial en esta fase se requiere de inversión para alcanzar estándares en la calidad de producción y comercialización, sin embargo se dispondrá de componentes que generen ingresos para mantenimiento posterior de las diferentes áreas de operación.

La autogestión estará generada por la capacidad de procesamiento y empaclado al vacío de fréjol que ingrese a la empresa y serán distribuido a través de los canales de comercialización determinados en el proyecto al consumidor final.

Como estrategia general se provee la inclusión de al menos el 50 % de la producción agropecuaria del cantón como proveedores, garantizando el suministro constante de productos hacia la empresa de procesamiento y por ende al mercado consumidor.

A continuación se presenta un cuadro general de los problemas, causas y posibles soluciones en el sector agropecuario:

AGROPECUARIO



1.9. PROBLEMA DIAGNÓSTICO

La importancia de ejecutar este proyecto, no solo se limita al almacenamiento y manejo de los productos agropecuarios del cantón sino también genera importantes impactos sociales positivos a la población de la ciudad y el cantón, mejorando la calidad de vida del pueblo que habita en toda la zona de influencia del proyecto y potencia la principal actividad económica del cantón diversificando la oferta de productos, incrementando el área de cultivos, generando más empleo y posicionando a Urcuquí como el principal productor agropecuario de la zona, siendo el eje dinamizador del comercio regional.

Llegando a la conclusión de que en el cantón Urcuquí existen las condiciones para la implementación del proyecto con el tema:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DE FRÉJOL, EN LA CIUDAD DE URCUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA”.

CAPÍTULO II

BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS

2.1. LA EMPRESA

2.1.1. Concepto

Gabriel Leandro afirma: *“Una empresa es una organización con fines de lucro que otorga un servicio o bien a la sociedad. Desde el punto de vista de la economía, una empresa es la encargada de satisfacer las demandas del mercado. Para lograr sus objetivos esta coordina el capital y el trabajo y hace uso de materiales pasivos tales como tecnología, materias primas, etc”.*

(Leandro, 2008:1)

Considerando el concepto citado anteriormente se puede manifestar que la empresa es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad.

2.1.2. Objetivos

- Satisfacer las necesidades de bienes y servicios que tiene una sociedad.
- Proporcionar empleo productivo a todos los factores de producción.
- Proporcionar el retorno justo a los factores de entrada.
- Crear un ambiente en el que las personas puedan satisfacer una parte de sus necesidades humanas normales.

2.2. LA MICROEMPRESA

2.2.1. Concepto

Rodrigo Varela manifiesta: *“El ser humano desde sus primeros pasos en la tierra, ha sido artífice fundamental de todas las innovaciones que hoy percibimos en nuestro entorno, pues busca siempre mejores condiciones de vida, un mayor desarrollo personal y comunitario, una mayor sensación de felicidad, un nivel de vida más acorde con sus expectativas, es decir, lo que la cultura humana ha asociado a progreso, desarrollo, bienestar y superación”*. (Varela, 2006:2)

En un concepto más simple las microempresas son unidades económicas operadas por personas naturales o jurídicas que se caracterizan por realizar actividades de comercio, producción o servicios en pequeñas cantidades, empleando un capital reducido, pequeño número de trabajadores, creando fuentes de trabajo y generando autoempleo.

2.2.2. Clasificación de la Microempresa

CLASIFICACIÓN	TIPO	CARACTERÍSTICAS
Por la Actividad	Industriales	Se encargan de transformar la materia prima en forma total o parcial hasta obtener un producto terminado y ofrecerlo al público
	Comerciales	Se dedican a la compra y venta de artículos terminados que se encuentran listos para ofrecerlos al consumidor

		final
	De Servicios	Son aquellas que realizan atención al cliente para vender servicios profesionales o de asistencia
	Individual	Son aquellas que están constituidas por una sola persona
Por la Constitución Legal	De Sociedad	Cuando están conformadas por más de una persona, que por medio de un acuerdo dan su aporte monetario, profesional o material para su creación.

2.2.3. Objetivos de la Microempresa

- a) Buscar nuevos mercados, reunir y generar fondos para un buen funcionamiento, en definitiva tener capacidad para organizar y dirigir.
- b) Incrementar la productividad de los puestos de trabajo, los ingresos, la capacidad de ahorro e inversión.
- c) Mejorar el nivel económico de quienes la conforman.
- d) Facilitar su acceso al crédito para el capital de trabajo e inversión.
- e) Promover el desarrollo y crecimiento de la microempresa, mediante la capacitación.

2.2.4. Creación de la Microempresa

Para su creación se debe contar con varios requisitos de tipo interno y externo.

Requisitos de Carácter Interno

- Nombre o razón social.- el nombre es escogido por los socios, debe estar relacionado con la actividad y sugerente para la estrategia de ventas.
- Registros claros de los diferentes aportes tanto económicos y de activos fijos que se haya recibido por parte de los socios.

Requisitos de Carácter Externo

- Permisos de funcionamiento sin los cuales no se puede iniciar las operaciones.
- Registro Único de Contribuyentes (RUC): “Constituye el número de identificación de todas las personas naturales y sociedades que sean sujetos de obligaciones tributarias, a través del certificado del RUC, el contribuyente está en capacidad de conocer adecuadamente cuáles son sus obligaciones tributarias de forma que le facilite el cumplimiento de las mismas”.
- Patente Municipal.- Es otorgada por la Municipalidad respectiva, con la resolución favorable del informe o autorización sanitaria, emitida por el Servicio de Salud Regional, de acuerdo al artículo 83 del Código Sanitario.

- Permiso Sanitario para Funcionar.- Es otorgado por el Servicio de Salud Regional, dictaminando que cumple con las disposiciones de la Ley de Salud para su funcionamiento.

2.2.5. Inversiones

Las inversiones se pueden considerar como la compra de bienes de consumo duradero por personas naturales o jurídicas, con la finalidad de obtener un beneficio económico en el futuro o posibilitar el crecimiento de la producción.

2.2.6. Activos

Activos Corrientes: Son todos los bienes cuyo límite de un año le dan el grado de conversión para en ese tiempo poder cubrir los pasivos a corto plazo. Estos son:

- Caja
- Bancos
- Inversiones Financieras Temporales
- Cuentas y Documentos por cobrar menores a un año
- Provisión cuentas incobrables
- Inventario de Mercaderías
- Repuestos, Herramientas
- Pagos Anticipados, (impuestos, seguros, intereses)

Activos Fijos: es un bien propiedad de la empresa y para ser considerado como tal debe reunir las siguientes características: estar en uso o servicio de la empresa, duración permanente mayor a un año, costo representativo y estar sujetos a depreciación o amortización (excepto terrenos)

Activos Diferidos: son los gastos iniciales de Constitución de la empresa tales como: Patentes, Derecho de Llaves, Derechos de Autor, Crédito Mercantil, Marcas Comerciales Registradas y Franquicias.

2.2.7. Pasivos

En este rubro se registran todas las deudas y obligaciones de la empresa con terceras personas. Las cuentas de pasivo se clasifican de acuerdo a la exigibilidad, si estas obligaciones son igual o menor a un año se consideran pasivo corriente: Cuentas por Pagar, Documentos por Pagar, Participación Trabajadores, Provisiones Sociales, IESS por Pagar, Impuestos por Pagar, Dividendos Declarados por Pagar.

Y si superan el año se consideran como pasivo de largo plazo: Cuentas y Documentos por Pagar, Préstamos Bancarios, Hipotecas por Pagar, Préstamo de Accionistas

2.2.8. Patrimonio

El patrimonio representa el derecho del propietario o propietarios sobre los activos de la empresa, estos son: Capital Suscrito, Aportes para Futuras Capitalizaciones, Reservas, (Legal, Estatutaria, Facultativa), Superávit, Utilidad o Pérdida acumulada ejercicios anteriores, Utilidad o Pérdida del presente ejercicio

2.3. LA CONTABILIDAD

Bernard Hargadon manifiesta: *“Contabilidad es el arte o la técnica empleada para recoger, registrar y reportar la información contable y, con base en dicha información, tomar decisiones adecuadas relacionadas con la empresa”*. (Hargadon, 2005:1)

Para un mejor entendimiento la Contabilidad es una herramienta que ayuda a un mejor control de todas las transacciones financieras de la empresa con miras a la preparación de los Estados Financieros que son principalmente el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias.

2.3.1. Contabilidad de Costos

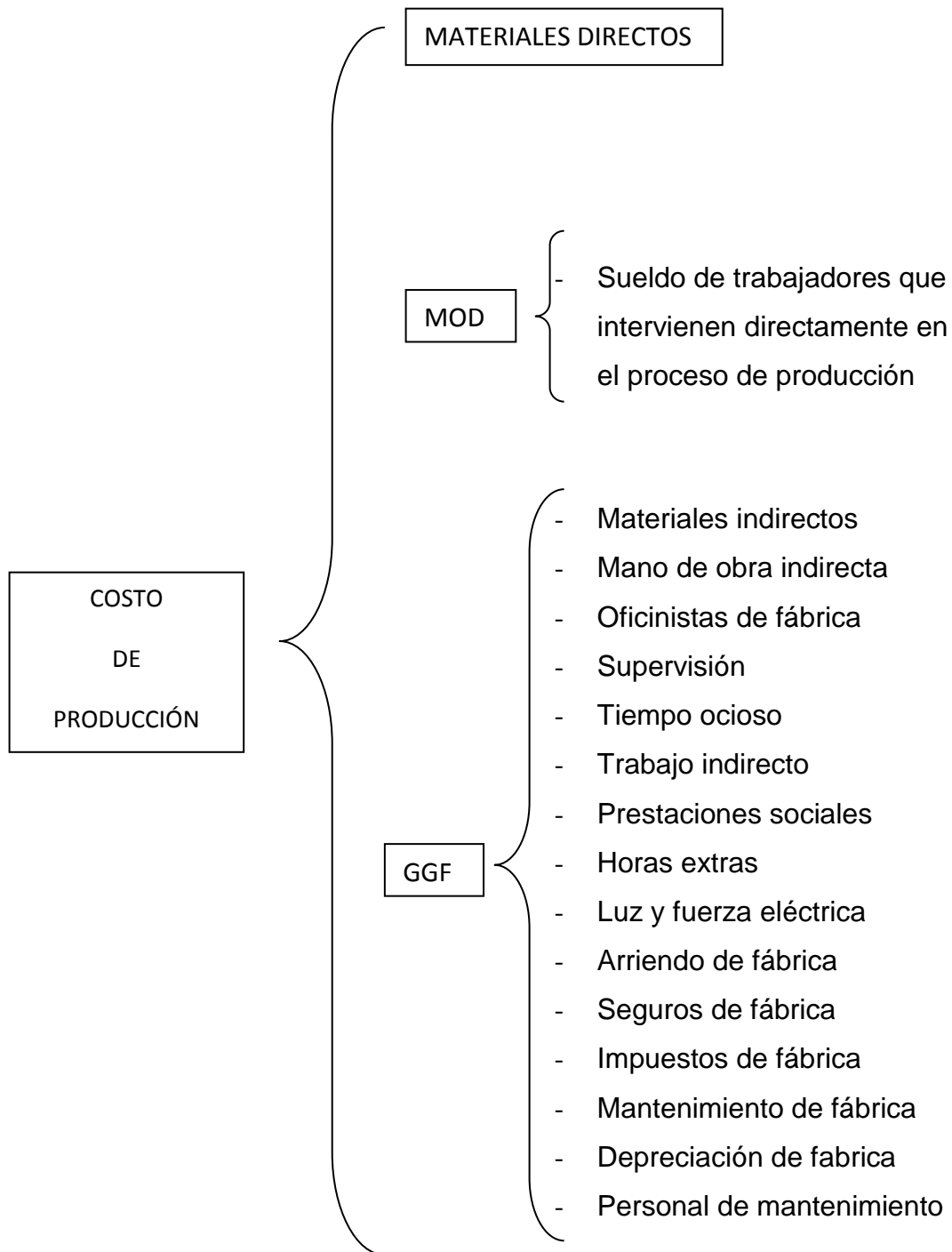
Antonio Molina afirma: “La contabilidad de costos es la aplicación de los principios contables con el fin de determinar el valor total de la materia prima, mano de obra y otros insumos utilizados en la obtención de un producto terminado o en la prestación de un servicio”. (Molina, 2006: 27)

En resumen puedo manifestar que la contabilidad de costos es una rama especializada de la Contabilidad General, permite el análisis, clasificación, registro, control e interpretación de los costos utilizados en la empresa; por lo tanto, determina el costo de la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación que intervienen para la elaboración de un producto o la prestación de un servicio y tiene como finalidad: Determinar el costo de los productos elaborados en la empresa mediante el control adecuado y oportuno de los diferentes elementos del costo, controlar y evaluar los inventarios de materia prima, productos en proceso y productos terminados, generar la información básica para la elaboración de los presupuestos de la empresa, especialmente de ventas y de producción y proveer a la gerencia los elementos necesarios para el planeamiento y la toma de decisiones estratégicas adecuadas, sobre los diferentes costos y volúmenes de producción.

2.3.2. Elementos del Costo

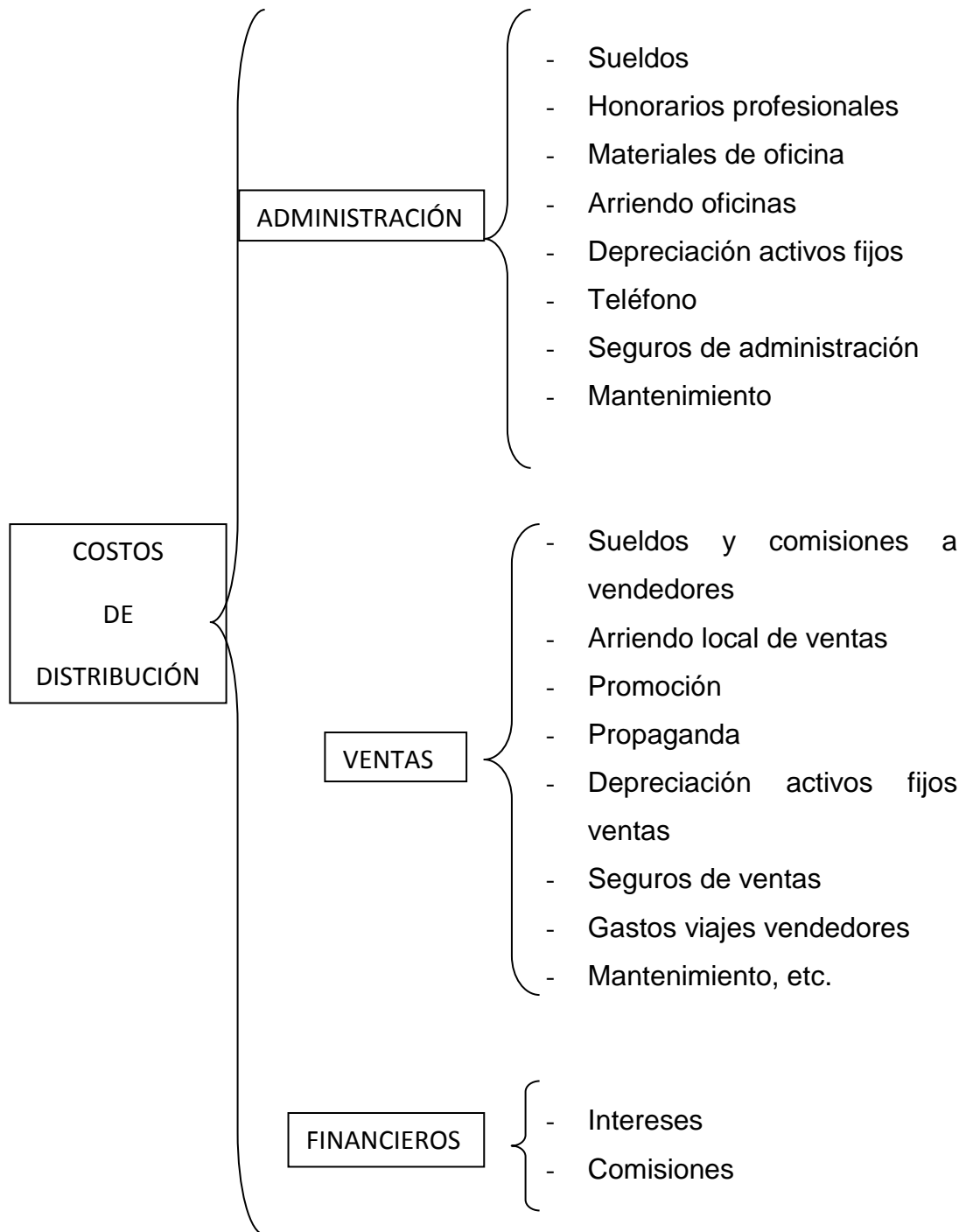
A continuación se presenta los elementos del costo:

GRÁFICO 2.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN



AUTOR: Antonio Molina
FUENTE: Contabilidad de Costos
AÑO: 2006

GRÁFICO 2.2. COSTOS DE DISTRIBUCIÓN



AUTOR: Antonio Molina
FUENTE: Contabilidad de Costos
AÑO: 2006

2.4. ESTUDIO DE MERCADO

Walter Jácome menciona: *“El estudio de mercado tiene como función vincular a consumidores, clientes y público con el mercadólogo a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y problemas de mercado; para generar, refinar y evaluar las medidas de mercadeo y para mejorar la comprensión del mismo”*.(Jácome, 2006:18)

En conclusión puedo decir que para la puesta en marcha de un proyecto es indispensable realizar un estudio tanto de la oferta como demanda, con el propósito de determinar la cantidad del bien que se va a producir o elaborar, así como la aceptación del mismo en el mercado.

2.5. ESTUDIO TÉCNICO O DE INGENIERÍA

Walter Jácome manifiesta: *“Esta fase del proyecto corresponde al análisis de factibilidad, tomando en cuenta ciertos elementos técnicos que deben analizarse de forma adecuada para lograr que el proyecto a implantar tenga éxito, es decir trabajar con información confiable y adecuada porque de lo contrario se corre el riesgo de tener dificultades”*.(Jácome, 2006:27)

El estudio técnico tiene como meta establecer eficientemente la producción, utilización y distribución de los recursos necesarios, el tamaño y localización óptima del proyecto durante la vida útil del mismo.

2.6. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

Walter Jácome manifiesta: *“Este estudio en especial, comprende el monto de los recursos económicos necesarios que implica la realización del proyecto previo a su puesta en marcha, así como la determinación del costo total requerido en su periodo de operación”*.(Jácome, 2006:35)

Este estudio constituye la técnica matemático-financiera y analítica, a través de la cual se determinarán los ingresos, costos, beneficios o pérdidas que generará el proyecto en cada año, durante los cinco años de vida útil.

2.7. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto permite conocer el valor actual de los ingresos y gastos que en el futuro se alcanzaran. El VAN sirve para analizar la seguridad del autofinanciamiento, es decir la posibilidad de que el proyecto genere un flujo de caja suficiente para cubrir la inversión.

$$VAN = -\frac{\text{inversion}}{(1+i)^0} + \frac{\text{FNE}}{(1+i)^1} + \frac{\text{FNE}}{(1+i)^2} + \dots \dots \dots$$

2.8. TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO (TIR)

Es el indicador más conveniente para conocer la factibilidad de una microempresa. Utilizando dos tasas de descuento arbitrarias que permita conseguir un VAN positivo y otro negativo. Ésto posibilitará obtener una Tasa Interna de Retorno. Esta tasa sirve para identificar la rentabilidad del capital invertido en el proyecto, es decir la tasa interna de retorno que debe obtener el negocio para saber si es rentable.

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VPN Ti}{VPN Ti - VPN Ts}$$

2.9. RELACIÓN COSTO – BENEFICIO.

Es la relación entre los flujos incrementales positivo, con los flujos incrementales negativos.

$$C/B = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Egresos actualizados}}$$

2.10. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel de producción en que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y variables, en ese punto la empresa no genera utilidad ni pérdida.

$$PE\$ = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas}}}$$

2.11. LEGUMINOSAS

ENCICLOPEDIA PRÁCTICA DE LA AGRICULTURA Y LA GANADERÍA
manifiesta: *“Las leguminosas son un conjunto de especies que forman parte de la Familia botánica de las Fabáceas, integrada en el Orden Fabales. Las especies de dicha Familia se denominan también papilionáceas, que en latín quiere decir mariposa, debido al aspecto característico que presentan sus flores, este tipo de flor, simétrica respecto a un plano vertical. A demás son característicos de esta Familia el fruto en legumbre y el producir nódulos (pequeños abultamientos) en las raíces”.*(2006:118).

Considerando el concepto citado se puede manifestar que las leguminosas son plantas que tienen como fruto una legumbre o también conocida como vaina. Esta planta es cultivada en diferentes zonas del mundo, por considerarse productos alimenticios importantes en todos los países tropicales y subtropicales, ya que son fuente proteica: se consideran suplemento de los cereales.

2.11.1. Morfología del Fréjol

Planta: las leguminosas pueden desarrollarse de forma rastrera, erecta. Existen variedades de crecimiento limitado y de crecimiento ilimitado, esta puede desarrollarse en diferentes pisos climáticos”. (Ver Imagen 2.2.)



IMAGEN 2.1. Planta de fréjol

Raíz: en la primera etapa de desarrollo de la planta, el sistema radical está formado por la radícula del embrión la cual se convierte posteriormente en la raíz principal o primaria, es decir la primera identificable.

Hojas: las hojas de las plantas leguminosas son de dos tipos: simples y compuestas; estas están insertadas en los nudos del tallo y las ramas, las primeras hojas tienen pecíolos sencillos y opuestos y las restantes tienen pecíolos compuestos de tres folíolos. (Ver Imagen 2.2.)



IMAGEN 2.2. Hojas de fréjol en su fase inicial

Tallo: el tallo puede ser identificado como el eje central de la planta, el cual está formado por una sucesión de nudos y entrenudos. Se origina del meristema apical del embrión de la semilla desde la germinación y en las primeras etapas de desarrollo de la planta, este meristema tiene una fuerte

dominancia apical y en su proceso de desarrollo genera nudos. Un nudo es el punto de intersección de las hojas (o de los cotiledones). Flores: esta es una típica flor Papilionácea. En el proceso de desarrollo de dicha flor se puede distinguir dos estados como son: el botón floral y la flor completamente abierta. (Ver Imagen 2.1.)

Semilla: las semillas son arriñonadas provistas de dos cotiledones gruesos, no poseen albúmina, por lo tanto las reservas nutritivas se encuentran en los cotiledones.

Fruto. es una vaina con dos valvas las cuales provienen del ovario comprimido, puesto que el fruto es una vaina, esta especie se clasifica como una leguminosa.(Ver Imagen 2.3.).



IMAGEN 2.3. Fruto del fréjol (vaina)

2.11.2. Ciclos Biológicos

Estos ciclos biológicos se dividen en dos fases como son:

a. Fase vegetativa

James Cater afirma: "Esta fase se inicia cuando se le brinda a la semilla las condiciones apropiadas para iniciar su germinación y termina cuando aparecen los primeros botones florales".(Carter, 2009:31)

En esta fase se desarrolla su estructura vegetativa necesaria para iniciar la actividad reproductiva de la planta (Ver Imagen 2.4). En la fase vegetativa de

la planta el desarrollo de los meristemas terminales del tallo y de las ramas producen nudos en los cuales se forman complejos axilares susceptibles de un desarrollo posterior.



IMAGEN 2.4. Germinación de semilla

b. Fase productiva

UREÑA Y CURIMILMA manifiestan: *“Esta fase podemos decir que se encuentra comprendida entre el momento de la aparición de los botones florales o los racimos y la madurez de cosecha. En las plantas de hábito de crecimiento indeterminado continúa la aparición de estructuras vegetativas cuando termina la denominada fase vegetativa, lo cual hace posible que una planta esté produciendo simultáneamente hojas, ramas, tallo, flores y vainas”.* (Ver Imagen 2.5).



IMAGEN 2.5. Aparición del botón floral

2.11.3. Nutrientes del Fréjol

Goldberg Kalik Ariea afirma: *“El Fréjol es una rica fuente de proteínas e hidratos de carbono, además de ser una buena fuente de vitamina del complejo B como son la niacina, la riboflavina, el ácido fólico y la tiamina”*.(Kalik,2009:8)

Igualmente proporciona hierro, cobre, zinc, fósforo, potasio, magnesio y calcio y tiene un alto contenido en fibra. También es una excelente fuente de ácidos grasos poliinsaturados. El Fréjol es originario de México y su nombre en Náhuatl es ETL.

Existen múltiples variedades de Fréjol que se caracterizan por su tamaño, por su forma, por el color de su semilla y por su tipo de crecimiento.

2.11.4. Cultivo y Deshierbas

El cultivo y deshierbas tienen por finalidad: Eliminación de las malezas, Favorecer el crecimiento de la raíz, Favorecer la fijación del nitrógeno atmosférico.

2.11.5. Riegos

El riego es una práctica indispensable para alcanzar altos rendimientos y mejorar la [calidad](#) del grano las leguminosas son cultivos sensibles al déficit como al exceso de agua se les debe aplicar entre 2 y 5 riegos, dependiendo de la textura del suelo.

2.11.6. Cosecha y Rendimiento

- Cosecha: es una fase muy importante relacionada a la calidad de la producción
- Arranque de plantas: se realiza cuando el 95% de vainas están secas. Esto permite acelerar el secamiento de plantas y del grano. Se realiza manualmente engavillando las plantas cada 6 surcos.
- Trilla: se debe realizar cuando las vainas se abren fácilmente al presionarlas con la mano. Se puede realizar manualmente utilizando garrote o mecánicamente con trilladora. Cuando la trilla es manual se debe utilizar mantas para evitar que el grano se contamine con el suelo y pierda calidad.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. FINALIDAD DEL ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado efectuado tiene la finalidad de determinar, los siguientes aspectos: valorar la cantidad de producción, la existencia real de productores y consumidores de fréjol, la disposición de ellos para pagar el precio establecido, la determinación de la cantidad demandada en términos de poder elaborar una proyección de ventas, la aceptación del producto y la validez de mercadeo y ventas previstas.

3.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

3.2.1. Objetivo General

Realizar un estudio de mercado que permita identificar el volumen de oferta y demanda de fréjol, para la creación de una empresa de acopio y comercialización de fréjol, ubicada en la ciudad de Urcuquí, Provincia de Imbabura.

3.2.2. Objetivos Específicos

- Identificar claramente las variables del mercado como son: producto, oferta, demanda, precio, canales de comercialización.
- Establecer y segmentar el mercado al cual estará direccionado el estudio para el análisis de la oferta y demanda del producto.
- Determinar el método más razonable que nos permita efectuar las proyecciones de oferta y demanda.
- Formular estrategias de comercialización que permitan el ingreso y posicionamiento del producto en el mercado.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA PARA EL ESTUDIO DE MERCADO

3.3.1. Población Investigada

a. En primer lugar la población investigada se determinó según datos del último Censo de Población y Vivienda 2010, realizado en el año 2010. Para el presente proyecto se consideró como universo de investigación la población del cantón Urcuquí que alcanza los 14.381 habitantes, como consumidores potenciales. Véase anexo 1.

Se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * t^2 * P * Q}{t^2 * P * Q * e^2 (N - 1)}$$

Donde:

N= Población total

t= nos indica el nivel de confiabilidad, está dado por el valor de la abscisa de la ley normal de probabilidades, tomando los valores de t=1.96 para una confiabilidad del 95%.

e= nivel de error, nos indica el grado de precisión de las estimaciones, se trabajó con el 5% esto es 0.05 de error.

P= proporción que se espera tener sobre la principal variable del estudio, se trabajó con un 73% o sea, 0.73 de que un evento ocurra.

Q= es el complemento de la unidad (o al 100%) de la cantidad P, entonces $1-P = 1-0.73$ o 27%.

n= es el tamaño de la muestra

Reemplazando valores tenemos:

$$n = \frac{14381 * (1.96)^2 * 0.73 * 0.27}{(1.96)^2 * 0.73 * 0.27 + (0.05)^2 (14381 - 1)}$$

$$n = \frac{10888.99637}{0.75717936 + 35.95}$$

$$n = \frac{10888.99637}{36.70717936}$$

$$n = 297$$

Así se trabajó con una muestra de 297 personas en la aplicación de encuestas, partiendo de una población total que alcanza 14.381 habitantes del cantón Urcuquí, quienes serán los futuros consumidores del producto.

b. En segundo lugar la población motivo de investigación fue una muestra de los agricultores del cantón Urcuquí, conforme consta en el siguiente cuadro a quienes se les aplicó una encuesta. Véase anexo 2.

CUADRO N° 3.1.
URCUQUI: DISTRIBUCIÓN DE LA PEA SEGÚN
GRUPOS OCUPACIONALES

Grupos de ocupación	Total	Hombres	Mujeres
Miembros profesionales, técnicos	150	76	74
Empleados de oficinas	107	68	39
Trab. de los servicios	231	105	126
Agricultores	1038	903	135
Operarios y operadores de maquinaria	559	495	64
Trab. no calificados	3078	2450	628
Otros	197	150	47
Total	5360	4247	1113

FUENTE: INEC, Censo Poblacional 2010

Para la determinación del tamaño de la muestra se utilizará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{S^2}{\frac{E^2}{Z^2} + \frac{S^2}{N}}$$

Donde:

n: tamaño de la muestra.

S: desviación estándar de la población.

E: término de error ($\alpha = 0.05$)

Z: margen de confiabilidad (para una confianza de 95% o un $\alpha = 0.05$, $Z = 1.96$)

N: tamaño de la población.

$$n = \frac{S^2}{\frac{E^2}{Z^2} + \frac{S^2}{N}}$$

$$n = \frac{(0.25)^2}{\frac{(0.05)^2}{(1.96)^2} + \frac{(0.25)^2}{1038}}$$

$$n = \frac{0.0625}{0.00071098} \quad n = 88$$

Una vez aplicada la fórmula con los datos respectivos se ha determinado que la muestra motivo de investigación serán 88 productores.

3.4. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE ENCUESTAS APLICADAS

3.4.1. Resultados de encuesta a Consumidores

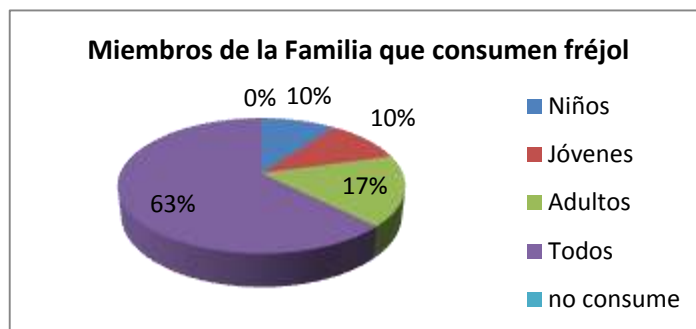
¿Dentro de su familia quienes consumen fréjol?

CUADRO 3.2.
URCUQUI: MIEMBROS DE LA FAMILIA
QUE CONSUMEN FRÉJOL

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
Niños	30	10,14
Jóvenes	31	10,47
Adultos	50	16,89
Todos	185	62,50
no consume	0	0,00
Total	296	100%

FUENTE: Encuestas a pobladores de Urcuquí. Mayo, 2011

ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

De acuerdo a los datos obtenidos en las encuestas realizadas a los consumidores de Urcuquí, podemos observar que el 63% de personas consideran que todos los miembros de su familia consumen fréjol, tanto niños, jóvenes y adultos a partir de los 5 años de edad.

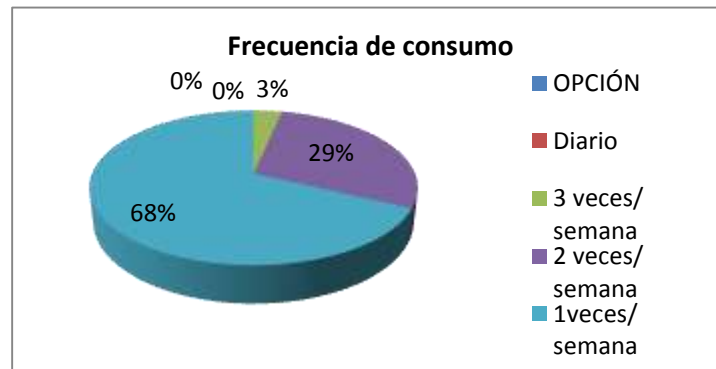
¿Con qué frecuencia consumen fréjol?

CUADRO 3.3.
URCUQUI: FRECUENCIA DE CONSUMO DE FRÉJOL

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
Diario	0	0,00
3 veces/ semana	10	3,38
2 veces/ semana	85	28,72
1 veces/ semana	201	67,91
no consume	0	0,00
Total	296	100%

FUENTE: Encuestas a pobladores de Urcuquí. Mayo, 2011

ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

Según los datos obtenidos en el trabajo de campo, podemos observar que el 68% de personas adquieren fréjol con mayor frecuencia una vez a la semana, por lo que se puede consumir dos veces a la semana por su valor nutricional.

¿Cree usted que la producción local satisface a la demanda de la población?

CUADRO Nº 3.4.
URCUQUI: SATISFACCIÓN DE DEMANDA DE FRÉJOL

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
SI	76	25,68
NO	220	74,32
TOTAL	296	100%

FUENTE: Encuestas a pobladores de Urcuquí. Mayo, 2011
ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

En las encuestas realizadas a los consumidores se llegó a determinar que el 74% de los pobladores opinan que la oferta existen de fréjol no satisface las necesidades de la demanda ya que este muchas veces solo es destinado para el consumo de grupos específicos como son los intermediarios, más no para el cantón.

¿Cuál de los siguientes productos que se indican a continuación compra habitualmente?

CUADRO N° 3.5.
URCUQUI: PRODUCTO QUE HABITUALMENTE
COMPRAN PARA SU CONSUMO

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
Frejol	180	60,81
Habas	25	8,45
Lentejas	39	13,18
Arveja	52	17,57
Total	296	100%

FUENTE: Encuestas a pobladores de Urcuquí. Mayo, 2011
ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

De los resultados obtenidos mediante este estudio de mercado podemos ver que la mayor parte con un 61% de consumidores prefieren adquirir fréjol, seguido con un menor porcentaje de un 18% que también adquieren arveja, luego con un 13% que consumen lenteja y finalmente el 8% de consumo de habas. Llegando a la conclusión de que la leguminosa de mayor compra y consumo que la población prefiere es el fréjol

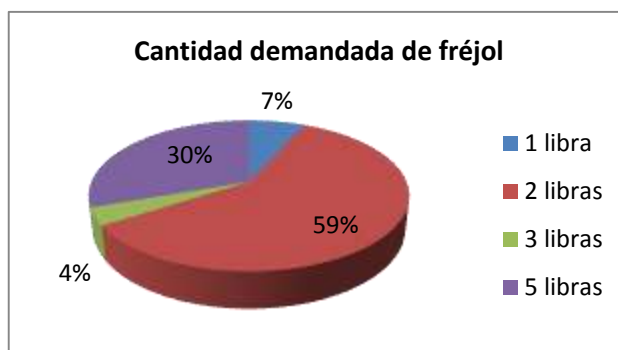
¿Qué cantidad de producto compra?

CUADRO N° 3.6.
URCUQUI: CANTIDAD DEMANDADA DE FRÉJOL

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
1 libra	20	6,76
2 libras	175	59,12
3 libras	11	3,72
5 libras	90	30,41
Total	296	100%

FUENTE: Encuestas a pobladores de Urcuquí. Mayo, 2011

ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

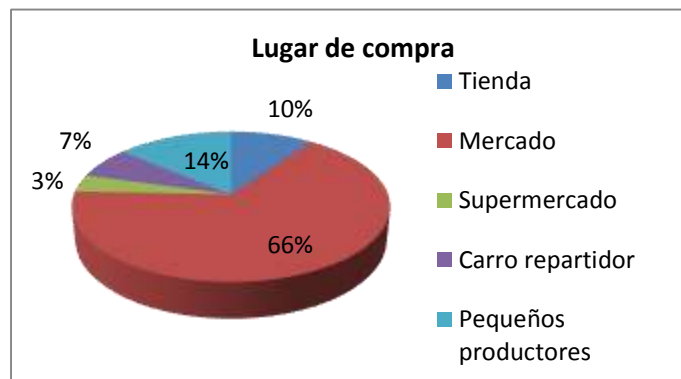
En base a los resultados obtenidos de las encuestas se pudo conocer que el promedio de cantidad de fréjol consumida por los pobladores de Urcuquí es de 2 a 5 libras a la semana, como se puede observar es muy significativo, ya que es un producto de consumo masivo.

¿Dónde adquiere usted esos productos?

CUADRO N° 3.7.
URCUQUI: LUGAR DE COMPRA

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
Tienda	29	9,80
Mercado	195	65,88
Supermercado	11	3,72
Carro repartidor	20	6,76
Pequeños productores	41	13,85
Total	296	100%

FUENTE: Encuestas a pobladores de Urququí. Mayo, 2011
ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

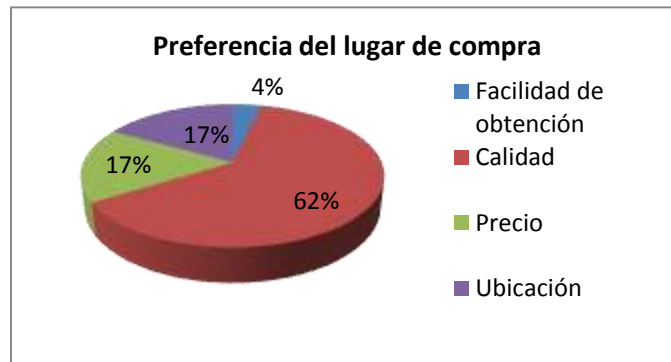
En su gran mayoría los consumidores de Urququí adquieren fréjol en el Mercado Local donde el producto ya es vendido por parte de intermediarios, con un menor porcentaje que es del 14%, se encuentran aquellos compradores que obtienen fréjol por medio de pequeños productores, luego con un 10% en tiendas y finalmente un 7% que obtienen en carros repartidores.

¿Por qué adquiere esos productos en ese lugar?

CUADRO N° 3.8.
URCUQUI: PREFERENCIA DEL LUGAR DE COMPRA

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
Facilidad de obtención	11	3,72
Calidad	185	62,50
Precio	50	16,89
Ubicación	50	16,89
Total	296	100%

FUENTE: Encuestas a pobladores de Urcuquí. Mayo, 2011
ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

De acuerdo a los datos obtenidos, podemos observar que la mayoría de consumidores de fréjol, en un 62% prefieren adquirir el producto por su calidad, con un menor porcentaje que es del 17% adquieren la leguminosa por su precio y ubicación.

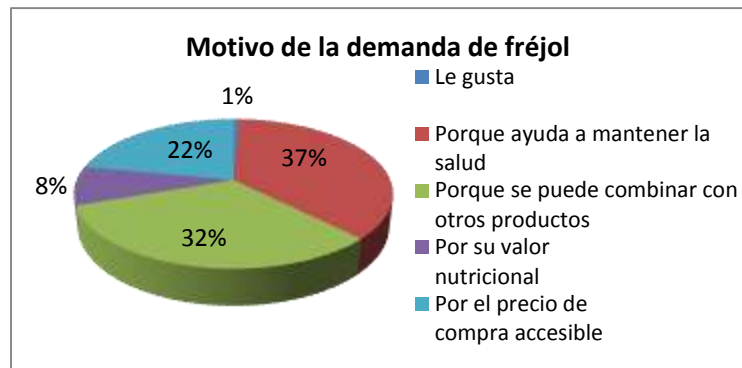
¿Por qué razón prefiere el consumo de fréjol?

CUADRO N° 3.9.
URCUQUI: MOTIVO DE LA DEMANDA DE FRÉJOL

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
Le gusta	2	0,68
Porque ayuda a mantener la salud	109	36,82
Porque se puede combinar con otros productos	95	32,09
Por su valor nutricional	25	8,45
Por el precio de compra accesible	65	21,96
Total	296	100%

FUENTE: Encuestas a pobladores de Urcuquí. Mayo, 2011

ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

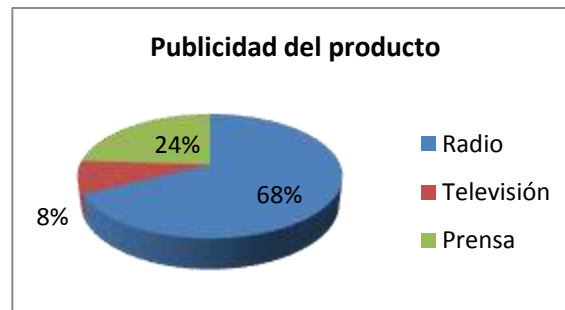
En las encuestas realizadas podemos observar que la mayoría de los consumidores en un 37% consideran que el fréjol ayuda a mantener la salud, en un 32% en su consumo se puede combinar con otros alimentos y en un 22% manifiestan que consumen por su fácil accesibilidad y su precio.

¿Por qué medios de difusión le gustaría enterarse de los nuevos productos?

CUADRO Nº 3.10.
URCUQUI: PUBLICIDAD DEL PRODUCTO

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
Radio	200	67,57
Televisión	25	8,45
Prensa	71	23,99
Total	296	100%

FUENTE: Encuestas a pobladores de Urcuquí. Mayo, 2011
ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

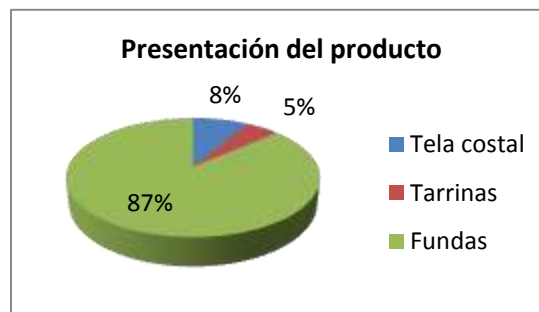
De acuerdo a la encuesta aplicada a una muestra de consumidores en Urcuquí, se llegó a determinar que la mayoría con un 68% opinan que la mejor publicidad se puede realizar es por radio, en un 24% por prensa y un 8% por televisión, en el caso de ofertar un nuevo producto.

¿Qué tipo de presentación preferiría usted?

CUADRO Nº 3.11.
URCUQUI: PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
Tela costal	25	8,45
Tarrinas	15	5,07
Fundas	256	86,49
Total	296	100%

FUENTE: Encuestas a pobladores de Urququí. Mayo, 2011
ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

De los datos obtenidos en las encuestas aplicadas a los consumidores, en un 62% prefieren que la leguminosa (fréjol) se venda en presentación de empacado en funda que puede ser de 2 libras o 5 libras que es la preferencia, seguido de un 8% que opinan la presentación en tela costal de igual peso.

¿Si una nueva empresa procesadora de frejol cumple con las normas de calidad y precios justos, compraría usted el producto?

**CUADRO Nº 3.12.
URCUQUI: ACEPTACIÓN DEL NUEVO PRODUCTO**

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
SI	296	100,00
NO		0,00
Total	296	100%

FUENTE: Encuestas a pobladores de Urcuquí. Mayo, 2011

ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

De acuerdo a la encuesta aplicada a consumidores de frejol en Urcuquí, en un 100%, es decir en su totalidad estarían dispuestos comprar un producto nuevo que cumpla con las normas de calidad y precios justos.

¿Le gustaría que se cree en Urcuquí una empresa para el almacenamiento y procesamiento de frejol, con el objetivo de consolidar la producción, y obtener productos de calidad y de fácil acceso para el consumo?

CUADRO Nº 3.13.
URCUQUI: ACEPTACIÓN DE UNA NUEVA EMPRESA PROCESADORA DE FRÉJOL

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
SI	296	100,00
NO		0,00
Total	296	100%

FUENTE: Encuestas a pobladores de Urcuquí. Mayo, 2011
ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

De acuerdo a la encuesta aplicada, en un 100%, es decir en su totalidad consideran que crear una empresa para el almacenamiento y procesamiento de frejol, en el cantón Urcuquí es una buena oportunidad para salir adelante y así tener mayor empleo y mejores ingresos con la propia producción del cantón.

3.4.2. Resultados de encuesta a Productores

¿Qué cantidad de sus tierras las destina para el cultivo de fréjol?

CUADRO Nº 3.14.
URCUQUI: HECTÁREAS DE CULTIVO DE FRÉJOL

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a menos de ½ ha.	0	0,00
De ½ a menos de 1 ha.	0	0,00
De 1 a menos de 2 ha.	19	21,59
Menos de 2 ha.	26	29,55
Mas de 2 ha.	43	48,86
Total	88	100%

FUENTE: Encuestas a agricultores de Urcuquí. Enero, 2011

ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

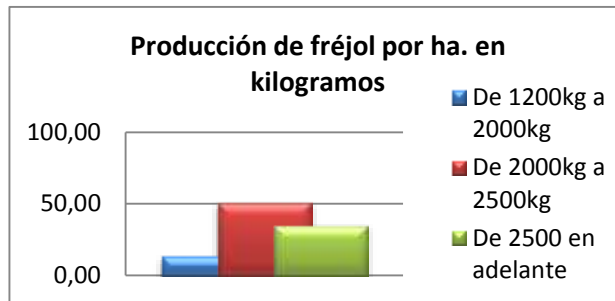
De acuerdo a la aplicación de encuestas que se ha realizado la mayor parte de agricultores poseen tierras mayores a 2ha., las cuales están destinadas al cultivo de fréjol, dándonos un porcentaje del 49%, seguidos por un 22% y 30% de agricultores que cultivan fréjol de 1 a 2ha.

¿Qué cantidad obtiene en su producción de fréjol por hectárea?

**CUADRO Nº 3.15.
URCUQUI: PRODUCCIÓN DE FRÉJOL POR
HECTAREA EN KILOGRAMOS**

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
De 1200kg a 2000kg	12	13,64
De 2000kg a 2500kg	45	51,14
De 2500 en adelante	31	35,23
Total	88	100%

FUENTE: Encuestas a agricultores de Urcuquí. Enero, 2011
ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

Para obtener una rentabilidad más grande los agricultores prefieren sembrar más y obtener más de 44 quintales en cada siembra, este dato se relaciona con los datos de producción de fréjol a nivel nacional que determina un promedio de 42 qq de fréjol por hectárea; así asegurarse de que los ingresos que van a recibir después de la cosecha van a ser rentables y van a obtener las ganancias esperadas.

¿La producción de fréjol que obtiene la vende en?

CUADRO Nº 3.16.
URCUQUI: LUGAR DE VENTA DE LA PRODUCCIÓN

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
Fincas	8	9%
Ferias Locales	21	24%
Mercados Mayoristas	18	20%
Comerciantes	41	47%
TOTAL	88	100%

FUENTE: Encuestas a agricultores de Urcuquí. Enero, 2011
ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

La mayor parte de las personas encuestadas determinan que casi toda su producción es destinada para comerciantes intermediarios quienes se benefician de mejor manera, un 24% expresan que la venta es a nivel local, ya sea en mercados populares o en bodegas existentes que venden el producto a revendedores que llevan el fréjol a otras ciudades

¿Cree usted que al precio que entrega su producción a los comerciantes o intermediarios es justo?

**CUADRO Nº 3.17.
URCUQUI: CONFORMIDAD DEL PRECIO DE VENTA**

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
SI	17	19,32
NO	71	80,68
TOTAL	88	100%

FUENTE: Encuestas a agricultores de Urcuquí. Enero, 2011

ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

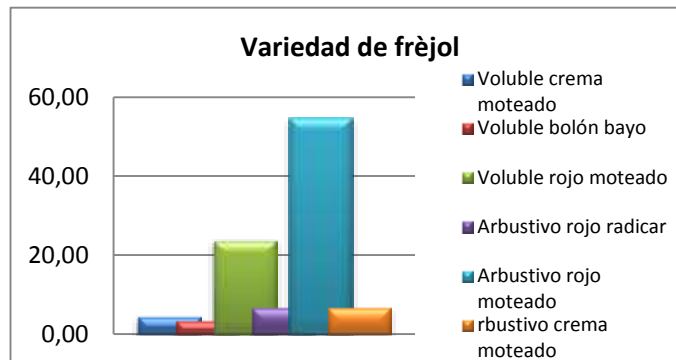
En el trabajo de campo realizado se puede determinar que por la poca capacidad de negociación que tiene el productor no incide en la definición del precio que le pagan; que la falta de planificación integrada de todos los centros de producción agrícola se tienen picos de ascenso y descenso en los índices de precios de estos productos por lo cual los agricultores dependen en gran parte de la oferta que se da en los mercados “mayoristas” manejados por intermediarios que manipulan los precios a su conveniencia.

¿Qué variedad de fréjol cultiva?

CUADRO N° 3.18.
URCUQUI: VARIEDAD DE FRÉJOL

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
Voluble crema moteado	4	4,55
Voluble bolón bajo	3	3,41
Voluble rojo moteado	21	23,86
Arbustivo rojo radicar	6	6,82
Arbustivo rojo moteado	48	54,55
Arbustivo crema moteado	6	6,82
TOTAL	88	100%

FUENTE: Encuestas a agricultores de Urcuquí. Enero, 2011
ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

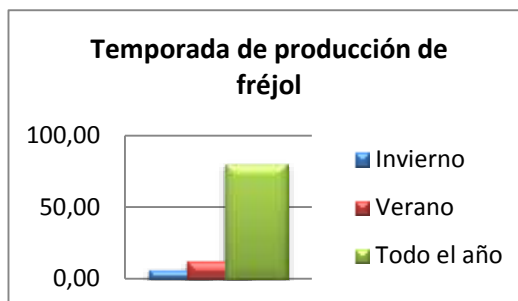
De las encuestas aplicada se puede manifestar que la gran mayoría de agricultores la variedad de fréjol que cultivan en mayores hectáreas es el fréjol rojo moteado, ya que es más apetecido a nivel local y en Colombia. Los demás productores se dispersan en una variedad de fréjol voluble y arbustivo.

¿En qué época del año obtiene mayor producción de fréjol?

CUADRO Nº 3.19.
URCUQUI: TEMPORADA DE PRODUCCIÓN DE FREJOL

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
Invierno	6	6,82
Verano	11	12,50
Todo el año	71	80,68
Total	88	100%

FUENTE: Encuestas a agricultores de Urcuquí. Enero, 2011
ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

Por medio de los resultados se pudo detectar un cierto equilibrio entre la opinión de los productores que venden tanto el fréjol seco como el tierno, aunque se inclinan un poco más a cosechar el fréjol seco por lo que su ciclo productivo es de 6 meses; pero depende de lo que el productor requiera y de los pedidos que tenga según los compradores, de igual forma depende del tipo de fréjol y de la variedad que se va a sembrar.

¿Considera usted que la técnica de cultivo que utiliza es?

CUADRO Nº 3.20.
URCUQUI: TECNICA DE CULTIVO

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
Tecnificada	0	0,00
Semi tecnificada	25	28,41
Tradicional	63	71,59
Total	88	100%

FUENTE: Encuestas a agricultores de Urcuquí. Enero, 2011

ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

Según los comentarios de los agricultores de la zona se puede mencionar que en su gran mayoría siguen utilizando la técnica de cultivo tradicional, pero que también de forma paulatina se ha ido incluyendo la ayuda técnica y experimentada de profesionales en la agricultura, la cual contribuye a mejorar la producción y la calidad del cultivo.

¿Existe un sitio de acopio donde usted conserve su producción para la venta posterior del producto?

**CUADRO Nº 3.21.
URCUQUI: EXISTENCIA DE UN CENTRO DE ACOPIO**

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
SI	5	5,68
NO	83	94,32
TOTAL	88	100%

FUENTE: Encuestas a agricultores de Urucuí. Enero, 2011
ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

De acuerdo a las encuestas aplicadas se determino que a nivel local no existe una empresa de acopio y comercialización de fréjol, ya que se manifiesta que en la zona solo se destina la producción a intermediarios; un 5% de agricultores expresan que rara vez venden su producción a un centro de acopio en la Parroquia Pablo Arenas, únicamente los productores de Urucuí no están agrupados en una organización.

¿Estaría usted de acuerdo en vender su producción de fréjol a una empresa de acopio y comercialización que se ubicará en la ciudad de Urcuquí?

CUADRO Nº 3.22.
URCUQUI: ACEPTACIÓN DEL PROYECTO

OPCIÓN	Frecuencia	Porcentaje
SI	88	100,00
NO	0	0,00
TOTAL	88	100%

FUENTE: Encuestas a agricultores de Urcuquí. Enero, 2011
ELABORACIÓN: La Autora.



ANÁLISIS:

De acuerdo al análisis de las encuestas se determina una total aceptación del 100% por parte de los agricultores para la venta de su producto a una empresa de acopio y comercialización de fréjol, con el fin de darle valor agregado a los productos que el agricultor produce dentro del cantón y evitar así la explotación de los productos por medio de los intermediarios, dando así un valor justo y real de la producción agrícola.

3.5. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO A OFERTAR

Las leguminosas son plantas originarias de América, de tallo herbáceo, con hojas compuestas de tres folíolos, enteros, ovales y terminados en punta. Sus flores están reunidas en racimos cortos, de color blanco, violeta rosado. De acuerdo con la variedad alcanza diferentes alturas, clasificándose en tipo arbustivo (de suelo) y trepador o enredo (de guía). Su reproducción se hace por semillas, las que conservan su poder de germinación durante 3-4 años.

Con la ayuda del presente estudio de mercado, se pondrá en marcha la implantación de una empresa de acopio y comercialización de fréjol, con el objetivo de consolidar la producción agropecuaria del Cantón San Miguel de Urcuquí en un centro de almacenamiento y procesamiento, posicionando sus productos en forma competitiva en los mercados nacionales; industrializando la producción y garantizando el empleo rural y la soberanía alimentaria del país.

El producto que se ofrecerá al mercado será fréjol, que es la leguminosa de mayor producción en el cantón, este tendrá un tratamiento especial de agro industrialización con selección exclusiva de calidad, cantidad y empaçado.

3.5.1. Usos y Formas de Consumo

La mayoría de leguminosas son utilizadas en alimentación humana, el contenido de proteínico del fréjol varía entre el 20% y el 23%, frente al 18-20% del pescado y el 19-24% de la carne, lo que explica que sus semillas se hayan utilizado tradicionalmente como alimento proteínico.

Se consume al estado cocido en diferentes guisos calientes. Tradicionalmente, ha sido un producto comercializado en vaina o enlatado de amplia aceptación por el público. Estos se destinan fundamentalmente al mercado fresco y a la industria de alimentos congelados.

Se considera que las leguminosas sustitutas del fréjol son; arveja, garbanzo, lenteja, haba; ya que todas estas contienen las mismas proteínas y

nutrientes que el fréjol y cumplen la misma función de alimentación nutricional.

Sus productos complementarios podemos decir que son los cereales, tubérculos o también la carne, pescado o cualquier otro tipo de alimento que acompañan los beneficios nutricionales del fréjol y son consumidos diariamente.

3.6. ESTRUCTURA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

3.6.1. Estructura del Mercado

Partiendo de la base del estudio se ha dirigido a productores, consumidores e intermediarios en la cadena de fréjol. Se estableció que el mercado está regido por la oferta, demanda y sus precios fluctúan constantemente, dependiendo del comportamiento de las leyes del mercado. A demás se concluyó que comercializadores minoristas, intermediarios y consumidores finales realizan compras semanales o diarias de esta leguminosa; la producción se realiza en todas las parroquias del cantón Urcuquí como son en: Pablo Arenas, Tumbabiro, Buenos Aires, Cahuasquí y Urcuquí.

3.6.2. Segmentación del Mercado

Para definir el mercado objetivo, se consideró los indicadores básicos para la atención prioritaria a los sectores en desventaja social, de acuerdo al Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador, SIISE, con auspicio del Ministerio de Bienestar Social, realizado en el año 2010.

En el cantón Urcuquí la población económicamente activa es de 5.307 habitantes, dando como resultado 36.9% de tasa bruta de participación laboral, y una tasa global de participación laboral del 52.1%, marcándose en un rango aceptable con respecto a la Provincia, a la Región Sierra y Ecuador.

Se tomó en cuenta la población de edades entre 15 – 29 años que es la mayoría de habitantes siendo estos 3.601 respectivamente, representando un 46.74% del total de la población del cantón como consumidores finales; y también se consideró a intermediarios y personas dedicadas a la compra y venta de leguminosas.

3.7. ANÁLISIS DE LA OFERTA

3.7.1. Proveedores

Como proveedores para el funcionamiento de la empresa, serán los propios agricultores y productores menores de esta leguminosa en el cantón, así beneficiando a toda la población.

3.7.2. Proyección de la Oferta

De acuerdo a los datos obtenidos, el crecimiento aparente histórico de la producción de fréjol por hectárea es creciente con una tendencia de aumento en los últimos años. En segundo lugar, la tasa de crecimiento promedio anual es del 4.78%. En este caso se explica que el crecimiento del último año es debido a que las personas tienen colocado invernaderos para cultivo de fréjol.

Entonces la proyección de la oferta, tiene un incremento anual del 4.78% que se explica en función de las perspectivas de la economía para los años estimados, sobre todo si dichas expectativas son factibles de que se puedan dar en la realidad.

3.7.3. Datos Históricos del Total de Fréjol que se ha Producido en Urcuquí

Para efectuar la proyección de la oferta se tiene como base los siguientes datos históricos de la producción de fréjol en Urcuquí, proporcionados por la información obtenida del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

**CUADRO N°3.23.
URCUQUÍ: DATOS HISTORICOS PRODUCCIÓN
DE FRÉJOL EN URCUQUÍ**

AÑOS	TOTAL ANUAL DE KILOGRAMOS DE FRÉJOL TIERNO Y SECO QUE HAN PRODUCIDO EN URCUQUI	TASA % DE CRECIMIENTO
2008	95.4675	
2009	1`005.525	5,33
2010	1`042.110	3,64
2011	1`088.910	4,49
2012	1`140.930	4,78

Fuente: MAGAP

3.7.4. Proyección de la Oferta de Producción de Fréjol

**CUADRO N°3.24.
URCUQUÍ: PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE
PRODUCCIÓN DE FREJOL EN KILOGRAMOS**

AÑOS	TCPA 4,78%	PRODUCCIÓN
2012	1`140.930	
2013		1`195.466
2014		1`252.610
2015		1`312.484
2016		1`375.221
2017		1`440.957

Elaboración: Autora sobre base de información

3.8. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

3.8.1. Consumidores

Los consumidores son niños, jóvenes y adultos a partir de los 5 años de edad hombres y mujeres pertenecientes al Cantón de Urcuquí, lugar donde se desarrolló el estudio de mercado.

También se llegó a determinar que la oferta existente de fréjol no satisface las necesidades de la demanda ya que este muchas veces solo es destinado para el consumo de grupos específicos como son los intermediarios, más no para el cantón.

3.8.2. Frecuencia de Consumo

De los resultados de las encuestas, se llegó a la conclusión de que el fréjol, es adquirido con mayor frecuencia una vez a la semana, se pueden consumir dos veces a la semana por su valor nutricional.

La leguminosa de mayor compra y consumo que la población prefiere es el fréjol, seguido por la arveja, lentejas y habas, estas son de fácil accesibilidad por su precio, porque se puede combinar con otros alimentos y ayudan a mantener la salud.

3.8.3. Lugar de Compra

Después de haber aplicado las encuestas se llega a la conclusión de que en Urcuquí, el lugar donde se pueden adquirir las leguminosas con énfasis en el fréjol es la intermediación comercial en su mercado, el mismo que cumple las veces de centro de acopio y de transferencia cantonal, con participación de pequeños productores.

3.8.4. Cantidad Comprada

En base a los resultados obtenidos de las encuestas se pudo conocer que el promedio de cantidad de fréjol consumida por los pobladores del cantón Urcuquí es de 2 a 5 libras a la semana, como se puede observar es muy significativo, ya que es un producto de consumo masivo.

3.8.5. Proyección de la Demanda

Se llegó a determinar que el consumo de frejol de los pobladores del Cantón Urcuquí es en un promedio de 3.5 libras a la semana, lo que representa 168 libras al año; dando un resultado de 76.20 Kilogramos, es decir 1 ½ quintal anual aproximadamente de consumo de fréjol por demandante potencial.

Para la proyección de la demanda, se consideró información de la población del cantón San Miguel de Urcuquí, según el censo del INEC del año 2010; población total 15.671 habitantes que representan el 4,2 % del total de la Provincia de Imbabura; el 80,6 % de su población reside en el Área Rural; se caracteriza por ser una población joven ya que el 46,7 % son menores de 20 años.

3.8.6. Proyección de la Demanda de Consumidores Potenciales

Para la proyección de la demanda de consumidores potenciales se tomo en cuenta la población del Cantón San Miguel de Urcuquí, según la proyección de la población por provincia y cantón del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, desde el año 2001 al 2010.

CUADRO Nº 3.25.

URCUQUI: INFORMACIÓN HISTÓRICA DEL CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN URCUQUÍ

Año	Número de pobladores
2007	16.602
2008	16.962
2009	17.301
2010	17.614
2011	17.932
2012	18.265

Fuente: INEC.

Aplicando la siguiente fórmula se obtuvo la siguiente tasa de crecimiento:

$$Pt = Po(1+i)^{n-1}$$

$$18.265 = 16.602 (1+i)^{6-1}$$

$$i = \sqrt[5]{\frac{18.265}{16.602}} - 1$$

$$i = 0.01927$$

$$i = 1.927 \%$$

Constituye la tasa de crecimiento de la tendencia histórica de los pobladores del Cantón Urcuquí

Mediante la tasa 1.927% se procedió a realizar la proyección de la población:

Año: 2013

$$Pt = 18.265(1 + 0.01927)^1$$

$$Pt = 18.616$$

Año: 2014

$$Pt = 18.265(1+0.01927)^2$$

$$Pt = 18.975$$

Año: 2015

$$Pt = 18.265(1+0.01927)^3$$

$$Pt = 19.341$$

Año: 2016

$$Pt = 18.265(1+0.01927)^4$$

$$Pt = 19.714$$

Año: 2017

$$Pt = 18.265(1+0.01927)^5$$

$$Pt = 20.093$$

CUADRO Nº 3.26.
URCUQUÍ: PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE
CONSUMIDORES POTENCIALES

Año	Compradores potenciales	Promedio de adquisición anual (Kilogramos)	Total demanda (kilogramos)
2013	18.616	76	1`414.816
2014	18.975	76	1`442.100
2015	19.341	76	1`469.916
2016	19.714	76	1`498.264
2017	20.093	76	1`527.068

Elaboración: Autora sobre base de información

3.8.7. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA (BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA)

**CUADRO N°3.27.
URCUQUÍ: DEMANDA INSATISFECHA
DE FREJOL EN KILOGRAMOS**

Año	Kilogramos de Fréjol que Oferta Urcuquí	Demanda General de Consumo	Demanda Insatisfecha
2013	1`195.466	1`414.816	219.350
2014	1`252.610	1`442.100	189.490
2015	1`312.484	1`469.916	157.432
2016	1`375.221	1`498.264	123.043
2017	1`440.957	1`527.068	86.111

Elaboración: Autora sobre base de información

El porcentaje de captación del mercado es del 78% y bajo este parámetro se realiza la proyección de los ingresos.

**CUADRO N°3.28.
PRODUCCIÓN ESPERADA POR LA EMPRESA DE FRÉJOL
EXPRESADA EN KILOGRAMOS**

Año	Demanda Insatisfecha	Porcentaje de Captación	Producción de la Empresa
2013	219.350	78,00%	171.093
2014	189.490	82,78%	156.860
2015	157.432	87,56%	137.847
2016	123.043	92,34%	113.618
2017	86.111	97,12%	83.631

Elaboración: Autora sobre base de información

3.9. ANALISIS DE COMPETITIVIDAD

3.9.1. Competidores

Los competidores a nivel local para la implantación de la empresa de acopio y comercialización de fréjol no existen, ya que en la zona solo podemos destacar a pequeños agricultores, intermediarios menores y consumidores finales; a nivel nacional tenemos competidores como: FORCAFREJOL, Corporación de Productores Agrícolas “Intag Sustentable” CORPAIS, Consorcio de Asociaciones Artesanales de Producción de Bienes Agrícolas y Pecuarios del Valle de Imbabura y Carchi COPCAVIC, la Asociación San Martín del Juncal y Asociación de Trabajadores Autónomos de Chalguyaco ATACH, todas éstas con personería jurídica, únicamente los productores de Urcuquí no están agrupados en una organización.

3.9.2. Características de los competidores

Según datos del internet, los potenciales competidores son centros de acopio de agricultores de la provincia Imbabura y Carchi, que se dedican a la producción, comercialización de fréjol.

Estas formas organizativas pasaron de propuestas reivindicativas a la configuración de espacios de representación social y política con capacidad de incidencia en el desarrollo local (parroquial, municipal y provincial), en esta lógica entre sus acciones de trabajo se forman y fortalecen áreas de apoyo a la Producción y Comercialización Asociativa.

3.9.3. Productos ofrecidos

Los productos que ofrecen los competidores son diferentes variedades de fréjol, de buena calidad, mismos que han logrado gran acogida y un reconocimiento en el mercado local por su valor nutricional.

3.9.4. Comercialización

Según datos de los competidores, cerca del 97% de la producción de la zona es vendida a los intermediarios, bien sea que se entregue en los mercados locales de Mira, Pimampiro, Intag e Ibarra, en las bodegas de acopio de los intermediarios, o bien sea que estos lleguen en su propio transporte hasta la finca a retirar el producto. Un 3% de la producción es comercializada en forma directa por organizaciones de pequeños productores(as), en el 2009 sólo se logró comercializar aproximadamente 3.200qq por parte de COPCAVIC Y AUCC.

El destino del fréjol acopiado por intermediarios locales es:

1. De las bodegas de Mira y Pimampiro va para los intermediarios mayoristas de Tulcán y luego al mercado Colombiano;
2. De las bodegas de Ibarra va al interior del país (Quito y Ambato), para el mercado local en Ibarra, Otavalo y Cayambe, y en menor proporción es enviado a Tulcán.

Según datos del INIAP, de la producción del Valle del Chota:

1. 80% va a la frontera Norte; y,
2. 20% al mercado del interior ecuatoriano.

3.10. ANÁLISIS DE PRECIOS

3.10.1. Niveles de precios actuales

Los costos de comercialización del fréjol en el mercado nacional se muestra a continuación:

**CUADRO 3.29.
LOS PRECIOS SE ENCUENTRAN EN DÓLARES POR
KILOGRAMO (USD/KG)**

**PERÍODO DE DATOS: DEL 01/01/2010 AL 06/30/2011, EN UN
PERIODO DE :180 DÍAS, PERTENECIENTE A, PRODUCTO:
FRÉJOL**

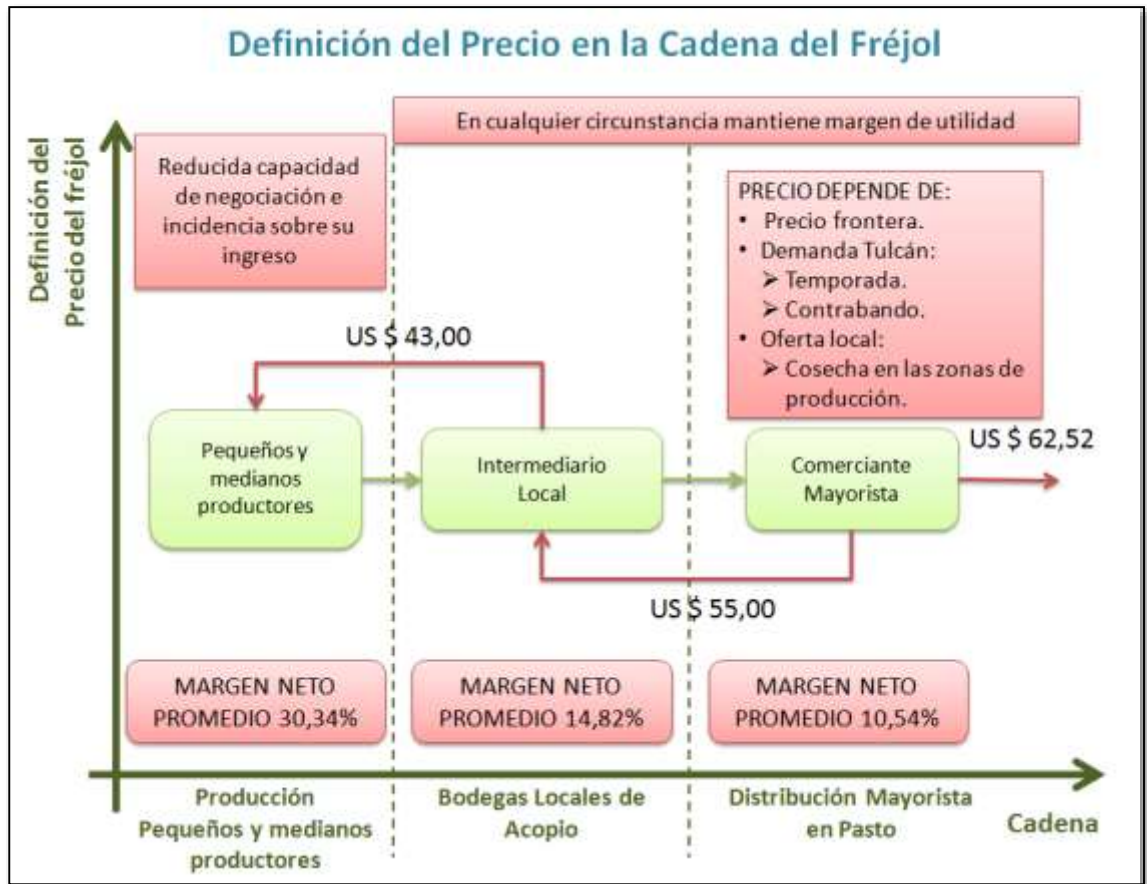
	01/01/2010	30/06/2010	27/12/2010
	30/06/2010	27/12/2010	25/06/2011
	Período: 1	Período: 2	Período: 3
Cuenca		\$ 1,458	\$ 1,369
Guayaquil	\$ 1,38		\$1,41
Ibarra			\$ 1,030
Quito			\$ 1,368
Riobamba	\$ 1,196	\$ 0,834	\$ 0,888
Santo Domingo			\$ 1,758

Fuente: Estudio de la Cadena de Valor y potencialidades del Mercado de Fréjol.

3.10.2. Comportamiento del precio

Según información obtenida del Estudio de la Cadena de Valor y potencialidades del Mercado de Fréjol, se puede observar que el precio de fréjol tiene un comportamiento variante de acuerdo a la economía de la población.

GRÁFICO 3.1. CADENA DE PRECIOS DEL FRÉJOL



Fuente: Estudio de la Cadena de Valor y potencialidades del Mercado de Fréjol.

Estos resultados deben no pueden ser tomados como absolutos, existen tres elementos a considerar para poder llegar a conclusiones:

- Si bien el productor aparece con una ganancia de U\$10,01 esta es por 4 meses de trabajo, de su proyección de máximo rendimiento por hectárea (25 qq), implica un ingreso de U\$250,25 en un ciclo productivo (US \$ 62, 56 mensuales). Mientras el intermediario local gana U\$7,00 por quintal en 2 o 3 días de trabajo (para el caso de Mira, Pimampiro e Intag), tiempo que pasa entre el día de feria que compró el fréjol, la selección y la venta en Tulcán;
- El ingreso neto a cada actor dependerá del volumen de ventas que logra comercializar, para un pequeño y mediano productor implica la

producción de 2 – 3 ha por ciclo, para un intermediario local la comercialización de 1.500 a 2.000 qq por cosecha y para distribuidores mayoristas 300 a 500 qq por viajes en sistemas de comercialización continua.

- Por la poca capacidad de negociación que tiene el productor no incide en la definición del precio que le pagan, situación que define grandes fluctuaciones y un escenario de incertidumbre en sus márgenes netos.

El precio con el que se iniciará a comercializar el fréjol por kilogramo se determinó en promedio, con respecto al primer semestre del 2011, en las principales ciudades del país, comenzando con un valor de \$ 1.69 con un crecimiento del 30,34%, determinada por la cadena del valor.

3.11. ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN

Se establece un plan de comercialización que va desde una profunda campaña de comunicación, sustentada en la (Urcuquí 100% natural) que es la que posiciona a al producto en el mercado propuesto.

Se destacan las características del producto sano en los cuales se sustenta al proyecto como eje motor de la economía del sector norte.

Paralelamente se establece convenios con los municipios de la región para obtener espacios destinados a la promoción y venta del producto directamente en los mercados municipales.

También se establece alianzas estratégicas con las instituciones públicas y privadas para difundir la campaña de promoción y llegar a más clientes potenciales.

Los canales de distribución son el eje principal del proyecto porque garantizan la sustentabilidad económica del mismo y estimulan la creación de nuevos cultivos.

3.12. CONCLUSIONES

- Al final de este estudio de mercado, se determina en primer lugar que las personas si adquieren y consumen fréjol lo cual es un indicador para saber que existe un mercado y que los consumidores están dispuestos a adquirir.
- Otra de las conclusiones es: los consumidores que adquieren fréjol, conocen en su gran mayoría los beneficios que tiene esta leguminosa para la alimentación y nutrición de las personas.
- Existe una suficiente demanda insatisfecha que permite tener posibilidades de mercado para el producto.
- En definitiva, la producción de fréjol en Urcuquí si tiene mercado. Es decir, tiene buenas posibilidades de comercializarse tanto a nivel de consumidor final como a intermediarios y proveedores.
- Debido a la falta de planificación integrada de todos los centros de producción agrícola se tienen picos de ascenso y descenso en los índices de precios de estos productos por lo cual los agricultores dependen en gran parte de la oferta que se da en los mercados “mayoristas” manejados por intermediarios que manipulan los precios a su conveniencia.
- Se ve la necesidad de crear una empresa de acopio y comercialización de fréjol, con el fin de darle valor agregado a los productos que el agricultor produce dentro del cantón y evitar así la explotación de los productos por medio de los intermediarios, dando así un valor justo y real de la producción agrícola del cantón.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico tiene como meta establecer eficientemente la producción, utilización y distribución de los recursos necesarios, el tamaño y localización óptima de la planta durante la vida útil del proyecto.

La información contenida en este estudio permite contar con la estructura de costos de producción, maquinarias y equipos, el costo de infraestructura física, tamaño de la planta y localización.

4.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

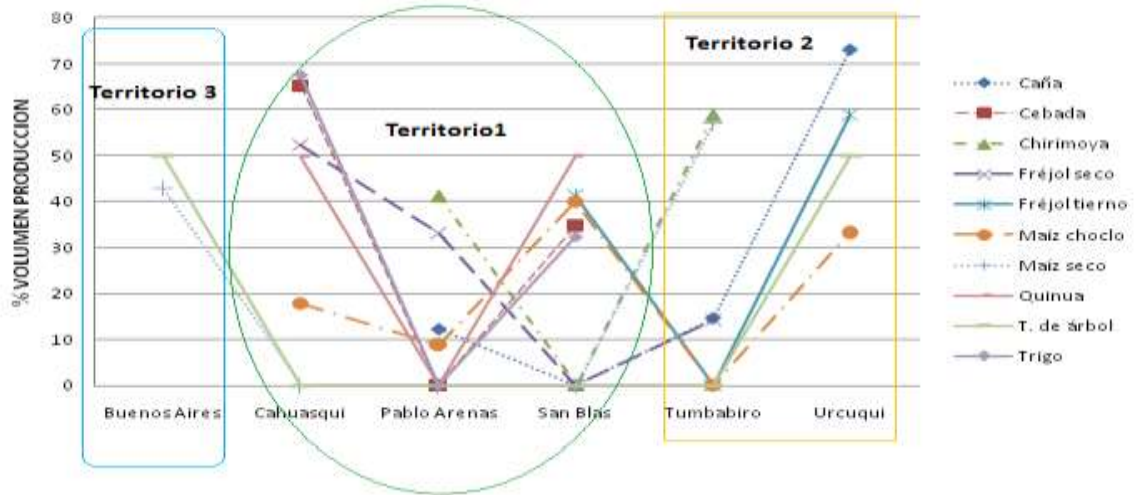
Es la capacidad a instalarse del proyecto que estamos investigando, lo que nos da la capacidad de mercado proyectado para un tiempo determinado, se considera: volumen de producción, materia prima y en base a esto se mide el proyecto.

El tamaño del proyecto para crear la empresa cuenta con un terreno de 1875 m² (75m de largo y 25m de ancho), que se encontrará en un sector determinado previo al estudio de ubicación con los procesos de generación, difusión y adopción de tecnologías intensivas en conocimientos utilizables por el sector agroindustrial que todo el cantón lo requiere.

El volumen de producción en el cantón ha sido separado en tres grandes grupos de acuerdo a la situación geográfica, características de la zona y lo más importante condiciones ambientales que estos presentan y se

diferencian de los otros grupos para la producción agropecuaria y tenemos a continuación.

**GRAFICO 4.1. Volumen de Producción
Cantón Urququí**



Para esto en el cantón se ha visto en la necesidad de una empresa procesadora de fréjol, con el fin de darle valor agregado a los productos que el agricultor produce dentro del cantón y evitar así la explotación de los productos por medio de los intermediarios, dando así un valor justo y real de la producción.

**CUADRO N°4.1.
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN ESPERADA
EN KILOGRAMOS**

Año	Demanda Insatisfecha	Porcentaje de Captación	Producción de la Empresa
2013	219.350	78,00%	171.093
2014	189.490	82,78%	156.860
2015	157.432	87,56%	137.847
2016	123.043	92,34%	113.618
2017	86.111	97,12%	83.631

Tal como se registró los datos en el capítulo III, la demanda insatisfecha tiene una disminución cada año hasta el 2017; por lo tanto también la empresa deberá contemplar en sus planes de producción esta disminución, en sus cinco años de vida útil.

4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

4.2.1. Macro Localización del Proyecto

La producción y comercialización de fréjol, se desarrollará en la provincia de Imbabura, cantón San Miguel de Urucuquí, en la ciudad de Urucuquí.

La ubicación de la nueva unidad productiva fue escogida por las siguientes razones:

En el sector de influencia del proyecto no existen empresas que ofrezca un buen producto y servicio en lo que se refiere a producción y comercialización de fréjol, que brinde un producto de calidad, a un buen precio y con asesoramiento técnico por tal motivo se ha visto la necesidad de implantar la empresa que ofrezca un producto de calidad orientado a satisfacer los requerimientos del cliente.

El sector es de rápido y fácil acceso, cuenta con todos los servicios básicos.

En la investigación de campo realizada, se determinó que la demanda insatisfecha en el sector es aceptable, razón por la cual el proyecto tendrá un crecimiento sostenible durante los próximos años.

La importancia de ejecutar este proyecto, no solo se limita al almacenamiento y manejo de los productos agropecuarios del cantón sino también genera importantes impactos sociales positivos a la población de la ciudad, el cantón y la región, mejorando la calidad de vida del pueblo que habita en toda la zona de influencia del proyecto y potencia la principal actividad económica del cantón diversificando la oferta de productos, incrementando el área de cultivos, generando más empleo y posicionando a Urcuquí como el principal productor agropecuario de la zona, siendo el eje dinamizador del comercio regional.

4.2.2. Micro Localización

El cantón Urcuquí se encuentra ubicado al Noroccidente de la provincia de Imbabura, tiene 767 Km² de extensión, se encuentra entre los 800 a 4400 msnm, su clima va desde el Templado Sub tropical hasta el frío de los páramos, su temperatura promedio oscila los 17°C.

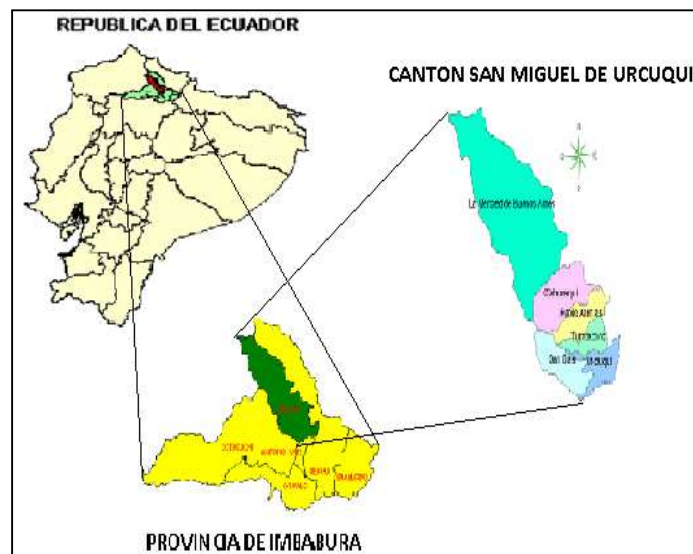


Imagen 4.1. Ubicación Geográfica del Cantón Urcuquí.

4.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.3.1. Distribución física y ubicación

Las instalaciones para uso agroindustrial, en este caso una planta secadora y empacadora de granos básicos, deben ser diseñados y construidos dependiendo de tres factores importantes:

- Materias primas disponibles.
- Tecnologías apropiadas.
- Mercado meta.

De los anteriores, se considera el mercado como el factor más importante a tomar en cuenta a la hora de planear un proyecto agroindustrial. El segmento de mercado, si va a ser local, regional o nacional. Los precios de la competencia, la calidad del producto de la competencia, canal de comercialización, mayorista, minorista, transportista, etc.

En segundo lugar se considera la disponibilidad de las materias primas tanto en cantidad como en tiempo de cosechas, la forma de empaque y traslado al centro de acopio o directamente a la planta.

En tercer lugar se encuentra la tecnología, donde se debe calcular la capacidad real y nominal de los equipos de procesamiento para determinar su tamaño. Se debe tomar en cuenta la disponibilidad de repuestos regulares en el momento oportuno sobre todo motores y sus accesorios de arranque. La facilidad para armar y desarmar los equipos, funcionamiento sencillo de la maquinaria donde se pueda capacitar en el sitio al personal encargado de su manejo y mantenimiento. Se debe pensar en equipos y maquinaria en función del personal disponible, debidamente capacitado si no lo hubiera. La razón fundamental de que una tecnología sea funcional, dependerá del

personal que la opere y logre adoptarla, su bajo costo de inversión, su mantenimiento sencillo y producción efectiva.

Los tres factores primeramente señalados tienen que ver con la localización, los permisos de construcción, impacto ambiental, infraestructura de acceso y comunicación, fuentes energéticas, personal disponible y servicios de apoyo.

Se Considera que una planta de granos debe ubicarse muy cerca de las fuentes de materias primas. Relativamente cerca de la carretera principal, buenos caminos de acceso todo el año, agua abundante, energía eléctrica, en un terreno ondulado preferiblemente para aprovechar las gradientes de paso de una etapa del proceso a otra. Deben tomarse en cuenta espacios verticales elevados, departamentos amplios y ventilados de acuerdo a la capacidad y tamaño de la maquinaria, los almacenes o bodegas, la zona de empaque minorista, baños, áreas de descanso, zonas verdes amplias y áreas de parqueo también amplias para todo tipo de vehículos.

La planta de granos debe ubicarse medianamente cerca de los centros de población donde se pueda prevenir en lo posible, el asentamiento de zonas residenciales. También se debe tomar en cuenta posibles inundaciones o deslizamientos de tierra, tipo de suelo donde se va a construir y el tratamiento de los desechos sólidos y líquidos si los hubiera en abundancia. Ciertamente los permisos de construcción municipal definirán si la zona escogida es apta para la construcción o deberá decidir otra opción. Los permisos de construcción están sujetos a estudios de otras entidades relacionadas con el agua, el impacto ambiental y el desarrollo urbanístico.

La distribución de planta como se mencionó al principio, tiene que ver con la disponibilidad de materia prima durante el año, el tamaño de la maquinaria y equipos, el mercado meta que se perfila para diseñar el espacio de las

bodegas de producto empacado, el despacho así como los baños, laboratorio, oficinas, parqueos, comedor, etc.

4.3.2. Manejo y Comercialización del Fréjol

❖ Procesamiento de fréjol a granel

a) Recibo e inspección.

El fréjol llega del campo con muchas impurezas, suciedad y defectos por lo cual al momento de recibirlos en la planta, el operario encargado de esta labor, debe inspeccionar la partida extrayendo muestras de cada saco mediante el chuzo. También debe abrir algunos sacos para verificar el estado general o la apariencia. Se le hará el análisis de humedad en el aparato Motonco y el análisis de granos dañados. Queda a criterio del receptor oficial el aceptar la partida tomando en cuenta el dato de humedad y la calidad del grano reportado según registro F-1.

Los análisis de calidad en combinación con las tablas de cálculo de humedad del aparato Motonco, sus correcciones por temperatura y lectura, así como la tabla de cálculo de mermas y pérdidas, servirán para determinar el precio de sustentación de la partida. Hay que recordar que el precio en definitiva lo fija la oferta y la demanda del mercado. De acuerdo a las condiciones de calidad del mercado, se puede recibir un fréjol con una humedad entre el 15 y 16% y un porcentaje de daño del 5% máximo. Estas partidas por lo general llegan del campo muy bien elaboradas y pasan directamente a la bodega.

b) Limpieza.

Algunas partidas llegan muy húmedas, lo cual se detecta al tacto con la palma de la mano, así como basura o grano dañado, que a simple vista se

rechaza o se le pide al agricultor que mejore la apariencia del grano, haciendo una limpieza en el venteador neumático.

c) Secado.

La mayoría de las partidas llegan del campo muy o ligeramente húmedas, entre el 16 y el 25% de humedad. Las partidas mayores del 20% de humedad están propensas al deterioro inmediato debido al calor que generan los granos húmedos en los sacos. Debemos entender que los granos son materia viva que continúa respirando, liberando calor y agua principalmente. Por tal razón, se debe proceder al secado inmediato en los secadores instalados en la planta. Los sacos con los granos, se vacían en la tolva del elevador de guacales, donde son transportados al silo de secado que tiene una capacidad de 65 quintales o sacos, es decir unos 3000 kilos de producto húmedo.

Algunas partidas son menores de los 65 quintales, por lo que se debe ajustar con otras partidas de igual calidad.

El secado consiste en introducir aire caliente a unos 55°C de temperatura, medida por medio de un termómetro acoplado en el ducto de entrada del secador. Esta labor la realiza un abanico de aire caliente que lo succiona de la hornilla o caldera y lo impulsa por los ductos al secador de columna.

La hornilla debe estar previamente caliente con leña o el combustible disponible. Se debe llevar el control de gasto o consumo de leña para lo cual se dispone de una medida cúbica de 1x1x1 metro.

El tiempo de secado dependerá de la humedad inicial del grano. Por lo general una tanda de 65 quintales, tomará un tiempo de 5 horas a una

temperatura de 55°C si la misma contiene entre el 17 y 20% de humedad inicial.

Es necesario remover la tanda en el secador cada hora y media para uniformar el secado, ya que las capas inferiores de grano se secan primero con respecto a las superiores. Se debe tener cuidado cuando la partida contenga más del 20% de humedad, debido a que los granos se aglomeran en el fondo del secador siendo difícil de removerlos. En tal caso se debe remover por períodos más cortos para evitar compactación por humedad.

En los períodos de remoción, se debe extraer una muestra de la partida en el secador para controlar la humedad. Para tal propósito se utiliza la hoja de registro control de secado. Cuando la humedad de la partida alcance el 15 y 16% se deberá detener la operación y trasladar el producto a los silos metálicos donde los granos se enfrían a la temperatura ambiente.

d) Ensilado

Los silos pueden ser de forma cilíndrica o rectangular cuya capacidad debe ser igual o mayor a la capacidad del secador, es decir 65 quintales. Deben construirse dos silos para abastecer la capacidad de un solo secador cuya operación la realiza en tandas de 6 horas cada una. Este es el tiempo estimado que toma la operación de remoción, secado, carga y descarga de granos. Los fondos de los silos deben ser cónicos para vaciar el grano y a una altura del piso que permita llenar los sacos cómodamente y acarrearlos a un sector donde se puedan coser o cerrar rápidamente.

f) Enfardado.

El enfardado es una operación sencilla que se hace en sacos de 1 quintal de capacidad (46-50 kg), donde cada saco es cosido a máquina o manualmente con agujones y mecate plástico o pabilo. Antes de enfardar es necesario revisar la calidad de la apariencia del grano. Esta es la parte delicada donde el operador debe asegurarse que el producto es apto para la venta y cumple las normas de calidad del mercado. Si la partida seca tiene una apariencia pobre con granos manchados, exceso de basura más del 5%, es decir está fuera de los límites de las normas, es necesario realizar una clasificación previa al enfardado, utilizando la máquina gravimétrica o vibradora tipo Oliver. Esta máquina descarta además terrones y piedrecillas. Sin embargo se debe tener cuidado no sobrepasarse de los requerimientos de calidad del cliente porque va en detrimento del rendimiento afectando su costo en forma negativa para la empresa. Hay que tener presente que se manejan grandes volúmenes y pequeñas diferencias en los rendimientos se traducen en importantes economías de escala. Si tomamos como ejemplo que la planta procese 10000 sacos por cosecha de granos debidamente enfardados, si se sobrepasa un 1% de los requerimientos, tendríamos un rendimiento de 100 sacos. Esta cantidad multiplicada por un precio medio de 10.000 colones costarricenses, equivaldría a 1 millón de colones (\$3000). De ahí la importancia de tener romanas de precisión electrónica o en su caso, acudir a una romana de pesaje que certifique la partida transportada en el camión.

g) Almacenamiento.

Cuando se procede al almacenamiento, se debe pesar cada saco y anotar su peso bien claro en el centro. Es importante colocar los sacos sobre tarimas para procurar una buena aireación. También cuando las partidas no se pueden vender rápidamente, menos de dos meses, es necesario la fumigación con el insecticida phostoxin para combatir plagas sobre todo el

picudo o gorgojo. Se utiliza 1 pastilla por cada 20 sacos, los cuales deben ser cubiertos con plástico y asegurar un sello hermético contra el piso. Se debe dar un tiempo de tratamiento por 3 días mínimo. Las pastillas no se deben colocar o envolver en papel de aluminio porque reaccionan químicamente y podrían causar toxicidad.

h) Despacho.

Se supone que el producto a estas alturas está listo para su venta al mercado ya que ha pasado todas las etapas del proceso bajo estrictos controles de calidad. Sin embargo se debe realizar por último una inspección de calidad final para asegurarse que no habrá rechazo del cliente. Este reporte debe hacerse en el formato F-5.

❖ Procesamiento de fréjol para la comercialización al detalle.

Este es un proceso corto diseñado para empacar fréjol en bolsas de polietileno de 1 Kg. de capacidad, el cual va dirigido al mercado minorista, pulperías, abastecedores y supermercados. Para tal acción se emplea mayormente, mano de obra femenina debido al manejo rápido y eficiente que requiere un empaque de este tipo.

a) Recibo de producto

La partida de fréjoles para empacar en bolsas debe haberse curado previamente, debido a que el producto estará en las bodegas compartiendo con otras mercaderías bajo condiciones de almacenamiento muy severas.

b) Selección

Los granos curados o tratados y enfardados, poseen una calidad por lo general no mayor del 5% de granos dañados, aptos para su venta a granel. Sin embargo, para el empaque minorista, la calidad es más exigente. No se permiten terrones o piedrecillas, algunos granos manchados y uno que otro

grano contrastante, además de casi ningún grano partido. Las limitaciones son del orden del 1% máximo en conjunto de dichos defectos.

Es conveniente utilizar la máquina gravimétrica que elimina buena parte de los daños, dependiendo del estado de la partida, hasta obtener el 1% permitido. Si no se posee la máquina gravimétrica, se hace necesario seleccionar manualmente por medio de una banda transportadora, donde se eliminan especialmente los terrones y piedrecillas.

c) Pulido

Los granos a pesar de que han pasado por varias etapas de limpieza, el polvo del campo les rodea superficialmente. El polvillo solo se puede eliminar frotando con cepillos finos y resistentes, labor que realiza la máquina pulidora o abrillantadora. Esta máquina a menudo quiebra los granos cuando están muy secos por lo cual se deben ajustar los cepillos o la velocidad del motor.

d) Llenado

El llenado de bolsas puede hacerse manualmente para lo cual se debe incorporar recipientes de volumen previamente tarados y marcados para obtener el peso aproximado de 1 kilo, seguido de un ajuste de peso en una balanza especial para peso neto que dará el peso exacto más un rango de 5 gramos hacia arriba. Preferiblemente el uso de dosificadoras volumétricas permite tener pesos exactos de grandes cantidades en poco tiempo.

e) Sellado

El sellado se hace con máquinas selladoras de polietileno al contacto con el calor generado por resistencias eléctricas. Estas son máquinas de manejo sencillo accionadas por un pedal que una operadora con destreza puede sellar hasta 4 bolsas por minuto. Existen máquinas automáticas con bandas

continuas que trasladan y hacen pasar las bolsas por bandas calientes que funcionan a intervalos rápidos de sellado.

f) Empaque y despacho.

Las bolsas selladas se introducen en otras bolsas grandes llamadas bolsas maestras con capacidad para 12 y 24 unidades.

4.4. INVERSIONES FIJAS REQUERIDAS

Este factor es muy importante, por cuanto la disponibilidad de recursos económicos, tecnología y talento humano son esenciales para el cumplimiento de un proyecto de inversión.

Para iniciar el proyecto es preciso realizar la inversión en equipos tecnológicos y muebles de oficina necesarios para el servicio a otorgar. Por este motivo, se consideró que las inversiones totales se las realizará en el período pre-operativo y operativo del proyecto. Estas inversiones (fijas) no serán modificadas durante los próximos 5 años de ejecución del proyecto.

4.4.1. Construcciones

**CUADRO N° 4.2.
INFRAESTRUCTURA**

INFRAESTRUCTURA			
Descripción	Área m2	Valor Unitario	Valor Total
Terreno	1.875,00	7,00	13.125,00
Planta productiva	1.755,00	60,00	105.300,00
Oficinas	120,00	120,00	14.400,00
Bien inmueble			119.700,00

4.4.2. Equipo y maquinaria

La siguiente es una lista de equipo y maquinaria básica para el funcionamiento de una planta de granos.

2 romanas de plataforma cap. 500 kg

1 venteadora o catadora de succión, motor 5 hp

1 clasificadora vibradora

1 hornilla hierro negra 3/8" grosor 1 x 1.5 x 2.40 m

1 secador de columna con elevadores de huacal, 65 sacos cap incluye un abanico de caudal , motor de 2 h.p 1 fase y ductos acople

2 silos enfriamiento con tolvas de enfardado, 65 sacos c/u

1 máquina pulidora para fréjoles. Cap. 20 sacos por hora

1 banda para seleccionar granos manual 0.40 x 6 m

1 tolva dosificadora llenadora granos, bolsa polietileno 1 k

2 selladoras de pedal para polietileno

1 medidor de humedad granos marca Motonco

1 balanza granataria peso neto, cap, 2 kg

termómetros metálicos, chuzos, romana plato 10 k

juego herramientas básicas (llaves todo tipo, alicates presión, etc.

1 prensa banco, 1 máquina soldar eléctrica, esmeril, taladro.

**CUADRO N° 4.3.
EQUIPO Y MAQUINARIA**

EQUIPO Y MAQUINARIA			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Romanas de plataforma	2	850	1700
Venteadora de succión, motor 5 hp	1	1050	1050
Clasificadora vibradora	1	226	226
Hornilla hierro negra 3/8" grosor 1x1,5 x2,40 m	1	1410	1410

Secador de columna con elevadores de huacal, motor 2 hp, ductos de acople	1	970	970
Silos de enfriamiento con tolvas de enfiardado	2	283	566
Máquina pulidora para fréjoles	1	2025	2025
Banda para seleccionar granos manual 0,40x6m	1	1846	1846
Tolva dosificadora llenadora granos, bolsa polietileno 1k	1	450	450
Selladoras de pedal para polietileno	2	680	1360
Medidor de humedad granos	1	235	235
Balanza granataria peso neto	1	429	429
Termómetros metálicos	10	10	100
Juego de herramientas básicas	1	300	300
Prensa banco	1	100	100
Máquina soldar eléctrica	1	292	292
Montacargas	1	12000	12000
Repuestos	1	800	800
Maquinaria y Equipo			25.859,00

4.4.3. Vehículo

**CUADRO N° 4.4.
VEHICULO**

VEHÍCULO		
Descripción	Cantidad	Valor
Camioneta 4x4 (medio uso)	1	15.000,00
Vehículo		15.000,00

4.4.4. Muebles y enseres

Para el normal funcionamiento de la nueva empresa, se requiere adecuar con el mobiliario y enseres de oficina necesarios, el cual constará de los siguientes elementos:

**CUADRO N° 4.5.
VEHICULO**

MUEBLES Y ENSERES			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorios de Oficina	4	200	800
Sillas de Espera	4	60	240
Sillas de Escritorio	4	80	320
Archivadores	5	100	500
Estanterías	7	178	1246
Materiales de limpieza		600	600
Ropa de trabajo		500	500
Muebles y Enseres			4.206,00

4.4.5. Equipo informático

Se adquirirá un equipo de computación o informático básico, el mismo que debido a su depreciación será renovado al término de tres años.

**CUADRO N° 4.6.
EQUIPO INFORMATICO**

EQUIPO INFORMATICO			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadoras	3	690	2070
Laptop	1	740	740
Impresora Multifunción	2	100	200
Equipo Informático			2.810,00

4.4.6. Resumen de Inversiones fijas

**CUADRO N° 4.7.
RESUMEN ACTIVOS FIJOS**

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS		
Descripción	Valor	Venta de Activos
Infraestructura	119.700,00	80000
Vehículo	15.000,00	7.000,00
Maquinaria y Equipo	25.859,00	10.000,00
Muebles y Enseres	4.206,00	2000
Equipo Informático	2.810,00	1000
Activos Fijos	167.575,00	100000

4.5. INVERSION VARIABLE

4.5.1. Talento humano

**CUADRO N° 4.8.
PERSONAL REQUERIDO**

PERSONAL REQUERIDO	
Descripción	Cantidad
Gerente	1
Secretaria	1
Contador	1
Control de Calidad	1
Vendedor	1
Obreros	3
Bodeguero	1
Empacador	1
Personal Requerido	13

4.6. INVERSIÓN DIFERIDA

La inversión en activos diferidos está constituida por los gastos e inversiones necesarias para implementar la infraestructura inicial con la que trabajará la empresa. Igualmente constan los gastos que demanden los estudios o elaboración del Proyecto de Factibilidad y los Gastos de Constitución para el inicio normal y legal; los cuales se amortizarán en 2 años, tienen los siguientes rubros:

**CUADRO N° 4.9.
INVERSION DIFERIDA**

DIFERIDO	
Descripción	Valor
Estudios y Diseños	1.000,00
Gastos de Instalación	1.000,00
Inversión Diferida	2.000,00

4.7. RESUMEN DE INVERSIONES

El siguiente cuadro muestra la inversión total que se requiere para la implementación del proyecto; la cual, asciende a \$. **195.770,96** dólares

**CUADRO N° 4.10.
RESUMEN DE INVERSIONES**

TOTAL INVERSIÓN		
Descripción	Valor	%
Inversión Fija	167.575,00	85,60%
Infraestructura	119.700,00	
Vehículo	15.000,00	
Maquinaria y Equipo	25.859,00	
Muebles y Enseres	4.206,00	
Equipo Informático	2.810,00	
Capital de trabajo	26.195,96	13,38%
Materia Prima Directa	16548,54	
Mano de Obra Directa	3566,37	
Costos Indirectos de Fabricación	59,50	
Gastos Administrativos	1763,40	
Gastos de Venta	996,79	
Gastos Financieros	3261,36	
Inversión Diferida	2.000,00	1,02%
Estudios y Diseños	1.000,00	
Gastos de Instalación	1.000,00	
Total	195.770,96	100,00%

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

Este estudio constituye la técnica matemático-financiera y analítica, a través de la cual se determinarán los ingresos, costos, beneficios o pérdidas que generará el proyecto en cada año, durante los cinco años de vida útil.

Sus fines son: Determinar los ingresos; Determinar el costo total de producción; Evaluar la conveniencia de invertir capital propio o recurrir a un crédito para ejecutar el presente proyecto; calcular las utilidades o pérdidas que se estiman obtener en el futuro; Determinar la relación costo beneficio; Establecer razones e índices financieros derivados del estado de resultados proyectados, que apoyen la toma de decisiones referente a actividades de inversión; valor actual neto, tasa interna de retorno, relación costo-beneficio y periodo de recuperación de la inversión.

5.1. ESTRUCTURA DE INVERSIÓN

La estructura de inversión que se presenta a continuación, tiene como fuente de datos los resultados finales del estudio técnico, referido a la suma total de la inversión fija, inversión variable e inversión diferida. Ahora corresponde, determinar la fuente de esos recursos, clasificada en recursos propios y financiados.

CUADRO N° 5.1
ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN

ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN		
Descripción	Valor	%
Crédito	150.000,00	76,62%
Capital Propio	45.770,96	23,38%
Total	195.770,96	100,00%

FUENTE: Cuadro N° 4.10.
ELABORACIÓN: La Autora

5.2. PRESUPUESTO DE INGRESOS

Considerando las proyecciones de producción y los precios de venta de fréjol se tendrá:

El consumo de este producto se ubicó en 171.093 kg el primer año, a partir de este dato la producción de la empresa se sujeta a la estimación de captación de demanda insatisfecha. El precio de venta será de 2,07 USD por kilogramo. Por cada kilogramo, el mismo que en los próximos años tendrá un crecimiento anual del 30%.

CUADRO 5.2.
PROYECCION DE INGRESOS

PROYECCION DE INGRESOS					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad de Fréjol (Kg.)	171.093	156.860	137.847	113.618	83.631
Precio	2,07	2,69	3,51	4,57	5,96
Ingreso Total	353.460	422.376	483.796	519.743	498.641

Elaboración: Autora sobre la base de información

5.3. CAPITAL DE TRABAJO

La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente.

CUADRO 5.3.
CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO	
Descripción	Mes 1
Materia Prima Directa	16548,54
Mano de Obra Directa	3566,37
Costos Indirectos de Fabricación	59,50
Gastos Administrativos	1763,40
Gastos de Venta	996,79
Gastos Financieros	3261,36
Total Capital de Trabajo	26195,96

Elaboración: Autora sobre la base de información

5.4. DETERMINACIÓN DE COSTOS

Los procedimientos de asignación de costos indicarán los componentes de estos en la vida útil del proyecto. Para proyectar los costos se consideró una tasa del 8% de acuerdo al (IPC) Índices de precios al consumidor.

5.4.1 Costos de producción

Los elementos del costo de producción son:

a) Materia Prima Directa

Como estrategia general se provee la inclusión de al menos el 50 % de la producción agropecuaria del cantón como proveedores de la empresa procesadora, garantizando el suministro constante de productos hacia la empresa de procesamiento y por ende al mercado consumidor.

De acuerdo al balance de Oferta y Demanda; existe una demanda insatisfecha en el primer año de 219.350 kg. Tomando en cuenta la capacidad de producción de la planta se determino el requerimiento de la materia prima.

CUADRO 5.4.
REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA

Descipción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad de Fréjol (Kg.)	171093	156861	137847	113618	83632
Precio compra	1,16	1,28	1,42	1,57	1,73
Egreso Total	198.583	201.253	195.500	178.121	144.930

Elaboración: Autora sobre la base de información

b) Mano de Obra Directa

Se refiere a la fuerza de trabajo que participa directamente en la elaboración del producto terminado, su rol dentro del proyecto corresponde a personal de planta, su horario de trabajo será de ocho horas diarias que se determinarán de acuerdo a las necesidades de la planta, se ha considerado un incremento salarial del 10% anual.

CUADRO 5.5.
PROYECCIÓN SUELDOS PRODUCCIÓN

Proyección Sueldos Producción							
Descipción	Sueldo	Cant.Tra b	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1Control de Calidad	380,00	1,00	380,00	418,00	459,80	505,78	556,36
3 Obreros	350,00	6,00	2100,00	2310,00	2541,00	2795,10	3074,61
1 Bodeguero	350,00	1,00	350,00	385,00	423,50	465,85	512,44
1 Empacador	350,00	1,00	350,00	385,00	423,50	465,85	512,44
Total Mensual	1430,00	9,00	3180,00	3498,00	3847,80	4232,58	4655,84
Total Anual	17160,00		38160,00	41976,00	46173,60	50790,96	55870,06

Elaboración: Autora sobre la base de información

CUADRO 5.6.
REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA

ROL PAGOS MANO DE OBRA DIRECTA					
Descipción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo Básico Unificado	38160,00	41976,00	46173,60	50790,96	55870,06
Aporte Patronal	4636,44	5100,08	5610,09	6171,10	6788,21
Fondos de Reserva		3498,00	3847,80	4232,58	4655,84
Décimo Tercer Sueldo	3180,00	3498,00	3847,80	4232,58	4655,84
Décimo Cuarto Sueldo	2890,80	3179,88	3497,85	3847,68	4232,43
Vacaciones	1590,00	1749,00	1923,90	2116,29	2327,919
Mano de Obra Directa	50457,24	59000,96	64901,04	68057,56	78530,29

Elaboración: Autora sobre la base de información

c) Gastos Generales de Producción

Lo constituyen todos los elementos adicionales necesarios para la elaboración del producto.

CUADRO 5.7.
COSTOS INDIRECTOS

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
Descipción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Electricidad	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
Agua Potable	100,00	105,00	110,25	115,76	121,55
Subtotal	700,00	735,00	771,75	810,34	850,85
(+) 2% Imprevistos	14	14,7	15,435	16,20675	17,01709
C.I.F.	714,00	749,70	787,19	826,54	867,87

Elaboración: Autora sobre la base de información

d) Depreciaciones

CUADRO 5.8.
DEPRECIACIONES AREA DE PRODUCCIÓN

DEPRECIACION ANUAL AREA DE PRODUCCION			
Descripción	Deprec. %	Valor a Deprec.	Deprec. Anual
Planta Produc. Infraestuc	5%	105300,00	5265
Equipo y Maquinaria	10%	25859,00	2585,90
Muebles y enseres	10%	1100,00	110,00
Deprec. C.I.F.		132259,00	7960,90

Elaboración: Autora sobre la base de información

CUADRO 5.9.
DEPRECIACIONES AREA ADMINISTRATIVA

DEPRECIACION ANUAL AREA ADMINISTRATIVA				
Descripción	Deprec. %	Valor a Deprec.	Deprec. Anual	Año 4
Oficinas Infraestrctura	5%	14400,00	720,00	720,00
Muebles y Enseres	10%	1480,00	148,00	148,00
Equipos de computacion	33%	2220,00	732,60	848,08
Deprec. Administrativa		18100,00	1600,60	1716,08

Elaboración: Autora sobre la base de información

**CUADRO 5.10.
DEPRECIACIONES AREA DE VENTAS**

DEPRECIACIÓN ANUAL ÁREA DE VENTAS				
Descripción	Deprec. %	Valor a Deprec.	Deprec. Anual	Año 4
Vehículo	20%	15000,00	3000,00	3000,00
Muebles y enseres	10%	1626,00	162,60	162,60
Equipos de computacion	33%	790,00	260,70	301,79
Deprec. Ventas		17416,00	3423,30	3464,39

Elaboración: Autora sobre la base de información

5.5. RESUMEN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

**CUADRO 5.11.
RESUMEN COSTOS DE PRODUCCIÓN**

COSTO DE PRODUCCIÓN					
Descipción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia Prima Directa	198582,51	201252,94	195499,86	178120,51	144930,22
Mano de Obra Directa	50457,24	59000,96	64901,04	68057,56	78530,29
Costos Indirectos de Fabricación	714,00	749,70	787,19	826,54	867,87
C.I.F.	249753,75	261003,60	261188,09	247004,61	224328,38

Elaboración: Autora sobre la base de información

5.6. DETERMINACIÓN DE GASTOS

5.6.1. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Dentro de los gastos anuales de administración se considerarán los sueldos del personal administrativo y de servicios, gastos de oficina, y en general todo lo referente a la administración de la planta.

CUADRO 5.12.
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y CORRIENTES

PROYECCIÓN DE GASTO ADMINISTRATIVO					
Descipción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Remuneraciones	22353,54	26161,89	28778,08	31655,90	34821,48
Teléfono e Internet	340,00	357,00	374,85	393,59	413,27
Suministros y Materiales	100,00	105,00	110,25	115,76	121,55
Amortización Activo Diferido	1000,00	1000,00	0,00	0,00	0,00
Subtotal	23793,54	27623,89	29263,18	32165,26	35356,31
(+) 2% Imprevistos	475,87	552,48	585,26	643,31	707,13
Gasto Administración	24269,41	28176,37	29848,44	32808,56	36063,43

Elaboración: Autora sobre la base de información

5.6.2. GASTOS DE VENTAS

CUADRO 5.13.
GASTOS DE VENTAS

PROYECCIÓN GASTO DE VENTAS					
Descipción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Remuneraciones	5556,50	6497,15	7146,86	7861,55	8647,71
Promoción y Publicidad	3000,00	3150,00	3307,50	3472,88	3646,52
Movilización y Transporte	4000,00	4200,00	4410,00	4630,50	4862,03
Subtotal	12556,50	13847,15	14864,36	15964,93	17156,25
(+) 2% Imprevistos	251,13	276,94	297,29	319,30	343,13
Gasto Ventas	12807,63	9185,96	15161,65	16284,23	17499,38

Elaboración: Autora sobre la base de información

5.6.3. GASTOS FINANCIEROS

**CUADRO 5.14.
GASTOS FINANCIEROS**

AMORTIZACIÓN ANUAL			
Tiempo	Capital Anual	Interés Anual	Cuota Anual
Año 1	23813,21	15323,15	39136,36
Año 2	26568,85	12567,51	39136,36
Año 3	29643,37	9493,00	39136,36
Año 4	33073,66	6062,70	39136,36
Año 5	36900,91	2235,45	39136,36
Total	150000,00	45681,81	195681,81

Elaboración: Autora sobre la base de información

5.6.4. RESUMEN DE EGRESOS PROYECTADOS

**CUADRO 5.15.
RESUMEN EGRESOS PROYECTADOS**

RESUMEN DE EGRESOS PROYECTADOS					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo de Producción	249753,75	261003,60	261188,09	247004,61	224328,38
Gasto Administrativo	24269,41	28176,37	29848,44	32808,56	36063,43
Gasto de Ventas	12807,63	9185,96	15161,65	16284,23	17499,38
Gasto Financiero	15323,15	12567,51	9493,00	6062,70	2235,45
Gasto Depreciación	12984,80	12984,80	12984,80	14349,45	14349,45
Egresos Proyectados	315138,74	323918,25	328675,97	316509,54	294476,09

Elaboración: Autora sobre la base de información

5.7. ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

5.7.1. Estado de Situación Inicial

El balance general inicial muestra la posición financiera con la cual empezará la empresa

CUADRO 5.16.
BALANCE GENERAL INICIAL

EMPRESA DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DEL FREJOL		
Estado de Situación Inicial		
ACTIVOS		
CORRIENTE		
Bancos	26195,96	
TOTAL CORRIENTE		26195,96
FIJO		
Infraestructura	119700,00	
Vehículo	15000,00	
Maquinaria y Equipo	25859,00	
Muebles y Enseres	4206,00	
Equipo Informático	2810,00	
TOTAL FIJO		167575,00
DIFERIDO		
Estudios y Diseños	1000,00	
Gastos de Instalación	1000,00	
TOTAL DIFERIDO		2000,00
TOTAL ACTIVOS		195770,96
PASIVOS		
Préstamo Bancario Largo Plazo	150000,00	
TOTAL PASIVO		150000,00
PATRIMONIO		
Capital Social	45770,96	
TOTAL PATRIMONIO		45770,96

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO

195770,96

5.7.2. Estado de Resultados

También denominado Estado de Situación Económica, se elabora al finalizar el periodo contable con el objeto de determinar la situación económica mediante un examen a los resultados obtenidos, esta información permitirá decisiones de inversión, préstamos y evaluar el desempeño pasado de la microempresa.

CUADRO 5.17.
EMPRESA DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DEL
FREJOL
Estado de Pérdidas y Ganancias

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	353460,30	422376,07	483795,83	519742,61	498641,38
EGRESOS					
(-) COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN					
Materia Prima Directa	198582,51	201252,94	195499,86	178120,51	144930,22
Mano de Obra Directa	50457,24	59000,96	64901,04	68057,56	78530,29
Costos Indirectos de Fabricación	714,00	749,70	787,19	826,54	867,87
SUBTOTAL	249753,75	261003,60	261188,09	247004,61	224328,38
(=) UTILIDAD BRUTA	103706,54	161372,47	222607,75	272738,00	274313,00
(-) OTROS GASTOS					
Gastos Administrativos	24269,41	28176,37	29848,44	32808,56	36063,43
Gastos de Venta	12807,63	9185,96	15161,65	16284,23	17499,38
Gastos Financieros	15323,15	12567,51	9493,00	6062,70	2235,45
Gasto Depreciación	12984,80	12984,80	12984,80	14349,45	14349,45

TOTAL EGRESOS	65384,99	62914,64	67487,89	69504,93	70147,71
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	38321,56	98457,82	155119,86	203233,07	204165,29
(-) 15% Participación de Trabajadores	5748,23	14768,67	23267,98	30484,96	30624,79
(=) UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	32573,32	83689,15	131851,88	172748,11	173540,50
(-) 22% Impuesto a la Renta	7166,13	18411,61	29007,41	38004,58	38178,91
(=) SUPERÁVIT O DÉFICIT	25407,19	102100,76	160859,30	210752,69	211719,41

Elaboración: Autora sobre la base de información

5.8. TASA DE REDESCUENTO (TRM)

CUADRO 5.18.
TASA DE REDESCUENTO

TASA DE REDESCUENTO				
Descripción	Estructura	% de Composición	Tasa de Rendimiento	Valor Ponderado
Inversión Financiada	150000,00	76,62%	11,00%	8,43%
Inversión Propia	45770,96	23,38%	4,15%	0,97%
Inversión Total	195770,96	100,00%		9,40%

$$i=(1+CK)(1+i)-1$$

$$i=(1+0,11)(1+0,0415)-1 \quad 0,156065 \quad 15,61\%$$

$$i=(1+0,094)(1+0,0415)-$$

$$1 \quad \mathbf{0,13939} \quad 13,94\%$$

5.9. FLUJO DE CAJA

El estado de flujo de caja proporciona una base para evaluar con mayor objetividad la liquidez o solvencia de la microempresa.

El flujo de caja se centra en estimaciones de entradas y salidas de efectivo bajo dos criterios: cuando y cuanto.

**CUADRO 5.19.
FLUJO DE CAJA**

EMPRESA DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DEL FREJOL						
FLUJO DE CAJA						
Descripción	AÑO 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Operacional		38321,56	98457,82	155119,86	203233,07	204165,29
Crédito	150000,00					
Capital Propio	45770,96					
(-) Reinversión de Activos					3484,45	
(+) Depreciaciones		12984,80	12984,80	12984,80	14349,45	14349,45
(-) 15% Participación de trabajadores		5748,23	14768,67	23267,98	30484,96	30624,79
(-) Impuesto a la Renta		7166,13	18411,61	29007,41	38004,58	38178,91
(+) Recuperación Venta de Activos						100000,00
(+) Amortización Activo Diferido		1000,00	1000,00	0,00	0,00	0,00
(-) Pago de Capital		23813,21	26568,85	29643,37	33073,66	36900,91
TOTAL INVERSIÓN	195770,96					
FLUJO NETO DE CAJA		15578,78	52693,49	86185,90	112534,86	212810,13

Elaboración: Autora sobre la base de información

5.10. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel de producción en que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y variables, en ese punto la empresa no genera utilidad ni pérdida.

El análisis del punto de equilibrio operativo será importante en el proceso de planeación y control por la relación costo-volumen utilidad.

En base a la ecuación de contribución:

$$PE\$ = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas}}}$$

$$PE\$ = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas}}}$$

CUADRO 5.20.
PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO	
Descripción	Valor
Ventas	353460,30
Costos Fijos	249753,75
Costos Variables	65384,99
Punto de Equilibrio (\$)	249753,57
Precio de Venta Promedio	2,07
Punto de Equilibrio (kg.)	120893

Elaboración: Autora sobre la base de información

5.11. EVALUACIÓN FINANCIERA

5.11.1 Valor Actual Neto (Van)

El Valor Presente Neto (VAN) es el valor monetario que resulta de restar de la inversión inicial la suma de los flujos de efectivo descontados. Consiste en determinar el valor presente de los flujos de ingreso y gastos generados durante la vida útil del proyecto. Si la diferencia entre los valores actuales de los flujos de ingreso y gastos es mayor que cero; hay que considerar a la inversión realizada como atractiva, pues se están generando beneficios; si la diferencia es igual a cero, la inversión generaría un beneficio igual al que se obtendría sin asumir ningún riesgo; y, si es menor que cero, el proyecto no es factible.

Fórmula para el cálculo del VAN:

$$VAN = -\frac{\text{inversion}}{(1+i)^0} + \frac{\text{FNE}}{(1+i)^1} + \frac{\text{FNE}}{(1+i)^2} + \dots \dots \dots$$

Donde:

FNE= Flujo neto de efectivo

i: tasa de redescuento

Debido a que el valor obtenido VAN, es mayor que cero, se concluye que el proyecto es rentable, por tanto se procederá a su ejecución.

5.11.2 Tasa Interna De Retorno (Tir)

La tasa interna de retorno evalúa el proyecto en función de la única tasa de rendimiento por periodo con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial o hace que el valor presente neto sea igual a cero.

Fórmula para el cálculo de la Tasa Interna de Retorno:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VPN Ti}{VPN Ti - VPN Ts}$$

Donde:

Ti= Tasa inferior

Ts= Tasa superior

VPN Ti= Valor presente neto de la tasa inferior

VPN Ts= Valor presente neto de la tasa superior

La tasa interna de rendimiento del proyecto es mayor que la tasa mínima aceptable, por lo tanto la inversión es económicamente aceptable.

5.11.3. CALCULO DEL VAN Y DEL TIR

CUADRO 5.21.

CALCULO DEL VAN Y TIR

CÁLCULO DEL VAN Y EL TIR						
TMAR	13,94%					
AÑOS	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE FONDOS NETOS	-195.770,96	15.578,78	52.693,49	86.185,90	112.534,86	212.810,13
VAN DE CADA AÑO	195.770,96	13.672,97	40.589,70	58.267,25	66.773,61	110.825,45
TMAR	15,61%					
FLUJO DE FONDOS NETOS	195.770,96	15.578,78	52.693,49	86.185,90	112.534,86	212.810,13
VAN DE CADA AÑO	195.770,96	13.475,70	39.426,88	55.781,41	63.002,54	103.057,84
VALOR ACTUAL NETO Tasa inf	94.358,01					
VALOR ACTUAL NETO Tasa sup	78.973,41					
TASA INTERNA DE RETORNO	26,80%					

Elaboración: Autora sobre la base de información

Tasa Inferior	13,94%
Tasa Superior	15,61%
VAN Tasa Inferior	94.358,01
VAN Tasa Superior	78.973,41

5.11.4. Relación Costo-Beneficio

Es la relación entre los flujos incrementales positivo, con los flujos incrementales negativos.

RELACIÓN COSTO - BENEFICIO

**Costo Beneficio = \sum FNE
Actualizados**

Inversión

C/B **1,48**

Esta relación refleja el valor que tiene el proyecto en relación a los beneficios y costos, determinados en una relación de 1.

5.11.5. PERÌODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÒN

CUADRO 5.22.

PERIODO DE RECUPERACION

PRI DEL PROYECTO			
AÑO	FLUJO DE FONDOS	FLUJO DE FONDOS ACUMULADO	
0	195770,96		
1	13672,79	13.672,79	

2	40588,64	54.261,43	
3	58264,98	112.526,41	
4	66770,13	179.296,54	
5	110818,23	290.114,77	
PRI =	I- FAMI	+ AT	
	FAS		
PRI=	195.770,96	179.296,54	(+) 4
	66.770,13		
PRI=	4,25		
PRI =	4 AÑOS		
PRI =	3 MESES		
PRI=	0 DIAS		
PRI = 4 AÑOS 3 MES			

5.11.4. Resumen de Evaluación Financiera

CUADRO 5.23.

RESUMEN DE INDICADORES

RESUMEN DE INDICADORES		
Descripción	Valor	DECISIÓN DE INVERSIÓN
VAN	94.358,01	Factible
TIR	13,94%	Aceptable
Costo-Beneficio	1,48	Viable
P.E (\$)	249753,5673	sostenible
P.E.(kg)	120893	sostenible
Período de Recuperación	4 años 3 meses	Viable

CAPÍTULO VI

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL

Luego de haber efectuado los estudios centrales de un proyecto económico productivo: estudio de mercado, técnico y financiero, se presenta a continuación la propuesta de estructura organizacional y funcional de la microempresa a implantarse. Propuesta que incluye todos los elementos administrativos, estratégicos, orgánico, funciones y requisitos para la puesta en marcha del proyecto diseñado y la garantía de un funcionamiento operativo eficiente de la microempresa.

6.1. DENOMINACIÓN DE LA MICROEMPRESA

6.1.1. Nombre

La microempresa a implantarse se denominará

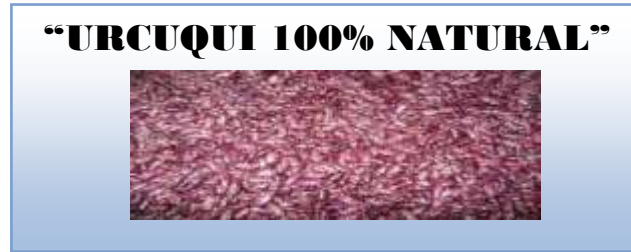
***MICROEMPRESA DE ALMACENAMIENTO Y
COMERCIALIZACIÓN DE FRÉJOL - URCUQUÍ***

6.1.2. LOGOTIPO

Es el elemento gráfico que identifica a una persona, empresa, institución o producto, es el elemento visual, que incluye símbolos que identifican claramente a lo que representa.

El logotipo de “URCUQUI 100% NATURAL” es un gráfico que está representado por tres elementos básicos: propiedades, producto y lugar, esperando que cause una

imagen de persuasión publicitaria y de marketing de lo que la empresa ofrece a sus clientes.



6.2. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO ESTRATÉGICO

A continuación se analizarán varios elementos de la parte interna de la microempresa, tal como son la visión, misión, objetivos, principios, políticas, y valores corporativos y organizativos.

6.2.1. Misión

“Almacenar y comercializar la producción de fréjol ofertada por los agricultores de Urcuquí, de una manera exclusiva y personalizada, buscando siempre la mejor opción para lograr la satisfacción de sus consumidores”.

6.2.2. Visión

“En los próximos 5 años, ser una empresa líder en procesamiento de fréjol, ofreciendo altos estándares de calidad, mediante una gestión moderna y crecimiento planeado y sostenido”.

6.2.3. Objetivos

Los principales objetivos de la empresa serán:

- a) Aprovechar los recursos naturales locales, acoplándose a las necesidades de los socios, para que siembren y cosechen producto de calidad mediante la utilización de materia prima, insumos y herramientas adecuadas para el

proceso, para garantizar fréjol de buen tamaño, excelente sabor y alto nivel nutricional que satisfaga el paladar de los consumidores.

- b)** Comercializar eficazmente el producto, para satisfacer las exigencias de los clientes, mejorando continuamente los procesos de selección, empackado y ampliando la distribución del fréjol a más sectores de la provincia y la región.
- c)** Obtener como mínimo un 10% de utilidad para mantenerse en el mercado.

6.2.4. Valores de la Microempresa

Los valores son principios generales por los cuales se rigen las empresas y los miembros pertenecientes a ellas. Son el fundamento sobre el que reposa la organización, la filosofía que guía el trato al personal, a los clientes, a los proveedores. Son los que conforman la cultura corporativa, los valores de la microempresa URCUQUÍ 100% NATURAL serán:

- **Compromiso**

El compromiso es la actitud humana compleja, comprometerse va mas allá de cumplir una obligación, una empresa comprometida es aquella que cumple con sus obligaciones , haciendo un poco más de lo esperado al grado de sacar adelante a la microempresa y a todo aquello en lo que ha empeñado su palabra.

- **Trabajo en equipo**

Trabajar en equipo será la base de la microempresa, en donde se llegará a consensos en las decisiones productivas, administrativas y de comercialización para llegar al logro de objetivos.

- **Calidad**

Entregar un producto de calidad por parte de la microempresa, significa entregar correcta y oportunamente, el producto generado, cuando el cliente así lo solicite, de una manera cortés y amable.

- **Honestidad**

La microempresa trabajará con honradez, actuando con coherencia entre lo que planifica y sus actos, entregando un producto de calidad a sus clientes.

- **Precio justo**

Entregar el producto a precios justos, es fijar y conservar un precio viable para captar clientes fieles evitando la especulación.

- **Pro actividad**

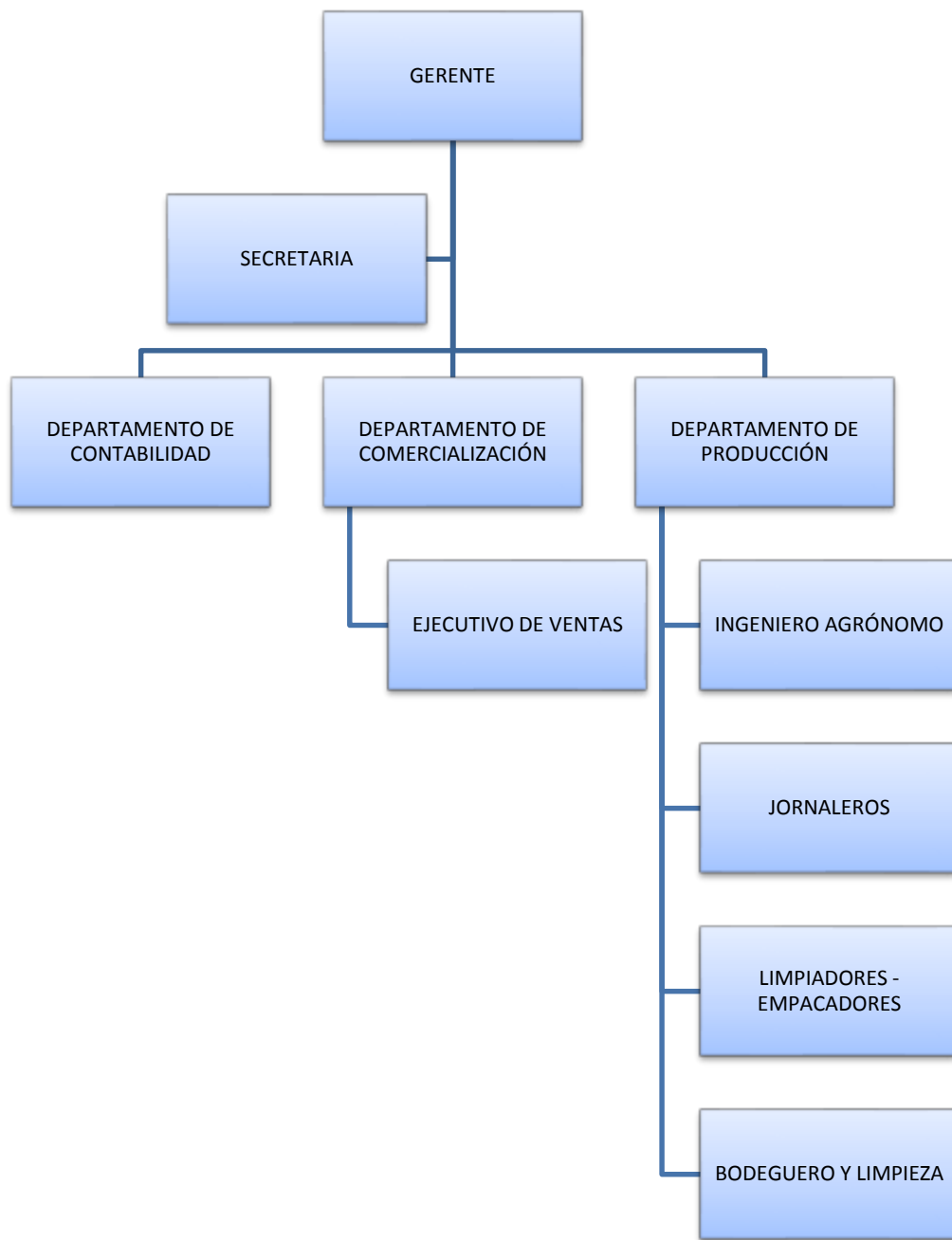
La pro actividad no significa sólo tomar la iniciativa, sino asumir la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan; decidir en cada momento lo que queremos hacer y cómo lo vamos a hacer.

6.3. ESTRUCTURA ORGÁNICA

La estructura de una organización está formada por relaciones relativamente estables y fijas entre puestos y grupos de trabajo. Su objetivo fundamental es influir en el comportamiento de personas y grupos de modo que el rendimiento de la organización sea eficaz. De esto se desprende que la estructura se define en función de los objetivos que persigue una empresa.

Para seleccionar una estructura adecuada es necesario comprender que cada empresa es diferente, y puede adoptar la estructura organizacional que más se acomode a sus prioridades y necesidades, además, debe reflejar la situación de la organización, por ejemplo, su edad, tamaño, tipo de sistema de producción el grado en que su entorno es complejo y dinámico, etc.

El organigrama estructural para la microempresa de almacenamiento y comercialización de fréjol – Urcuquí, será:



ELABORACIÓN: La Autora

6.4. ESTRUCTURA FUNCIONAL

La estructura orgánico-funcional de la microempresa “Urcuquí 100% Natural”, constará de los siguientes niveles administrativos:

6.4.1. Nivel Ejecutivo

El nivel ejecutivo ejercerá la representación legal y tendrá en su misión fijar estrategias y políticas específicas, administrar los recursos disponibles (humanos, financieros y técnicos), en la empresa el nivel ejecutivo está representado por el Gerente que será el propietario del proyecto.

6.4.2. Nivel Auxiliar o de Apoyo

El nivel auxiliar estará integrado por una secretaria-recepcionista que será la encargada de dar apoyo directo al nivel ejecutivo.

6.4.3. Nivel Operativo

El nivel operativo estará compuesto por el personal de contabilidad y cobranzas, profesional de comercialización, técnico de producción, seguridad y limpieza, que son los trabajadores que se relacionarán directamente con los clientes. Además la microempresa contará con obreros de la producción, ligados directamente a las labores agrícolas.

6.4.4. Orgánico Funcional

El orgánico funcional incluye las principales funciones asignadas de las unidades administrativas y sus interrelaciones. Este tipo de organigrama funcional es de gran utilidad para capacitar al personal y presentar a la organización en forma general.

Perfil de Puestos

➤ **Gerente**

El gerente representa el nivel ejecutivo y es el representante legal de la microempresa URCUQUÍ 100% NATURAL. Las funciones de gerente las ejercerá el propietario del mismo. En caso de no ser el propietario podrá serlo una persona que cumpla los requisitos requeridos para el puesto:

Requisitos del cargo

- Estudios superiores en Administración de Empresas, o carreras similares.
- Experiencia mínima de un año en cargos similares.
- Experiencia en trato amable con el público

Perfil de los aspirantes

- Capacidad de negociación
- Amplio sentido de responsabilidad
- Pro actividad
- Flexibilidad

Funciones

- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas.
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.

➤ **Secretaria-repcionista**

Esta unidad es la encargada del manejo y control de las comunicaciones internas y externas, su correcto archivo, brindar apoyo en ciertos aspectos administrativos coordinados por la gerencia y atender al público, proveedores y clientes.

Requisitos del cargo

- Título de secretariado ejecutivo
- Disponibilidad de tiempo completo
- Experiencia de un año en cargos similares

Perfil de los aspirantes

- Contar con iniciativa
- Buen trato con los clientes
- Honestidad
- Comprensión escrita
- Comprensión oral.
- Pensamiento conceptual.

Funciones

- Manejo responsable de la documentación
- Atención directa a los clientes, proveedores y público en general
- Realizar archivo secuencial de papeles importantes
- Mantener el registro diario de entradas y salida del personal.

➤ **Contadora**

Brindar apoyo en aspectos contables-financieros coordinados por la gerencia; llevar la contabilidad y es la encargada de elaborar los estados financieros de forma oportuna y razonable

Requisitos del cargo

- Estudios superiores en contabilidad
- Manejo de dinero en efectivo
- Disponibilidad de tiempo completo
- Experiencia de un año en cargos similares

Perfil de los aspirantes

- Contar con iniciativa
- Buen trato con los clientes
- Honestidad
- Manejo de recursos financieros
- Manejo de recursos financieros.
- Pensamiento conceptual.

Funciones:

- Velar por el orden, seguridad y privacidad de los documentos de la microempresa;
- Preparar la documentación y los informes contables-financieros que correspondan a la gerencia;
- Programar, organizar, dirigir, ejecutar y controlar las actividades contables;
- Presentar a la gerencia un informe diario de disponibilidad de efectivo;
- Elaborar los comprobantes de pago y los cheques para los pagos acompañando las facturas u otros documentos que los respalde, de los compromisos adquiridos legalmente por la microempresa.
- Realizar las recaudaciones por las ventas de la microempresa adjuntando toda la documentación que justifique y diariamente realizar un parte de recaudaciones y máximo al día siguiente realizar los depósitos en el banco;

- Registrar diariamente todas las transacciones en los registros contables basándose en el manual de contabilidad;
- Elaborar con la oportunidad del caso los estados financieros, sus anexos y notas aclaratorias y someterlos a la aprobación del gerente;
- Realizar los roles de pago mensuales de los servidores de la microempresa y proceder a su pago;
- Cancelar al IESS, los aportes de los servidores de la compañía, realizar las actividades de agente de retención y proceder al pago de los impuestos de forma oportuna;
- Preparar conjuntamente con el gerente el presupuesto y el flujo de fondos hasta el 15 de octubre de cada año;
- Mantener de forma ordenada el archivo de contabilidad; y,
- Otras funciones que se le encomiende.

➤ **Jefe de Producción**

Este representa el nivel operativo y es la persona encargada de brindar asesoramiento en la producción de los agricultores socios.

Requisitos del cargo

- Estudios superiores en Ingeniería Agropecuaria o afines
- Experiencia en producción de fréjol

Perfil de los aspirantes

- Ser responsable en las labores encomendadas
- Tener buenas relaciones humanas
- Poseer honestidad
- Don de mando
- Poseer ética
- Tener iniciativa en el trabajo

Funciones

- Controlar la calidad y la producción del producto
- Supervisar, dirigir y controlar las labores productivas
- Supervisar al personal operativo en labores relacionadas al cultivo
- Elaborar presupuestos de recursos materiales, insumos agrícolas del cultivo
- Llevar un cronogramas de charlas y asesoramiento a los agricultores socios.

➤ **Jefe de Comercialización**

Este representa al departamento de comercialización para la venta y marketing del producto.

Requisitos del cargo

- Instrucción superior en Mercadotecnia o carreras a fines
- Experiencia en labores similares

Perfil de los aspirantes

- Responsabilidad
- Atención a sus funciones
- Pro actividad

Funciones

- Controlar la calidad del producto
- Supervisar, dirigir y controlar las labores comerciales
- Coordinar la venta del producto de la microempresa y cuidar su buen nombre

➤ **Obreros**

Serán las personas encargadas en las actividades para el desarrollo del cultivo, almacenamiento y empaclado del producto.

Requisitos del cargo

- Instrucción secundaria
- Tener conocimientos en actividades agrícolas

Perfil de los aspirantes

- Responsabilidad
- Puntualidad
- Iniciativa en el trabajo en equipo
- Ser colaborador

Funciones

- Cumplir con actividades programadas para el desarrollo del cultivo
- Realizar labores de cosecha y pos cosecha en forma adecuada
- Realizar el mantenimiento básico de las herramientas de la planta

➤ Bodeguero/limpieza

Requisitos del cargo

- Tener el título de bachiller.
- Buenas relaciones y cordialidad.
- Disponibilidad completa de tiempo.
- Edad entre los 18 y 25 años.

Perfil de los aspirantes

- Responsabilidad
- Puntualidad
- Iniciativa en el trabajo en equipo
- Ser colaborador

Funciones básica:

- Realizar la recepción de los clientes bajo altos parámetros de cordialidad y amabilidad en la atención.
- Preparar y despachar los materiales y productos vendidos previa presentación de comprobante de venta.
- Facilitar y ayudar a los clientes en la carga de productos siempre y cuando fuese necesario.
- Son responsables de la limpieza, aseo y orden de las áreas asignadas.
- Son responsable del orden y buen arreglo de las perchas y estanterías que se les asigne.

6.5. REQUISITOS LEGALES PARA SU FUNCIONAMIENTO

La microempresa se constituirá por agricultores de Urcuquí, de la Provincia de Imbabura. De acuerdo a lo que prescribe la Constitución Política de la República, el Estado Ecuatoriano reconoce y garantiza a los ciudadanos el derecho de la libre asociación con fines pacíficos.

6.5.1. Registro Único de Contribuyente (RUC)

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es un instrumento, a cargo del Servicio de Rentas Internas, cuya finalidad es identificar a los contribuyentes mediante procesos de inscripción, actualización, suspensión y cancelación, para proporcionar información a la Administración Tributaria.

Son sujetos de inscripción obligatoria todas la personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras , que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias , beneficios , remuneraciones, honorarios, y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador.

Las personas naturales o jurídicas que de conformidad con la ley adquieran la calidad de contribuyentes o las empresas nuevas, deberán obtener su inscripción dentro de los 30 días siguientes al de su constitución o inicio real de sus actividades, según el caso.

La inscripción será solicitada por las personas naturales, por los mandatarios, representantes legales o apoderados de entidades, organismos y empresas en las oficinas o dependencias que señale la administración. Los requisitos para cumplir con esta obligación son:

Cédula de ciudadanía

Papeleta de votación

Pago de planilla de servicios, agua , luz o teléfono, del lugar donde se va a realizar el actividad económica

6.5.2. Patente Municipal

El impuesto de patentes municipales se graba a toda persona natural o jurídica que ejerza cualquier actividad de orden económico, los requisitos para establecimientos nuevos son :

Para personas naturales:

Copia de cédula de ciudadanía y / o del RUC

Copias de cartas de pago de luz o agua potable

Croquis de ubicación del establecimiento

Inspección del Servicio Municipal de Rentas

6.5.3. Obtención del Permiso Sanitario de Funcionamiento

Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.

Copia del registro único de contribuyentes (RUC).Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.

Documentos que acrediten la personería Jurídica, cuando corresponda.

Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.

Plano del establecimiento a escala 1:50 Croquis de ubicación del establecimiento.

Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.

Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

CAPÍTULO VII

ANÁLISIS DE IMPACTOS

Para medir los diferentes impactos que este proyecto causará en la población el presente proyecto, se va a realizar técnicamente el presente análisis utilizando la siguiente metodología de diagnóstico:

- a) Se ha determinado las áreas en las cuales se realizará el análisis de impactos siendo estas: social, cultural, económico, educativo y ambiental dentro de la influencia de dinámicas que genera el actual sitio de destino de intervención.
- b) Se ha determinado la siguiente escala o niveles de impactos sobre la base de la siguiente tabla:

CALIFICACIÓN	SIGNIFICADO
-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-2	Impacto bajo negativo
0	No hay impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

- c) A continuación se ha diseñado una matriz por cada área en la que, en el eje horizontal se ubica el nivel de impacto de acuerdo a la tabla anterior, y en el eje vertical se ha establecido una serie de indicadores por área estudiada.

- d) A cada indicador se le asigna un nivel de impacto, para luego realizar la sumatoria de estos niveles, y este valor se lo divide para el número de indicadores en cada área, estableciéndose de esta manera el nivel de impacto del área.

- e) Bajo cada una de las matrices se ha realizado un análisis en el que se menciona los argumentos, causas y circunstancias del por qué se determinó el nivel de impacto a cada uno de los indicadores.

- f) Siguiendo la misma lógica y esquema, finalmente se realiza un estudio numérico del nivel global de impactos a través de la matriz.

- g) El eje horizontal para determinar los niveles de impacto de cada área, y en el eje vertical las áreas o ámbitos estudiados.

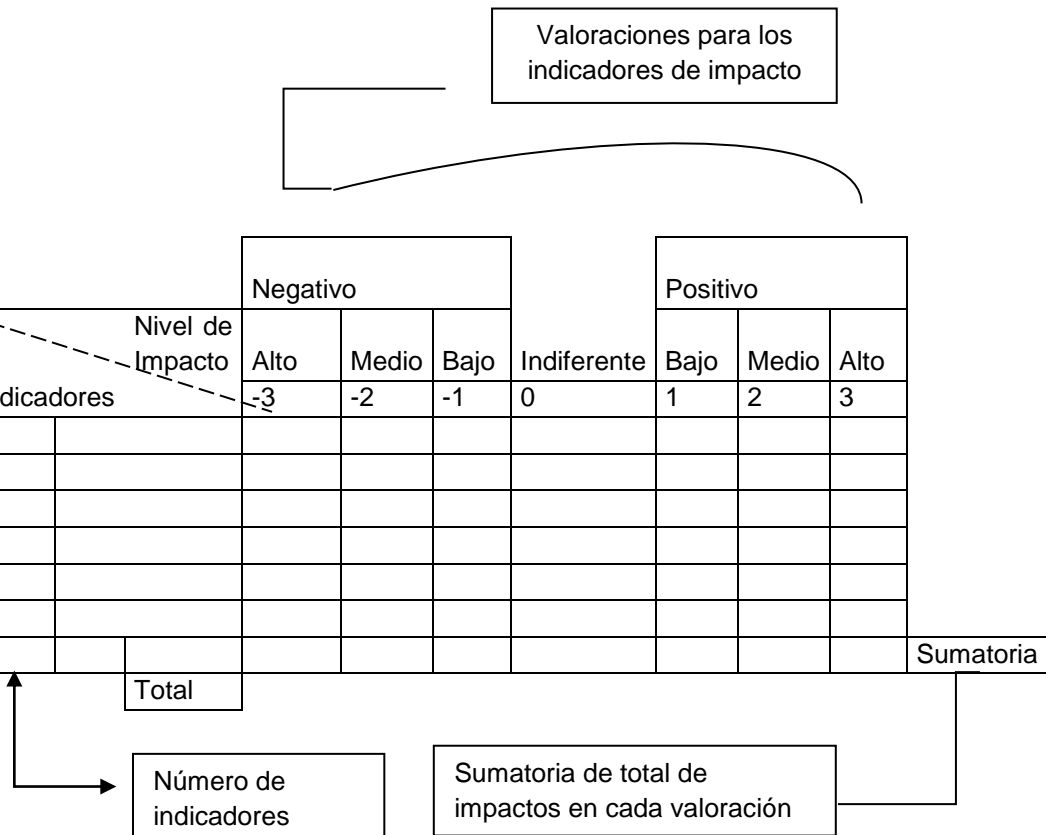
CUADRO MATRIZ BASE DESARROLLADA

Valoraciones para los indicadores de impacto

Nivel de Impacto		Negativo			Indiferente	Positivo			
		Alto	Medio	Bajo		Bajo	Medio	Alto	
Indicadores		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
Total									Sumatoria

Número de indicadores

Sumatoria de total de impactos en cada valoración



7.1. IMPACTO SOCIAL

Resultados		Negativo				Positivo			
Nº	Indicadores	Nivel de Impacto							
		Alto	Medio	Bajo	Indiferente	Bajo	Medio	Alto	
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Organización de la comunidad						x		
2	Relaciones Interpersonales locales							x	
3	Relaciones Interpersonales Regionales						x		
4	Relación Individuo medio natural							x	
5	Comunicación Liderazgo						x		
6	Satisfacción demanda Turística							x	
7	Discriminación racial						x		
8	Migración ciudad – región						x		
Total		0	0	0	0	0	10	9	19

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{impactos}}{\text{No. De indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{19}{8}$$

$$\text{Nivel de impacto} = 2,37$$

Impacto medio positivo

↔ 2 →

7.1.1. Análisis

El impacto social que se logrará con la puesta en práctica del presente proyecto, es muy atractivo y beneficiará directamente a los habitantes de la localidad, las comunidades y la población del Cantón Urcuquí, revitalizará la

organización, valores éticos, ecológicos y morales, identidad, recreación y sobre todo beneficiará a las nuevas generaciones de jóvenes y niños del cantón.

El presente proyecto revitalizará las dinámicas económicas en el Cantón, siendo una valiosa forma para disminuir así el tan temible problema de migración campesina de las diferentes comunidades del cantón.

7.2. IMPACTO CULTURAL

Resultados		Negativo			Indiferente	Positivo			
Nº	Indicadores	Alto	Medio	Bajo	0	Bajo	Medio	Alto	
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Integración de + ciudadanos							x	
2	Cultura de aporte de la población							x	
3	Identidad cultural							x	
Total		0	0	0	0	0	0	9	
									9

Nivel de impacto $\frac{\text{Impactos}}{\text{No. De indicadores}}$

nivel de impacto $\frac{9}{3}$

Nivel de impacto 3.00
 \longleftrightarrow 3 \rightarrow Impacto Alto Positivo

7.2.1. Análisis

Los involucrados en el presente proyecto, afianzará los conocimientos ancestrales en la producción Agro pecuario, insertándose en un proceso

técnico industrial. Que permita tener una producción e industrialización limpia, sin comprometer daños ambientales.

7.3. IMPACTO ECONÓMICO

Nivel de Impacto		Negativo			Positivo				
		Alto	Medio	Bajo	Indiferente	Bajo	Medio	Alto	
Indicadores		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Empleo en sector productivo							x	
2	Empleo en sectores conexos						x		
3	Ingresos económicos familiares							x	
4	Nivel de ventas							x	
5	Remuneración y sueldos						x		
6	Calidad de vida							x	
7	Población económicamente activa							x	
8	Desarrollo micro-empresarial							x	
Total		0	0	0	0	0	4	18	22

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{impactos}}{\text{No. De indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{22}{8}$$

$$\text{Nivel de impacto} = 2,75$$

Impacto alto positivo

↔ 3 →

7.3.1. Análisis

Dentro del ámbito económico y laboral el presente proyecto logrará devolver a los agricultores alternativas de producción enmarcado en los tres ejes del desarrollo económico, social y ambientalmente sostenible y sustentable, sin que ponga en riesgo a las presentes y futuras generaciones.

Se capacitará a la población sobre bases de producción sostenible y sustentable, sin afectaciones ambientales, lo que traerá bienestar económico a las familias beneficiarias asegurando una mejora gradual de su calidad de vida.

Contribuir a las economías locales incrementando su ingreso no solo a los comerciantes que laboran en el sector sino a un sinnúmero de beneficiarios indirectos que se dedican a proporcionar los bienes y servicios que complementan la actividad comercial, como el transporte, la publicidad, etc.

7.4. IMPACTO EDUCATIVO

		Negativo				Positivo		
		Alto	Medio	Bajo	Indiferente	Bajo	Medio	Alto
Indicadores		-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Capacitación						x	
2	Profesionalización				X			
3	Nivel de educación				X			
4	Fuente de consulta información						x	
5	Asesoramiento							x
6	Nivel de conocimiento							x

Total	0	0	0	0	0	4	6	1	0
-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Nivel de impactos

$$\frac{\text{No. De indicadores}}{\text{No. De indicadores}}$$

nivel de impactos

$$\frac{10}{6}$$

Nivel de impactos
 1.66

↔ 2 → Impacto medio positivo

7.4.1. Análisis

Al momento de poner en práctica los conocimientos adquiridos por los agricultores, y la experiencia adquirida en relación a cultivos similares nos permitirá sobresalir y cultivar un producto de calidad con condiciones técnicas adecuadas para su correcta comercialización.

7.5. IMPACTO AMBIENTAL

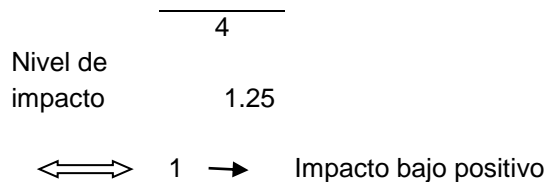
Nivel de Impacto		Negativo				Positivo			
		Alto	Medio	Bajo	Indiferente	Bajo	Medio	Alto	
Indicadores		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Preservación del suelo						x		
2	Control de desechos					X			
3	Contaminación del ambiente			x					
4	Explotación de recursos naturales				x			x	
Total		0	0	-1	0	1	2	3	5

Nivel de impactos

$$\frac{\text{impactos}}{\text{No. De indicadores}}$$

nivel de impactos

$$\frac{5}{5}$$



7.5.1. Análisis

El presente proyecto tiene como eje transversal, la educación ambiental en todas las etapas del proyecto, capacitando a los beneficiarios directos e indirectos del proyecto, en temas de interés, como, reducción en la utilización de pesticidas e insecticidas, inducir a una producción orgánica incluyendo el componente forestal en el Cantón Urcuquí.

Además, al capacitar en temas ambientales a los diferentes actores directos del proyecto, se espera un proceso de multiplicación de una producción limpia en actores indirectos.

7.6. IMPACTO GENERAL

Nivel de Impacto		Negativo				Positivo			
		Alto	Medio	Bajo	Indiferente	Bajo	Medio	Alto	
Indicadores		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Impacto social						x		
2	Impacto cultural							x	
3	Impacto económico							x	
4	Impacto educativo						x		
5	Impacto ambiental					x			
Total		0	0	0	0	1	4	6	11

Nivel de impacto

impacto $\frac{s}{\text{No. De indicadores}}$

nivel de
impacto $\frac{11}{5}$

Nivel de
impacto 2.2

\longleftrightarrow 2 \rightarrow Impacto medio positivo

7.6.1. Análisis

De acuerdo al análisis realizado en los diferentes impactos del proyecto se puede determinar que la implementación del proyecto es positiva debido a que el indicador nos muestra un nivel de 2.2 que representa positivo medio, lo cual resulta beneficioso en el contexto social, cultural, educativo, económico y ambiental.

CONCLUSIONES

- Del diagnóstico situacional efectuado se logró determinar que en Urcuquí, la actividad agrícola es la principal fuente de ingresos para el 80% de la población, prácticamente el cantón es eminentemente agrícola y su principal fortaleza es el cultivo de fréjol, por lo cual se dan las condiciones suficientes para implementar una empresa de acopio y comercialización de leguminosas (fréjol).
- En las diferentes parroquias del cantón se ha podido evidenciar un alto índice de desempleo y migración, debido a las pocas oportunidades que tiene el cantón; la producción agropecuaria no se planifica en base a demanda de mercados, existe carencia de un valor agregado a la producción primaria y poca difusión de los productos y servicios generados en el cantón.
- Debido a la falta de planificación integrada de los centros de producción agrícola se tienen picos de ascenso y descenso en los índices de precios de este producto por lo cual los agricultores dependen en gran parte de intermediarios que manipulan los precios a su conveniencia.
- Del análisis económico financiero del proyecto se pudo evidenciar que la empresa manejara una inversión inicial de \$ 195770.96, el valor actual neto fue de 269.17, la tasa interna de retorno del proyecto resultó de 13.71%, lo cual nos permite recuperar la inversión en el mediano plazo, por lo cual se puede concluir la factibilidad del proyecto.
- Sin duda alguna el presente proyecto es de beneficio para los pobladores de Urcuquí, debido que a través de generar nuevas fuentes de ingresos para los agricultores mejoran su calidad y condiciones de vida.

RECOMENDACIONES

- Crear una empresa de acopio y comercialización de leguminosas (fréjol) en Urcuquí, que permita brindar a los consumidores un producto de calidad, competitivo, en las condiciones y cantidades adecuadas que satisfagan sus necesidades.
- Contar con el personal técnico y calificado para que el producto cuente con condiciones aptas para su consumo y de buena calidad que permita competir en el mercado a un precio justo y accesible.
- Se deberá establecer una adecuada gestión administrativa y económica, tal como se plantea en el presente documento, lo cual permitirá lograr un correcto control de costos y gastos así como el adecuado uso de los ingresos económicos de la empresa.
- Impulsar el desarrollo Socio- Económico de la población a través de la promoción de buenas prácticas agro productivas en la producción cantonal.
- Participación de los agricultores con la oportunidad de procesar su producción familiar agropecuaria, incrementando el valor, mejorando sus precios, incrementando sus ingresos, y con eso, mejorando sus condiciones de vida.

BIBLIOGRAFIA

- **Gabriel Leandro** (2008). El Proceso Administrativo y su Aplicación en las Empresas
- **VARELA, Rodrigo** (2006). Innovación Empresarial. Arte y Ciencia en la creación de Empresas. Pág. 2
- **HARGADON, Bernard** (2005). Principios de Contabilidad. Pág. 1
- **MOLINA, Antonio** (2006). Contabilidad de Costos. Edición Talleres Gráficos de IMPRETEC, Quito, Agosto 1996. Pág. 27.
- **JACOME, Walter** (2006).
- **ENCICLOPEDIA PRÁCTICA DE LA AGRICULTURA Y LA GANADERÍA** (2006), 3ª Edición. Madrid Editorial Interamericana Mc Graw – Hill, España pág. 118.
- **CARTER, James** (2009) Manual De Cultivos y Ciclos Biológicos. Bogotá Editor Santo Tomas. (U. S. T. A.) Colombia pág. 31.
- **UREÑA Y CURIMILMA** Nutrición De Leguminosas. Producción Agrícola. Cultivo de Fréjol. Grupo Noriega Editores México Primera Edición
- **GOLDBERG Kalik Arie** (2009). Cultivo y Manejo de Leguminosas. Pág. 8.

- **Estudio de la Cadena de Valor y potencialidades del Mercado de Fréjol.**
(FORCAFREJOL).
- **INIAP** (Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria)
- **MAGAP** (Ministerios de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca)
- **INEC** (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)

LINCOGRAFÍA

- http://html.rincondelvago.com/segmentacion-de-mercados_1.html
- www.monografias.com (2008)
- www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap3.pdf (2010)

ANEXOS

ANEXO N° 1

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

INSTRUMENTO N° 1

GUIA DE ENCUESTA DIRIGIDA A CONSUMIDORES

Le solicito su colaboración con la siguiente información, la cual tiene por objeto conocer su opinión acerca del consumo de fréjol.

Marque con una X sus respuestas.

1.- Dentro de su familia quienes consumen fréjol?

- a) Niños
- b) Jóvenes
- c) Adultos
- d) No consumen.....

2.- Con qué frecuencia consumen fréjol?

- a) Diario
- b) 3 veces a la semana
- c) 2 veces a la semana
- d) 1 vez a la semana
- e) No consumen

3.- ¿Cree usted que la producción local satisface la demanda de la población?

SI ()

NO ()

Por qué?.....

4.-Cuál de los siguientes productos que se indican a continuación compra habitualmente?

- a) Fréjol
- b) Habas
- c) Lenteja
- d) Arveja

5.- Qué cantidad de producto compra?

- a) 1 lb
- b) 2 lb
- c) 3 lb
- d) 5 lb

6.- Dónde adquiere usted esos productos?

- a) Tienda
- b) Mercado
- c) Supermercado
- d) Carro repartidor
- e) Pequeños productores

7.- Por qué adquiere esos productos en ese lugar?

- a) Facilidad de obtención
- b) Calidad
- c) Precio
- d) Ubicación

8.- Por qué razón prefiere el consumo de fréjol?

- a) Le gusta
- b) Ayudan a mantener la salud
- c) Se pueden combinar con otros productos
- d) Por su valor nutricional
- e) Por el precio de compra accesible

9.- Por qué medios de difusión le gustaría enterarse de los nuevos productos?

- a) Radio
- b) Televisión
- c) Prensa

10.-Qué tipo de presentación preferiría usted?

- a) Al vacío
- b) Bandejas
- c) Tarrinas

11.- ¿Si una nueva empresa procesadora de frejol cumple con las normas de calidad y precios justos, compraría usted el producto?

SI ()

NO ()

Por qué?

12.- Le gustaría que se cree en Urcuquí una empresa para el almacenamiento y procesamiento de frejol, con el objetivo de consolidar la producción, y obtener productos de calidad y de fácil acceso para el consumo?

SI ()

NO ()

Por qué?

DATOS TÉCNICOS:

Género: Femenino () Masculino () **EDAD:**

Parroquia:

Comunidad/Sector:

OBSERVACIONES:

.....
.....

Encuestador(a) :

Fecha:

ANEXO N° 2

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

INSTRUMENTO N° 2

GUIA DE ENCUESTA DIRIGIDA A AGRICULTORES

Le solicitó su colaboración con la siguiente información, la cual tiene por objeto conocer su opinión acerca de la producción de fréjol, para la construcción de una Empresa de Acopio y Comercialización de esta leguminosa.

Marque con una X sus respuestas.

1.- Qué cantidad de sus tierras las destina para el cultivo de fréjol?

- a) De 0 a menos de ½ ha.
- b) De ½ a menos de 1 ha.
- c) De 1 a menos de 2 ha.
- d) Menos de 2 ha.
- e) Mas de 2 ha.

2.- Qué cantidad obtiene en su producción de fréjol por hectárea?

- a) Kilos
- b) Quintales
- c) Toneladas

3.- La producción de fréjol que obtiene la vende en?

- a) Fincas
- b) Ferias locales
- c) Mercado mayorista

d) Comerciantes

4.- Cree usted que al precio que entrega su producción a los comerciantes o intermediarios es justo?

SI

NO

Por qué?

5.- Qué variedad de fréjol cultiva?

.....
.....
.....

6.- En qué época del año obtiene mayor producción de fréjol?

a) Invierno

b) Verano

c) Todo el año

7.- Considera usted que la técnica de cultivo que utiliza es?

a) Tecnificada

b) Semi tecnificada

c) Tradicional

8.- Existe un sitio de acopio donde usted conserve su producción para la venta posterior del producto?

SI

NO

Cuál?.....

9.- Estaría usted de acuerdo en vender su producción de fréjol a una empresa de acopio y comercialización que se ubicará en la ciudad de Urcuquí.

SI

NO

Por qué?.....

DATOS TÉCNICOS:

Nombre del Encuestado:

Genero: Femenino () Masculino () **EDAD:**

Nivel de instrucción:

Domicilio:

Parroquia:

Comunidad/Sector:

OBSERVACIONES:

.....
.....

Encuestador(a) :

Fecha: