



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

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

TEMA

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CHIFLES DE YUCA Y CAMOTE EN LA PARROQUIA SAN FRANCISCO, CANTÓN IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN
ECONOMÍA, MENCIÓN FINANZAS

AUTOR: ANGAMARCA, I. Wilmer P.
DIRECTOR: ING.VALLEJOS, Marcelo

Ibarra, Mayo, 2011

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto productivo, tiene por objeto realizar un estudio de factibilidad, para la creación de una empresa de producción y comercialización de chifles de yuca y camote en la Parroquia de San Francisco, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura, aprovechando que la población urbana marginal y rural cultiva estos productos agrícolas ancestrales de altísimo valor nutricional, que será motor de la gestión de la industrialización, y en el que se validara una tecnología que sea apta para ser transferida a pequeños y medianos productores interesados del Cantón o de la región, la misma que contara con una estructura de producción, administración y ventas que comercialice los productos agrícolas que actualmente demanda el mercado, además de definir las condiciones, volúmenes con el objetivo de satisfacer las necesidades. El desarrollo del marco teórico se basa en un análisis de la investigación bibliográfica de los aspectos contables, administración; de marketing que sustente el diseño y desarrollo temático de todas las etapas del proyecto. La segunda base que es el estudio de mercado se baso en una investigación de campo, mediante la aplicación de encuestas, entrevistas a productores y consumidores, de lo cual se logró recopilar importante información sobre la demanda, oferta, precios sobre todo nos permitió determinar la oportunidad de inversión al existir una demanda insatisfecha. La creación de la Empresa de Hecho se tomo en cuenta su localización, distribución, aspectos administrativos, objetivos de la organización, funciones y ventas se determina en la parte administrativa del proyecto en desarrollo. La venta de chifles de yuca y camote son productos sustitutos de la papa y el banano, el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) con el apoyo del Instituto de la Niñez y la Familia (INFA) cada día impulsan a mejorar la nutrición de la población ecuatoriana con publicidades como se debe alimentar a la personas. Este proyecto pretende en definitiva dar a conocer el potencial nutricional que tienen dichos productos que son cultivamos orgánicamente. El proyecto al ser rentable mejora las condiciones de vida de los involucrados, además garantiza permanencia en el tiempo, cuidado del medio ambiente a través de productos sanos y de calidad. Sin embargo, lo importante es abrir nuevos puestos de trabajo y permitiendo lograr un impacto positivo dentro de la empresa tanto social como financiero.

EXECUTIVE SUMMARY

The present productive project, has for object realizes an study's factibility, for the creation of a production company and commercialization of yucca snak and yam in Parroquia San Francisco, Canton Ibarra, Provincia de Imbabura, taking advantage of that the marginal and rural urban population cultivates these ancestral agricultural products of high nutritional value that will be motor of the administration of the industrialization, and in the one that a technology was validated that is capable to be transferred to small and medium interested producers of the Canton or of the region, the same one that had a production structure, administration and sales that it markets the agricultural products that at the moment demands the market, besides defining the conditions, volumes with the objective of satisfying the necessities. The development of the theoretical mark is based on an analysis of the bibliographical investigation of the countable aspects, administration; of marketing that sustains the design and thematic development of all the stages of the project. The second base that it is the market study you bases on a field investigation, by means of the application of surveys, interviews to producers and consumers, of that which was possible to gather important information on the demand, offer, and prices mainly allowed us to determine the investment opportunity when existing an unsatisfied demand. The creation of the Company in fact takes into account its localization, distribution, administrative aspects, objectives of the organization, functions and sales are determined in the administrative part of the project in development. The sale of yucca snack and yam are substitute products of the potato and the banana tree, the Ministry of Economic and Social Inclusion (MIES) with the support of the Institute of the Childhood and the Family (INFA) every day they impel to improve the Ecuadorian population's nutrition with publicities like it should be fed people. This project seeks in definitive to give to know the nutritional potential that has these products that are we cultivate organically. The proyect to the being profitable improvement the conditions of life of those involved, it also guarantees permanency in the time, care of the environment through healthy products and of quality. However, the important thing is to open new work positions and allowing achieving a positive impact inside the company so much social as financial

AUTORÍA

Yo, Wilmer Patrico Angamarca Ichao, portador de la cedula de ciudadanía N° 100275174-9, declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría y los resultados de la investigación son de mi responsabilidad, además que este trabajo no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.

Wilmer P. Angamarca I.

100275174-9

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por el egresado, Wilmer Patricio Angamarca Ichao para obtener el Título de INGENIERO EN ECONOMIA MENCIÓN FINANZAS, cuyo tema es: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CHIFLES DE YUCA Y CAMOTE EN LA PARROQUIA SAN FRANCISCO, CANTÓN IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA. Considero el presente trabajo reúne requisitos y meritos suficientes para ser sometido a la presentación publica y evaluación por parte del tribunal examinador que se digne.

En la ciudad de Ibarra a los.....días del mes.....del 2011

Firma

ING. COMERCIAL MARCELO VALLEJOS
DIRECTOR DE TESIS

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

Yo, Wilmer Patricio Angamarca Ichao , con cédula de ciudadanía Nro. 100275174-9, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) del trabajo de grado denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CHIFLES DE YUCA Y CAMOTE EN LA PARROQUIA SAN FRANCISCO, CANTÓN IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA.”, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERO EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS 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.

(Firma):

Nombre: Wilmer Angamarca

Cédula: 100275174-9

Ibarra, a los _____ días del mes de _____ de 20....



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:	DE	100275174-9	
APELLIDOS Y NOMBRES:	Y	Angamarca Ichao Wilmer Patricio	
DIRECCIÓN:		Barrio Santa Rosa del Tejar	
EMAIL:		MISTICOZ45@YAHOO.ES	
TELÉFONO FIJO:		TELÉFONO MÓVIL:	090356034/ 084014296

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	Estudio de Factibilidad la Creación de una Empresa Productores y Comercializadora de chifles de yuca y camote en la Parroquia San Francisco, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.
AUTOR (ES):	Wilmer Patricio Angamarca Ichao
FECHA: AAAAMMDD	2011-05-17
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniero en Economía Mención Finanzas.
ASESOR /DIRECTOR:	Ing. Com. Marcelo Vallejos.

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **WILMER PATRICIO ANGAMARCA ICHAO**, con cédula de ciudadanía Nro.**100275174-9**, en calidad de autor (a) (es) y titular (es) 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 143.

3. CONSTANCIAS

El (La) autor (a) (es) manifiesta (n) 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 (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los días del mes de de 20.....

EL AUTOR:

ACEPTACIÓN:

(Firma).....

(Firma)

.....
Nombre: Wilmer Angamarca
Vallejos
C.C.: 100275174-9
BIBLIOTECA

Nombre: Lic. Ximena
Cargo: JEFE DE

Facultado por resolución de Consejo Universitario _____

DEDICATORIA

A mis padres, a mis hermanos y mis abuelitos que han sabido guiarme por su abnegación, sacrificio incomparable y amor entregado forjaron en mí la responsabilidad para cumplir una de mis metas más importantes de mi vida, como es concluir con una extensa carrera universitaria, la misma que deja recuerdos muy especiales de mi época de estudiante. Me apoyaron en todo momento y a todas las personas que día a día me dieron una palabra de aliento para continuar.

Wilmer.

AGRADECIMIENTO

A Dios, porque con su infinita grandeza, ha guiado el sendero de mi vida, fortaleciendo con su luz en cada paso que doy.

El agradecimiento más especial a mis padres, hermanos y abuelitos que siempre me dieron el apoyo y fortaleza para culminar esta etapa tan importante de mi desarrollo profesional.

Mi sincera y eterna gratitud a la Universidad Técnica del Norte con su Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, forjadora principal de mi labor profesional.

A mis maestros que aportaron con ejemplo, pautas y guías en mi formación profesional.

Y el reconocimiento más especial a mi director de Trabajo de Grado, el Ing. Marcelo Vallejos, amigo y fiel testigo de mi lucha por superarme, quien con su experiencia, capacidad profesional hizo posible el desarrollo del presente trabajo.

Wilmer.

PRESENTACIÓN

La situación actual en nuestro país es la extrema pobreza que vive la gran mayoría de la población ecuatoriana debido a la crisis de económica que esta atravesando en la última década como: la crisis financiera y bancaria, corrupción, el incremento de precios de los productos de primera necesidad y entre otros.

Este escenario ha creado un marco de desconfianza, inseguridad y angustia de la población en general y de los más pobres en particular; en esta coyuntura es vital realizar acciones que ayuden a aliviar la situación de pobreza y a mejorar las condiciones de vida de los sectores marginales, rurales y urbano marginal.

Para dar cumplimiento a los objetivos de la investigación propuesta se desarrollaran los siguientes capítulos:

Capítulo I Diagnóstico situacional, el cual contiene antecedentes, ubicación geográfica y datos generales, objetivos del diagnostico general y específicos, aspectos importantes sobre los cuales se evaluaran los resultados obtenidos.

Capítulo II Marco Teórico, Recoge los principios teóricos de libros, folletos de instituciones públicas y privadas, Diccionarios, páginas web, acerca de la producción y comercialización de chifles de yuca y camote; conformación de una empresa de hecho, aspectos teóricos- científicos que sostienen los diversos planteamientos efectuados en el lapso de todo el proceso de diseño del proyecto productivo.

Capítulo III Estudio de Mercado, previamente se determinó la muestra poblacional para realizar la investigación de campo con encuestas y entrevistas, dirigidas a determinar la oferta y demanda, lo cual permitió

identificar la demanda potencial a satisfacer. También se realizaron los análisis de la comercialización y precios, en relación al servicio que se pretende brindar con el presente proyecto.

Capítulo IV Estudio Técnico, contiene la localización del proyecto, analizando la macro y micro localización de la empresa, estableciendo el diseño y distribución física; se da a conocer el flujograma de procesos, presupuesto técnico, tamaño de la empresa, vida útil, valoración de inversiones y financiamiento.

Capítulo V Análisis Financiero, se determina la inversión necesaria para la ejecución de este proyecto, se estableció las proyecciones de ingresos y egresos, los mismos que, harán posible la generación de los estados financieros a partir de los cuales se podrá realizar los correspondientes análisis financieros, para determinar la rentabilidad que genera el proyecto, así como su viabilidad financiera.

Capítulo VI Estructura Organizativa, contiene la propuesta de la creación de la empresa, especificando el alcance del proyecto, importancia, beneficiarios y sector económico de la empresa, objetivos y metas, descripción de la administración , requisitos para su formación y legalización, estructura organizacional, distribuciones de funciones y responsabilidades, organigrama estructural, detallando aspectos como: la misión, visión, políticas generales, principio y valores.

Capítulo VII Impactos del Proyecto, contiene el análisis de los principales impactos que genera la instalación y puesta en funcionamiento de la nueva empresa en los aspectos: educativo, económico, social, ambiental y empresarial. Finalmente, se da conocer las conclusiones y recomendaciones a las que se ha llegado de haber efectuado todas las fases del proceso de investigación.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
Portada.	i
Resumen Ejecutivo.	ii
Summarize Executive.	iii
Autoría.	iv
Certificación.	v
Cesión de derechos a la Universidad Técnica del Norte	vi
Autorización de Uso y Publicación a Favor de la Universidad Técnica del Norte	vii
Dedicatoria.	ix
Agradecimiento.	x
Presentación.	xi
Índice de General.	xiii
Índice de Cuadros.	xx

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.	27
ANTECEDENTES.	27
Localización geográfica y datos generales.	29
Actividades Económicas.	30
OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO.	30
Objetivo General.	30
Objetivos Específicos.	31
VARIABLES E INDICADORES.	31
Variables Diagnósticas.	32
Indicadores o subaspectos que definen las variables.	33
Variable: Talento humano.	33
Variable: Producción.	33
Variable: Comercialización.	33
Variable: Rentabilidad.	34
Variable: Oferta.	34
Variable: Demanda.	34

Variable: Servicio al cliente.	34
Variable: Competidores directo.	34
MATRIZ DE RELACIÓN.	35
MECÁNICA OPERATIVA.	37
Identificación de la población motivo de investigación queda identificada en los siguientes segmentos.	37
Identificación de las muestras.	37
INFORMACIÓN PRIMARIA.	39
INFORMACIÓN SECUNDARIA.	39
Evaluación de la Información:	40
Resultados de la encuesta dirigida a los productores de Camote de la Parroquia San Francisco y del Valle del Chota del Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.	40
Resultados de la encuesta dirigida a los productores de yuca de la Parroquia de Lita y del Valle del Chota del Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.	49
Resultados de la encuesta dirigida a consumidores de Chifles de Yuca de la ciudad de Ibarra, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.	58
Resultados de la encuesta dirigida a consumidores de Chifles de Camote de la ciudad de Ibarra, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.	64
Resultados de la entrevista dirigida a un experto en producción de camote.	70
Resultados de la entrevista dirigida a un experto en producción de yuca.	73
Resultados de la entrevista dirigida a un experto en comercialización de productos elaborados en base a la yuca y el camote.	77
DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO.	79

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO.	80
PRESENTACIÓN.	80
FUNDAMENTOS TEÓRICOS.	81
Yuca.	81
Clasificación botánica.	81
Clima.	82
Zonas comerciales y épocas de siembra.	82

Agronomía – variedades.	82
Semilla.	82
Manejo de la Plantación.	82
Preparación de terreno.	82
Siembra.	83
Fertilización.	83
Combate de malezas.	83
Plagas y enfermedades.	84
Cosecha.	84
CAMOTE.	84
Clasificación científica.	85
Descripción botánica.	85
Clima y suelo.	86
Cultivo.	86
Preparación del terreno.	86
Plantación.	87
Abonado.	88
Cosecha.	88
ASPECTO ADMINISTRATIVO.	89
Empresa.	89
Empresa de Hecho.	90
Objetivos de la Empresa de Hecho.	90
Importancia de la Empresa de Hecho.	91
Clasificación de las Empresas de Hecho.	91
Por la actividad que cumple.	92
Por el tamaño.	92
Por el sector al que pertenece.	92
Por la forma de organización del capital.	93
Constitución de la empresa.	93
Legislación Vigente.	93
Formación de una empresa de hecho.	94
Pasos de iniciación.	94
Las fases para el lanzamiento de una empresa.	95
ESTRUCTURA FORMAL DE LA EMPRESA DE HECHO.	95

Orgánico Estructural.	95
Orgánico Funcional.	96
REQUISITOS LEGALES PARA EL FUNCIONAMIENTO DE UNA EMPRESA.	96
ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA DE LA EMPRESA.	100
Administración.	100
Misión.	100
Visión.	101
ESTUDIO DE MERCADO.	101
Producto.	102
Oferta.	102
Demanda.	103
Precio.	103
Comercialización.	104
Publicidad.	104
Promoción.	104
Propaganda.	105
ESTUDIO TÉCNICO.	105
INGENIERÍA DEL PROYECTO.	106
Tecnología.	106
Recursos humanos.	106
Inversión.	106
ESTUDIO FINANCIERO.	107
Ingresos.	108
Gastos.	108
Costo.	109
Punto de Equilibrio.	110
Estado De Pérdidas y Ganancias.	111
Flujo de Caja.	112
Tasa de Rendimiento.	112
Valor Actual Neto (VAN)	112
Tasa interna de retorno (TIR.)	113
Beneficio/ costo.	114

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO.	115
PRESENTACIÓN.	115
IDENTIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS.	116
Productos principales.	116
Yuca.	116
Camote.	116
Productos secundarios.	116
MERCADO META.	118
SEGMENTO DE MERCADO.	119
IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA.	120
Proyección de la Demanda.	120
IDENTIFICACIÓN DE LA OFERTA.	124
Proyección de la Oferta.	124
BALANCE OFERTA DEMANDA.	127
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.	129
Conclusiones de la Investigación de Mercado.	129
PRECIOS.	130
PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS.	130
ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.	131

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO.	133
ASPECTO LEGAL.	
Creación de la Empresa.	133
Formación de la Empresa	133
Desarrollo de actividades.	134
MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.	135
Macrolocalización.	135
Microlocalización.	136

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA DE PRODUCCIÓN.	137
VENTAS.	138
PRESUPUESTO TÉCNICO.	139
Inversiones Fijas.	139
Espacio Físico.	139
Vehículo.	140
Maquinaria y Equipo.	140
Muebles y Enseres.	141
Equipo de computación y Oficina.	141
Activo Diferido.	142
Capital de Trabajo.	142
Resumen de la Inversión Total Requerida.	143
Financiamiento.	144
Talento Humano.	145

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO.	146
PRESENTACIÓN.	146
DETERMINACIÓN DE INGRESOS PROYECTADOS.	147
DETERMINACIÓN DE EGRESOS.	148
Costos de Producción.	148
Materia Prima Directa.	148
Mano de Obra Directa.	
Gastos Generales de Producción.	149
DETERMINACIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS.	150
Suministros y Materiales de Oficina.	153
Sueldos al Personal Administrativo.	153
Servicios Básicos.	155
DETERMINACIÓN DE GASTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS.	156
Sueldo del Personal de Ventas.	156
Mantenimiento y Combustible del Vehículo.	157
Publicidad.	157
Gastos Financieros.	158
Tabla de Amortización del Préstamo.	158

Resumen de Egresos Proyectados.	159
CÁLCULO DE LA TASA DE REDESCUENTO.	159
PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.	160
Estado de Situación Inicial.	160
Estado de Resultados Proyectados.	161
Flujo de Caja.	162
EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN VAN, TIR, BENEFICIO – COSTO.	163
Valor Actual Neto (VAN).	163
Tasa Interna de Rendimiento (TIR).	164
Índice de Rentabilidad.	164
Periodo de Recuperación.	165
Punto de Equilibrio.	166
Punto de Equilibrio en Ventas.	166

CAPÍTULO VI

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.	168
ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA.	168
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL.	168
Constitución.	168
Minuta de Constitución.	169
Escritura Pública.	169
MISIÓN.	170
VISIÓN.	170
PRINCIPIOS Y VALORES.	170
POLÍTICAS.	171
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE LA EMPRESA.	171
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAL.	172
Estructura Orgánica de la “Empresa Tubérculos Asociados”.	172
Estructura Funcional.	173
Nivel Legislativo.	173
Nivel Ejecutivo.	173
Nivel Asesor.	174
Nivel Auxiliar.	175

Nivel Operativo.	176
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO.	176
Requisitos para Obtener el RUC.	177
Requisito para Obtener la Patente Municipal.	177
Requisitos del permiso de funcionamiento en el Ministerio de Salud.	177

CAPÍTULO VII

IMPACTOS DEL PROYECTO.	178
PRINCIPALES IMPACTOS.	178
IMPACTOS EDUCATIVOS.	179
IMPACTOS ECONÓMICOS.	
IMPACTOS SOCIALES.	180
IMPACTOS AMBIENTALES.	181
IMPACTO EMPRESARIAL.	182
CONCLUSIONES	183
RECOMENDACIONES.	184
GLOSARIO.	186
BIBLIOGRAFÍA.	188
ANEXOS.	192

ÍNDICE DE TABLAS ESTADÍSTICAS DE LOS PRODUCTORES DE CAMOTE

Nº	TÍTULO	Pág.
1	Edad	40
2	Género	41
3	Instrucción	41
4	Experiencia	42
5	Capacitación	42
6	Materia Prima	43
7	Insumos	44
8	Procesos	44
9	Mano de Obra	45

10	Ciclo de Producción	45
11	Presentación del Producto	46
12	Costo.	47
13	Margen de utilidad y Nivel de Rentabilidad	47
14	Inversión	48
15	Tipos de Clientes	48
16	Competidores	49

ÍNDICE DE TABLAS ESTADÍSTICAS DE LOS PRODUCTORES DE YUCA

Nº	TÍTULO	Pág.
17	Edad	50
18	Género	50
19	Instrucción	51
20	Experiencia	51
21	Capacitación	52
22	Materia Prima	53
23	Insumos	53
24	Procesos	54
25	Mano de Obra	54
26	Ciclo de Producción	55
27	Presentación del Producto	55
28	Costo.	56
29	Margen de utilidad y Nivel de Rentabilidad	56
30	Inversión	57
31	Tipos de Clientes	57
32	Competidores	58

ÍNDICE DE TABLAS ESTADÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES DE CHIFLES DE YUCA

Nº	TÍTULO	Pág.
33	Género	59
34	Edad	59
35	Consumo	60

36	Adquisición	60
37	Tiempo	61
38	Peso	61
39	Forma de Adquisición	62
40	Precio	62
41	Propiedades Nutritivas	63
42	Lugar de Adquisición	63
43	Creación de la Empresa	64

ÍNDICE DE TABLAS ESTADÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES DE CHIFLES DE CAMOTE

Nº	TÍTULO	Pág.
44	Género	64
45	Edad	65
46	Consumo	65
47	Adquisición	66
48	Tiempo	66
49	Peso	67
50	Forma de Adquisición	67
51	Precio	68
52	Propiedades Nutritivas	68
53	Lugar de Adquisición	69
54	Creación de la Empresa	69

ÍNDICE DE GRÁFICOS ESTADÍSTICOS DE LOS PRODUCTORES DE CAMOTE

Nº	TÍTULO	Pág.
1	Edad	40
2	Género	41
3	Instrucción	41
4	Experiencia	42
5	Capacitación	42
6	Materia Prima	43

7	Insumos	44
8	Procesos	44
9	Mano de Obra	45
10	Ciclo de Producción	45
11	Presentación del Producto	46
12	Costo.	47
13	Margen de utilidad y Nivel de Rentabilidad	47
14	Inversión	48
15	Tipos de Clientes	48
16	Competidores	49

ÍNDICE DE GRÁFICOS ESTADÍSTICOS DE LOS PRODUCTORES DE YUCA

Nº	TÍTULO	Pág.
17	Edad	50
18	Género	50
19	Instrucción	51
20	Experiencia	51
21	Capacitación	52
22	Materia Prima	53
23	Insumos	53
24	Procesos	54
25	Mano de Obra	54
26	Ciclo de Producción	55
27	Presentación del Producto	55
28	Costo.	56
29	Margen de utilidad y Nivel de Rentabilidad	56
30	Inversión	57
31	Tipos de Clientes	57
32	Competidores	58

ÍNDICE DE GRÁFICOS ESTADÍSTICOS DE LOS CONSUMIDORES DE CHIFLES DE YUCA

Nº	TÍTULO	Pág.
33	Género	59

34	Edad	59
35	Consumo	60
36	Adquisición	60
37	Tiempo	61
38	Peso	61
39	Forma de Adquisición	62
40	Precio	62
41	Propiedades Nutritivas	63
42	Lugar de Adquisición	63
43	Creación de la Empresa	64

ÍNDICE DE GRÁFICOS ESTADÍSTICOS DE LOS CONSUMIDORES DE CHIFLES DE CAMOTE

Nº	TÍTULO	Pág.
44	Género	64
45	Edad	65
46	Consumo	65
47	Adquisición	66
48	Tiempo	66
49	Peso	67
50	Forma de Adquisición	67
51	Precio	68
52	Propiedades Nutritivas	68
53	Lugar de Adquisición	69
54	Creación de la Empresa	69

ÍNDICE DE CUADROS ESTADÍSTICOS

Nº	TÍTULO	Pág.
1	Tamaño del Mercado	119
2	Perfil del Consumidor Variables para Segmentar el Mercado	119
3	Demanda Histórica de la Yuca del Cantón Ibarra.	121
4	Demanda Histórica de la Yuca en Gramos del Cantón Ibarra.	121
5	Demanda Futura de la Yuca del Cantón Ibarra.	122
6	Demanda Histórica del Camote del Cantón Ibarra.	122

7	Demanda Histórica del Camote Gramos del Cantón Ibarra.	123
8	Demanda Futura de Camote Gramos del Cantón Ibarra.	123
9	Oferta Histórica de la Yuca del Cantón Ibarra.	124
10	Oferta Histórica de la Yuca Gramos del Cantón Ibarra.	125
11	Oferta Futura de la Yuca del Cantón Ibarra.	125
12	Oferta Histórica del Camote del Cantón Ibarra.	126
13	Oferta Histórica del Camote Gramos del Cantón Ibarra.	126
14	Oferta Futura de Camote del Cantón Ibarra.	127
15	Balance oferta – Demanda Histórica del Camote del Cantón Ibarra.	127
16	Balance Oferta – Demanda Histórica de la Yuca del Cantón Ibarra en Gramos	127
17	Balance Oferta – Demanda Futuros de la Yuca en Fundas 80 Gr.	128
18	Balance Oferta – Demanda Futuros del Camote en Fundas 80 Gr.	128
19	Nomina de Socios	134
20	Distribución de la Planta	138
21	Maquinara y Equipos	140
22	Muebles y Enseres	141
23	Equipo de Computación y Oficina.	141
24	Resumen de la Inversión en Activos Fijos.	142
25	Gastos de Constitución y Puesta en Marcha.	142
26	Capital de Trabajo.	143
27	Inversión Requerida.	144
28	Financiamiento	144
29	Talento Humano	145
30	Cálculo de Producción	147
31	Cálculo del Precio	147
32	Cálculo de los Ingresos	148
33	Proyección de Materia Prima Directa	149
34	Requerimiento Mano de Obra	149
35	Requerimiento Materiales Indirectos	150
36	Requerimiento de Servicios Básicos	151
37	Amortización Gastos de Constitución	151
38	Depreciación Activos Fijos	152
39	Resumen de Gastos Generales de Producción	153

40	Resumen de Costos de Producción	153
41	Suministros y Material de Oficina	154
42	Proyección del Salario básico Unificado	155
43	Proyección del Gasto Total Personal Administrativo	155
44	Gastos Servicios Básicos de Administración	155
45	Resumen de Gastos Administrativos	156
46	Proyección del Salario Básico Unificado	156
47	Proyección del Gasto Total del Personal de Ventas	157
48	Mantenimiento y Combustible del Vehículo	157
49	Gasto Publicidad	158
50	Resumen de Gastos de Ventas	158
51	Tabla de Amortizaciones	159
52	Resumen de Egresos Proyectados	159
53	Tasa de Redescuento.	160
54	Estado de Situación Inicial	160
55	Estado de Pérdidas y Ganancias.	161
56	Flujo de Caja	162
57	Valor Actual neto	163
58	Tasa Interna de Rendimiento	164
59	Punto de Equilibrio en Ventas	167
60	Matriz de Impactos.	179
61	Matriz de Impactos Educativos.	179
62	Matriz de Impactos Económicos.	180
63	Matriz de Impactos Sociales.	181
64	Matriz de Impactos Ambientales.	181
65	Matriz de Impactos Empresariales.	182

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Nº	TÍTULO	Pág.
1	Ciudad de Ibarra y sus Parroquias	29
2	Provincia de Imbabura y Cantones	136
3	Microlocalización Barrio Santa Rosa del Tejar.	137
4	Maquinaria para la Elaboración de Chifles.	137

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. ANTECEDENTES

El presente proyecto, pretende establecer los resultados que determinen la factibilidad de oferta en el mercado local los chifles de yuca y camote, que permitan identificar las potencialidades de promoción y difusión de estos tipos de productos agrícolas en la Parroquia de San Francisco, Cantón Ibarra.

La situación económica actual por la que se atraviesa nuestro país, hace que surjan nuevas ideas de cómo lograr la producción y comercialización de chifles de yuca y camote, es así que con este proyecto se pretende no solo hacer el estudio de creación de la empresa, sino también buscar nuevos canales de distribución que permitan realizar una correcta comercialización de este tipo de productos.

El camote es utilizado desde hace por lo menos 8.000 años en Ayacucho, empezando el periodo formativo o en las sociedades agricultoras alfareras a ser conocidas como planta selvática, en el tiempo se transformó en cultivo doméstico en la época prehispánica. Se encuentran representaciones en la cerámica precolombina, su importancia viene confirmada por la costumbre de enterar dichas raíces tuberosas en las tumbas.

La yuca es una especie de origen americano, los restos macroscópicos de yuca encontrados en Perú desde cerca de 800 años A.C. en adelante. Se han encontrado en perfecta conservación raíces de yuca en tumbas de incas, también aparecen en representaciones pintorescas de cerámicas de culturas precolombinas.

La provincia de Imbabura caracterizada por el nivel agrícola, esta constituida por los mejores lugares para el cultivo en diversos frutos, la yuca y el camote son productos cultivados en las zonas del Valle del Chota, la Parroquia de Lita y en la Parroquia de San Francisco de manera adecuada; no solo debido a la forma de cultivo sino también a sus beneficios nutricionales y curativos, por lo cual se a convertido en plantas vendibles dentro del mercado interno.

Debido a las propiedades que contiene la yuca y el camote, en la Provincia de Imbabura y en especial en los lugares ya mencionados donde se desarrolla el presente proyecto cuenta con estos tres sitios un promedio de 20 hectáreas de camote y 40 hectáreas de yuca en donde estos cultivos en gran parte se realiza en forma tradicional.

Finalmente, la inversión de estos cultivos es baja, esto dependerá de que si el productor cuenta con la ayuda de un agrónomo especialista y la manera de cultivar, que no se elevan los costos por la mano de obra. Por lo tanto, la rentabilidad es considerable debido a que el agricultor, no solo recupera su inversión, sino que obtiene una excelente utilidad; todo esto depende si los productos son de calidad, por lo cual los principales competidores directos, indirectos, los tipos de mercados permitirá mirar la viabilidad de los chifles de yuca y camote en mercado ecuatoriano.

1.1.1. Localización geográfica y datos generales

Los cultivos de yuca y camote en encuentra ubicados en la Parroquia de Lita, Parroquia San Francisco y en el Valle del Chota, son conocidas por sus tierras fértiles , aquí también se cultiva el frejol, trigo, cebada, papas, arveja, maíz, morocho, caña para producir panela

teniendo baja rentabilidad económica en algunos de estos productos; estos tres lugares de cultivo han logrado penetrarse a todos los mercados internos aun teniendo un bajo precio por estos productos agrícolas; siendo así estas zonas de gran utilidad para implantar la producción de yuca y camote, plantas que conservan el medio ambiente ya que es cultivada sin ningún químico que contamine la capa de ozono, lo cual genera fuentes de trabajo que pueden desempeñar tanto mujeres como hombres.

ILUSTRACIÓN N°



FUENTE: IMI, Cooperación Técnica Belga
ELABORADO: Autor.

Según el último censo del 2001, en el cantón Habitan 153.256 personas, de los cuáles 116.523 habitan en el sector urbano y 36.733 en el sector rural, que en porcentaje corresponde al 76,03 % y 23,97 % respectivamente. El 51,41% corresponde a mujeres y 48,59% a hombres. Distribuidas de la siguiente manera:

**CUADRO Nº 1
CENSO POBLACIÓN AL 2001 DEL CANTÓN IBARRA**

PARROQUIAS	TOTAL		HOMBRES		MUJERES	
TOTALES:	153,256	100%	74,469	48,59	78,787	51,41
POBLACIÓN URBANA	108,535	70,82	52,148	34,03	56,387	36,79
URBANO (CABECERA CANTONAL)	108,535	70,82	52,148	34,03	56,387	36,79
POBLACIÓN RURAL	44,721	29,18	22,321	14,58	22,4	14,62
PARROQUIAS RURALES	36,733	23,97	18,398	12	18,335	11,97
PERIFERIA (CABECERA CANTONAL)	7,988	5,21	3,923	2,56	4,065	2,65

FUENTE: Ilustre Municipio de Ibarra 2005.

ELABORADO: Autor.

1.1.2. Actividades Económicas

La economía familiar de las zonas de intervención al igual que de sus periferias y de las zonas rurales, esta compuesta por diversidad actividades, ya que la fuerza de trabajo no solo constituyen los padres sino también las madres y sus hijos.

En relación a los ingresos que se genera, no todos son de tipo monetario, existen actividades que contribuyen en su mayoría al autoconsumo, como es el caso de la agricultura y la ganadería en menor proporción.

**CUADRO Nº2
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DEL CANTÓN IBARRA**

ACTIVIDAD	PEA TOTAL	PEA EN %
Comercio, hoteles y restaurantes	13.635	22.69
Agricultura, ganadería, caza, selvicultura y pesca	9.940	16.54
Industrias Manufactureras	8250	13.73
Servicios comunales, sociales, salud y personales	7.685	12.79
Construcción	4.412	7.35
Otros	10.674	17.77
No declarado	5.171	8.61
Trabajadores nuevos	315	0.52
TOTAL	60.082	100%

FUENTE: Ilustre Municipio de Ibarra 2005.
ELABORADO: Autor.

Corresponde directamente a la población que participa en el comercio, agricultura, industria manufacturera, servicios comunales, construcción, entre otros que integran grupos económicos específicos que se describe el cuadro anterior.

1.2. OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO.

1.2.1. Objetivo General

Analizar el sistema de producción y comercialización de los chifles de yuca y camote por los productores de las Parroquias de Lita, Parroquia San Francisco y de la Comunidad del Valle del Chota del cantón Ibarra, a fin determinar sus fortalezas y debilidades.

1.2.2. Objetivos específicos.

- Identificar la calidad del talento humano que cultivan los productos agrícolas.
- Establecer la disponibilidad de producción de yuca y camote en el área de influencia.
- Determinar las formas de comercializar los chifles de yuca y camote.
- Establecer los niveles de rentabilidad de la producción y comercialización de chifles de yuca y camote.
- Realizar un estudio de mercado para fijar la cantidad de oferta y demanda que existe actualmente.
- Determinar el grado de satisfacción del cliente.

- Definir los competidores directos e indirectos que tendrá la empresa productora y comercializadora de chifles de yuca y camote.

1.3. VARIABLES E INDICADORES.

1.3.1. Variables diagnósticas.

Para fines de la presente investigación se han identificado las siguientes variables, con sus respectivos indicadores los mismos que permitirán un análisis minucioso:

- Talento humano
- Producción
- Comercialización
- Rentabilidad
- Oferta
- Demanda
- Servicio al cliente
- Competidores directos

1.3.2. Indicadores o subaspectos que definen las variables.

1.3.2.1. Variable: Talento humano.

- Nivel de educación
- Actividad productiva
- Capacitación
- Experiencia

1.3.2.2. Variable: Producción.

- Materia prima
- Insumos
- Procesos
- Mano de obra
- Tipos de productos

1.3.2.3. Variable: Comercialización.

- Tipo de mercado
- Precio de venta
- Puntos de venta
- Formas de comercialización
- Presentación del producto
- Cultura de consumo

1.3.2.4. Variable: Rentabilidad.

- Costos
- Margen de utilidad
- Manejo de inventarios
- Inversión
- Nivel de rentabilidad

1.3.2.5. Variable: Oferta.

- Datos estadísticos
- Estimaciones de la posible oferta actual
- Determinar el precio del producto.

1.3.2.6. Variable: Demanda.

- Datos estadísticos
- Estimaciones de la demanda

- Tipos de clientes

1.3.2.7. Variable: Servicio al cliente.

- Satisfacción
- Calidad
- Gusto preferencia

1.3.2.8. Variable: Competidores directos.

- Competidores directos
- Fortalezas de la competencia
- Promoción

1.4. MATRIZ DE RELACIÓN

**CUADRO N°3
MATRIZ DE RELACIÓN**

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
Identificar la calidad del talento humano que cultivan los productos agrícolas.	Talento humano	Nivel de educación Actividad productiva Capacitación Experiencia	Primaria Primaria Primaria Primaria	Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta
Establecer la disponibilidad de producción de camote y yuca en el área de influencia.	Producción	Materia prima Insumos Procesos Mano de obra Tipos de productos	Primaria Primaria Primaria Primaria Primaria	Encuesta Entrevista, opinión de los expertos. Encuestas Encuestas Encuestas
Determinar las formas de comercializar de los chifles de camote y yuca.	Comercialización	Tipo de mercado Precio de venta Puntos de venta Formas de comercialización Presentación del producto Cultura de consumo	Primaria Primaria Primaria Primaria Primaria Primaria Primaria	Encuestas Encuestas Encuesta Entrevista, opinión de un experto. Entrevista Encuesta

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
Establecer los niveles de rentabilidad de la producción y comercialización de chifles de camote y yuca.	Rentabilidad	Costos Margen de utilidad Manejo de inventarios Inversión Nivel de rentabilidad	Primaria Primaria Primaria Primaria Primaria	Encuesta Encuesta, entrevista Encuesta, entrevista Encuesta, entrevista
Realizar un estudio de mercado para fijar la cantidad de oferta y demanda que existe actualmente.	Oferta Demanda	Datos estadísticos Estimaciones de la posible oferta actual Determinar el precio del producto. Datos estadísticos Estimaciones de la demanda Tipos de clientes.	Secundaria Primaria Primaria Secundaria Primaria Primaria	Documental Encuesta Encuesta Documental Encuesta Encuesta
Determinar el grado de satisfacción del cliente.	Servicio al cliente	Satisfacción Calidad Gusto preferencia	Primaria Primaria primaria	Encuesta Encuesta Encuesta
Definir los competidores directos e indirectos que tendrá la empresa productora y comercializadora de chifles de camote y yuca.	Competidores directos	Competidores directos Fortalezas de la competencia Promociones	Primaria Primaria Primaria	Encuesta Encuesta Encuesta

1.5. MECÁNICA OPERATIVA

1.5.1. Identificación de la población motivo de investigación queda identificada en los siguientes segmentos:

- Población de productores de yuca de la Parroquia de Lita cantón Ibarra, asciende a un total de 310 de acuerdo a un sondeo previo de investigación directa.
- Población de agricultores de yuca del Valle del Chota correspondiente a la Parroquia de Ambuquí existe 200 agricultores de dicho producto.
- La población de los productores de yuca llegan a ser 110 de la Parroquia San Francisco del Cantón Ibarra.
- Se escogió a dos expertos en producción de yuca y camote. Dos técnicos en la comercialización de chifles de la ciudad de Ibarra

1.5.2. Identificación de las muestras.

- **Productores de Camote.**

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

$$n = \frac{110 * (1.96)^2 * 0.25}{(0.05)^2(110 - 1) + (1.96)^2 * 0.25}$$

$$n = 86$$

- **Productores de Yuca.**

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

$$n = \frac{200 * (1.96)^2 * 0.25}{(0.05)^2(200 - 1) + (1.96)^2 * 0.25}$$

$$n = 132$$

- **Posibles consumidores de chifles de yuca y camote.**

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

$$n = \frac{60.085 * (1.96)^2 * 0.25}{(0.05)^2(60.085 - 1) + (1.96)^2 * 0.25}$$

$$n = 382$$

1.6. INFORMACIÓN PRIMARIA.

Esta técnica de investigación ha sido de gran ayuda para el desarrollo del presente estudio a continuación presentamos los tipos de información que se han utilizado:

1.6.1. Encuestas.

Las encuestas se las aplicó a los agricultores de yuca y camote de las zonas ya mencionadas.

1.6.2. Entrevistas.

Las entrevistas dirigidas a dos expertos agrónomos en producción de yuca y camote del Instituto Nacional Autónomos de Investigación Agropecuarias del Ecuador.

1.6.3. Información Secundaria.

Dentro de esta información se ha utilizado los siguientes instrumentos que de igual manera son de gran ayuda para el desarrollo del proyecto.

1. Bibliografía especializada en diseño y evaluación de proyectos.
Internet
2. Folletos publicación por el INEN y el MAGAP
3. Folletos publicados por Ilustre Municipio de Ibarra y MIES.

1.6.4. Evaluación de la Información:

Se ordeno y clasifico la información obtenida aplicando la técnica estadística de tabulación de datos, mediante el sistema de conteo, verificación, frecuencias y análisis en cada una de las preguntas formulas, así:

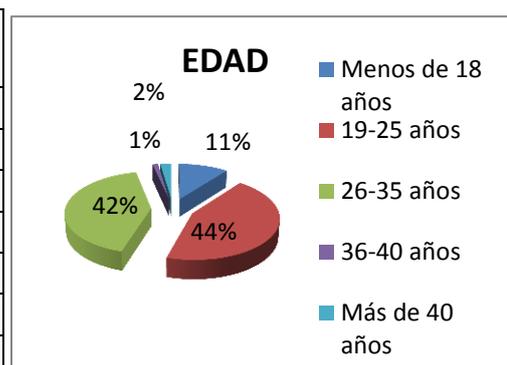
1.6.4.1. Resultados de la encuesta dirigida a los productores de Camote de la Parroquia San Francisco y del Valle del Chota del Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.

a. Edad

TABLA N°1

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Menos de 18 años	9	10%
19-25 años	38	44%
26-35 años	36	42%
36-40 años	1	1%
Más de 40 años	2	2%
TOTAL	86	100%

GRÁFICO N°1



FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

ANÁLISIS: Las edades de los productores de Camote, fluctúan entre los 18 a 25 años de edad, es una población bastante joven que recién ha iniciado esta actividad ellos aseguran una gran producción en un futuro inmediato. Existe una minoría de encuestados en que su edad es mayor de 40 años, cuya actividad agrícola se a hecho tradicional.

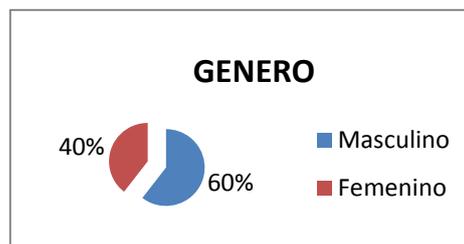
b. Género

TABLA N°2

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Masculino	52	60%
Femenino	34	40%
TOTAL	86	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°2



ANÁLISIS: Se puede apreciar que la mayor parte productores encuestados son de sexo masculino, lo cual hace ver que el cultivo del camote tiene mayor interés por parte de la población masculina. Un portaje bajo esta dado por el sexo femenino, en donde ellas realizan mucha de las veces el proceso de cultivo y también el de cosecha (corte y limpieza)

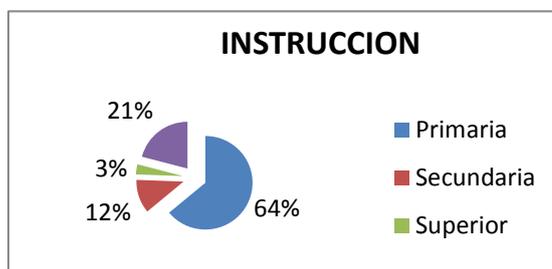
c. Instrucción

TABLA N°3

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Primaria	55	64%
Secundaria	10	12%
Superior	3	3%
Ninguna	18	21%
TOTAL	86	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°3



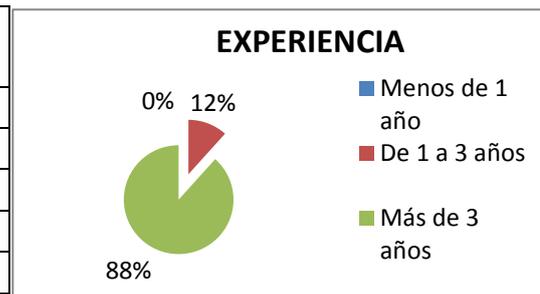
ANÁLISIS: El nivel de preparación de los productores investigados, en su mayor parte tiene grado primario, lo cual hace ver la necesidad de incorporar capacitaciones en cuanto al manejo del suelo y técnicas de cultivo para lograr mejorar su actividad productiva. Existen porcentajes minoritarios en cuando al nivel secundario, superior y ningún nivel de educación son aquellos que superen más de 40 años de edad exactamente.

d. Experiencia

TABLA N°4

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Menos de 1 año	0	0%
De 1 a 3 años	10	12%
Más de 3 años	76	88%
TOTAL	86	100%

GRÁFICO N°4



FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

ANÁLISIS: La mayoría de los productores investigados tiene más de 3 años de experiencia en el cultivo del camote. Existen un porcentaje minorista de productores que tienen conocimientos agrícolas de este cultivo estas personas son venideras de otras lugares del país.

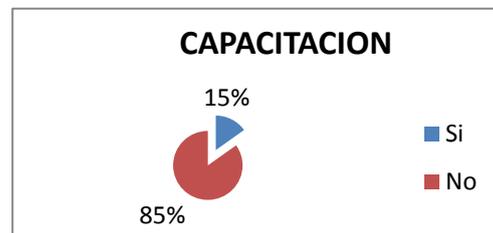
Indicador: Capacitación

1. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación en esta actividad económica

TABLA N°5

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	13	15%
No	73	85%
TOTAL	86	100%

GRÁFICO N°5



FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

ANÁLISIS: Un porcentaje alto de los agricultores de camote no han tenido capacitaciones de entidades públicas como privadas. A demás un número pequeño, ha tenido capacitaciones por parte del Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias de la estación Experimental del Austro (INIAP) por que pertenecen a una sociedad de agricultores de camote en la Parroquia de San Francisco.

Indicador: Materia prima

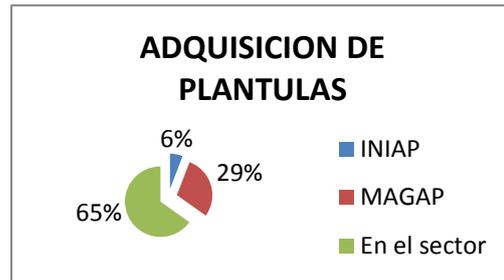
2. ¿Dónde adquiere las plántulas de camote?

TABLA N°6

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
INIAP	5	6%
MAGAP	25	29%
En el sector	56	65%
TOTAL	86	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°6



ANÁLISIS: Gran parte de los productores investigados adquieren sus plántulas en la Parroquia de San Francisco. Existe un porcentaje pequeño que adquiere en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. A demás, otra parte adquiere en las oficinas del Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, todo esto esta ubicado en la ciudad de Ibarra.

Indicador: Insumos

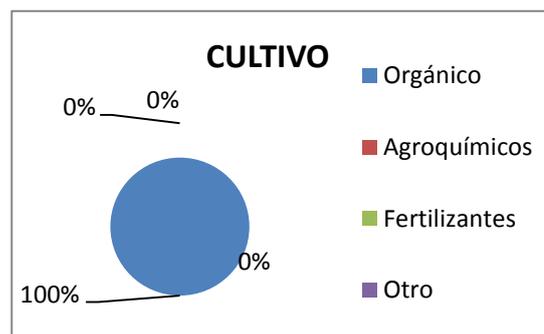
3. El cultivo del camote lo realiza a través de:

TABLA N°7

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Orgánico	86	100%
Agroquímicos	0	0%
Fertilizantes	0	0%
Otro	0	0%
TOTAL	86	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°7



ANÁLISIS: La totalidad de agricultores encuestados en sus cultivos utilizan abonos orgánicos: aves de coral, animales menores, semovientes el cultivo es totalmente orgánico, ellos tienen un respeto al medio ambiente, en conclusión es un cultivo ecológico.

Indicador: Procesos

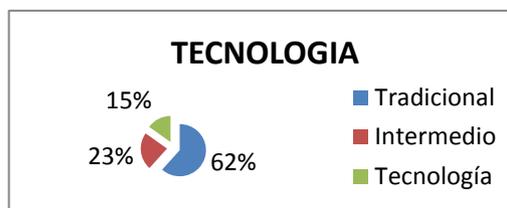
4. ¿La tecnología utilizada para la producción del camote es?

TABLA N°8

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Tradicional	53	62%
Intermedio	20	23%
Tecnología	13	15%
TOTAL	86	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°8



ANÁLISIS: A los productores de camote utilizan una tecnología tradicional esto es por falta de ingresos económicos. Existen un número pequeño que si utiliza procesos tecnológicos por que han recibido capacitación. A demás un porcentaje muy pequeño utiliza tecnologías modernas por que son profesionales en el área agrícola.

Indicador: Mano de Obra

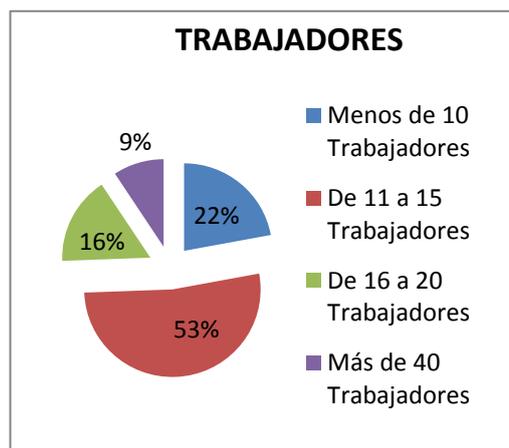
5. ¿Cuántos trabajadores tienen para el cultivo del camote por hectárea?

TABLA N°9

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Menos de 10 Trabajadores	19	22%
De 11 a 15 Trabajadores	45	52%
De 16 a 20 Trabajadores	14	16%
Más de 40 Trabajadores	8	9%
TOTAL	86	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°9



ANÁLISIS: La mayoría de productores utilizan 11 a 15 trabajadores por hectárea por que ellos cosechan y almacenan, en cambio los que utilizan

menos de 10 trabajadores recolecta el producto y van a la venta a los diferentes mercados de la ciudad. Los que utilizan varias personas que trabajan en todo el ciclo productivo del camote en las diferentes haciendas agropecuarias de la zona.

Indicador: Ciclo de producción

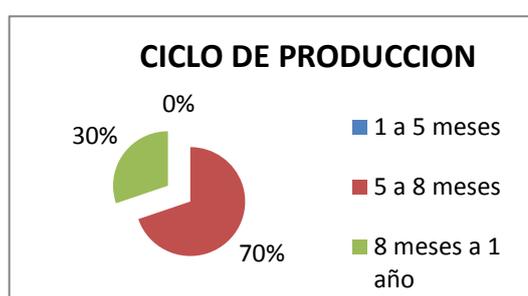
6. ¿Qué ciclo de cultivo tiene el camote?

TABLA N°10

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
1 a 5 meses	0	0%
5 a 8 meses	60	70%
8 meses a 1 año	26	30%
TOTAL	86	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°10



ANÁLISIS: La gran parte de los agricultores investigados nos hace conocer que el ciclo del camote es de 5 a 8 meses, depende mucho de la variedad, que este listo para su venta pero hay clases de camote que pueden salir más rápido para el consumo pero no tienen mucha demanda satisfactoria en el mercado. El camote morado y el blanco esta dentro del rango ya estudiado. Existe un porcentaje menor que el producto se demora de 8 a 1 año esta clase de camote se utiliza para la elaboración de conversas y esta destinado al mercado Peruano y Colombiano.

Indicador: Presentación del producto.

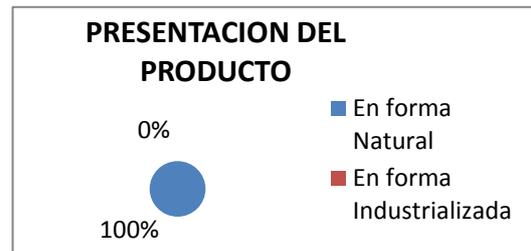
7. ¿Cómo presenta al producto con la finalidad de ser vendido?

TABLA N°11

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
En forma Natural	86	100%
En forma Industrializada	0	0%
TOTAL	86	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°11



ANÁLISIS: La totalidad de los productores de camote presentan al producto forma natural para su venta, porque no tienen suficiente capital para industrializar y tener un producto con valor agregado para el consumo humano, realizando dicho proceso tendrían grandes utilidades.

Indicador: Costo

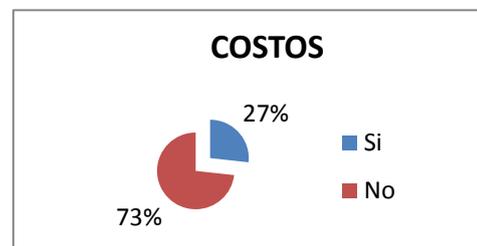
8. ¿Lleva registro para determinar todos los ingresos y gastos de su cultivo?

TABLA N°12

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	23	27%
No	63	73%
TOTAL	86	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°12



ANÁLISIS: Los productores investigados no llevan registro de ingresos y egresos por falta de capacitación en el área de la contabilidad. Existe un porcentaje pequeño que lleva registros contables ellos son las grandes haciendas ubicadas en la zona de la Parroquia de San Francisco, Valle del Chota y sus alrededores.

Indicador: Margen de utilidad y Nivel de rentabilidad

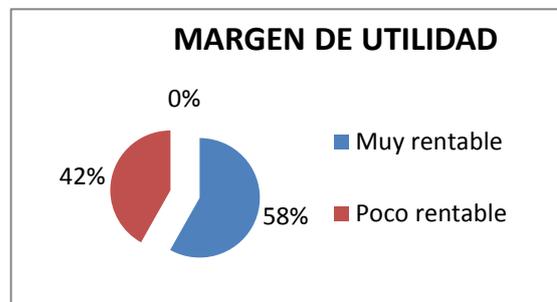
9. ¿El cultivo del camote es una actividad?

TABLA N°13

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Muy rentable	50	58%
Poco rentable	36	42%
Intrascendente	0	0%
TOTAL	86	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°13



ANÁLISIS: La mayoría de los agricultores encuestados están satisfechos por la actividad que realizan, es muy rentable por que han adquirido propiedades para seguir con la producción de camote, han proporcionado la educación a sus hijos, que en la actualidad son excelentes profesionales. Existe una pequeña minoría que el cultivo no es rentable por que hoy en día se a perdido la costumbre del consumo.

Indicador: Inversión

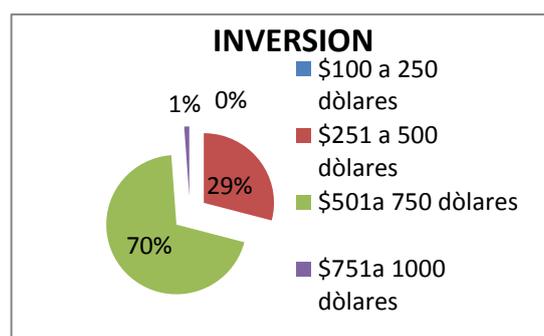
10. ¿Cuánto invierte en una hectárea de camote?

TABLA N°14

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
\$100 a 250 dólares	0	0%
\$251 a 500 dólares	25	29%
\$501a 750 dólares	60	70%
\$751a 1000 dólares	1	1%
TOTAL	86	100%

FUENTE: Encuesta, mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°14



ANÁLISIS: Los productores de camote invierten en cada hectárea 501 a 750 dólares americanos en adquisición de plántulas, mano de obra (número de trabajadores), tecnología, entre otros. Existe un porcentaje minorista que cultivan con ayuda de las familias mediante mingas en la

siembra, mantenimiento y en la cosecha; la mayor inversión esta en la alimentación de las personas que trabajan en los cultivos.

Indicador: Tipos de clientes

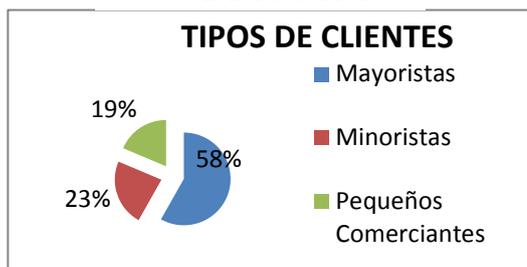
11. Usted a quien vende el producto; a clientes:

TABLA N°15

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Mayoristas	50	58%
Minoristas	20	23%
Pequeños Comerciantes	16	19%
TOTAL	86	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°15



ANÁLISIS: Más de la mitad de agricultores vende a los comerciantes mayoristas en los mercados locales para vender en otros lugares a nivel nacional. Existen un porcentaje pequeño de productores que venden sus productos a comerciantes minoristas y pequeños comercia.

Indicador: Competidores

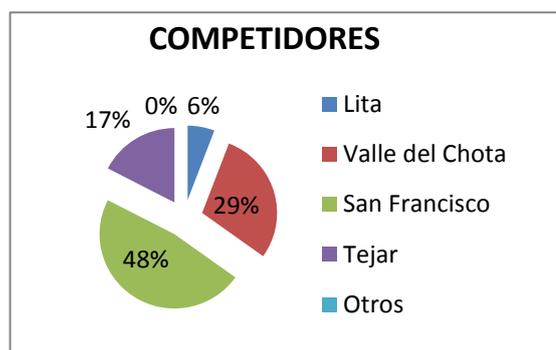
12. ¿Cuáles son sus principales competidores?

TABLA N°16

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Lita	5	6%
Valle del Chota	25	29%
San Francisco	41	48%
Tejar	15	17%
Otros	0	0%
TOTAL	86	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICO N°16



ANÁLISIS: La mayor producción de camote se da en Parroquia de San Francisco a las afueras de la ciudad de Ibarra, seguida del Valle del

Chota. Un porcentaje pequeño del Tejar y Lita estos son los mayores productores de camote de la Provincia de Imbabura. Estos son lugares estratégicos para adquirir dicho producto.

1.6.4.2. **Resultados de la encuesta dirigida a los productores de yuca de la Parroquia de Lita y del Valle del Chota del Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.**

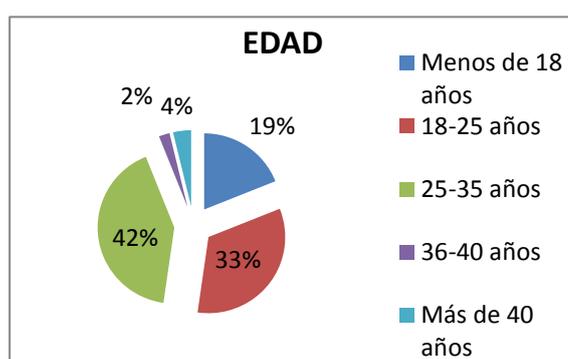
DATOS INFORMATIVOS.

a. Edad

TABLA N°17

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Menos de 18 años	25	19%
18-25 años	44	33%
25-35 años	55	42%
36-40 años	3	2%
Más de 40 años	5	4%
TOTAL	132	100%

GRÁFICO N°17



FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

ANÁLISIS: Las edades de los agricultores dedicados a la producción de la yuca, oscilan entre los 25 a 35 años de edad, es una población madura. Existe un porcentaje de productores jóvenes que recién han iniciado la actividad agrícola. Existen un porcentaje pequeño que son menores de 18 años, son los hijos de los agricultores.

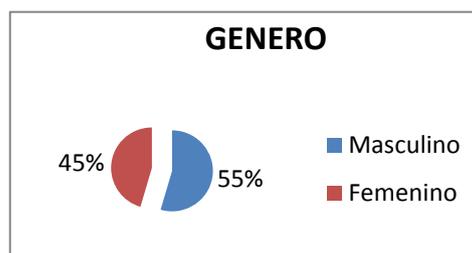
b. Género

TABLA N°18

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Masculino	72	55%
Femenino	60	45%
TOTAL	132	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°18



ANÁLISIS: Se puede considerar que la mayor parte de agricultores investigados son de sexo masculino, lo cual hace ver que el cultivo de yuca tiene mayor interés por parte de la población masculina. El resto pertenece al sexo femenino, en donde ellas realizan muchas veces el proceso de cultivo, cosecha y limpieza.

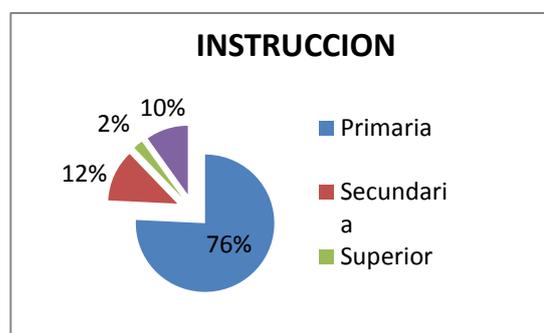
c. Instrucción

TABLA N°19

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Primaria	100	76%
Secundaria	16	12%
Superior	3	2%
Ninguna	13	10%
TOTAL	132	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°19



ANÁLISIS: El nivel de preparación de los productores encuestados, en su mayor parte tiene grado primario, lo cual hace ver la necesidad de incorporar capacitaciones en cuanto al manejo de suelo y técnicas de cultivo para que logren mejorar su actividad económica. Existen porcentaje minoritario en cuanto al grado secundario. Existe un número pequeño que tiene nivel superior ellos son profesionales especialistas en el cultivo de la yuca.

d. Experiencia

TABLA N°20

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Menos de 1 año	0	0%
De 1 a 3 años	3	2%
Más de 3 años	129	98%
TOTAL	132	100%

Fuente: Encuesta, Mayo 2010
Elaboración: Autor

GRÁFICO N°20

ANÁLISIS: La mayoría de los agricultores encuestados tienen más de tres años de experiencia en el cultivo de yuca en la zona de Lita y Valle del Chota. Un porcentaje muy pequeño recién está iniciando al cultivo de este producto agrícola.

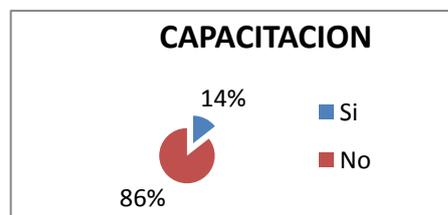
Indicador: Capacitación

1. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación en esta actividad económica?

TABLA N°21

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	19	14%
No	113	86%
TOTAL	132	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°21

ANÁLISIS: La gran parte de los productores no han tenido la oportunidad de ser capacitados sobre el cultivo de yuca, en cambio un número pequeño son preparados han tenido talleres, capacitaciones en la zona y otros lugares de la Costa ecuatoriana y actualmente trabajan con técnicos de entidades públicas.

Indicador: Materia prima

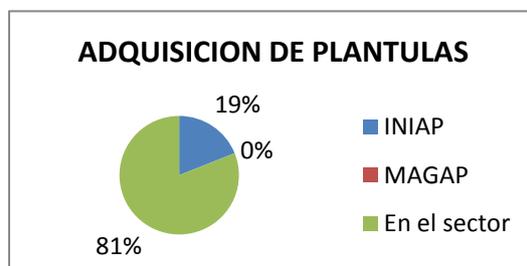
2. ¿Dónde adquiere las plántulas de yuca?

TABLA N°22

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
INIAP	25	19%
MAGAP	0	0%
En el sector	107	81%
TOTAL	132	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°22



ANÁLISIS: Gran parte de los agricultores adquieren las plántulas en la zona de Lita y del Valle del Chota por que son grandes productores de yuca. Un porcentaje minoritario compra en el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias mediante pedidos de las oficinas de Manabí.

Indicador: Insumos

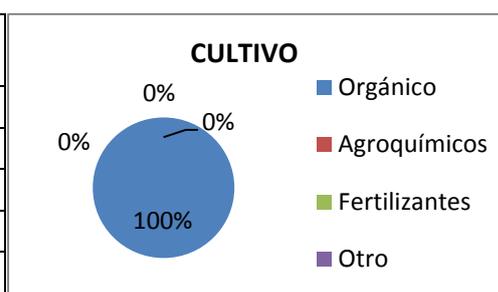
2. El cultivo de la yuca lo realiza a través de:

TABLA N°23

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Orgánico	132	100%
Agroquímicos	0	0%
Fertilizantes	0	0%
Otro	0	0%
TOTAL	132	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°23



ANÁLISIS: La totalidad del el cultivo de la yuca de realiza a través de abonos orgánicos: aves de coral, animales menores, caprinos, con ello

estamos cuidando el medio ambiente y los productos de forma orgánica son apreciados en el mercado local.

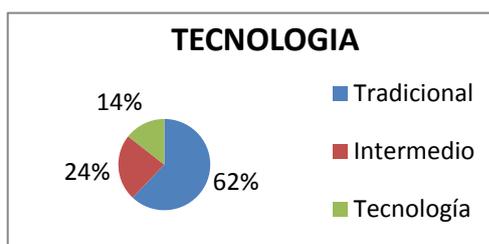
Indicador: Procesos

3. ¿La tecnología utilizada para la producción de la yuca es?

TABLA N°24

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Tradicional	82	62%
Intermedio	31	23%
Tecnología	19	14%
TOTAL	132	100%

GRÁFICO N°24



FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

ANÁLISIS: Un porcentaje significativo de los productores utilizan tecnología tradicional como es el arado, palas, entre otros. Existe un porcentaje minoritario de productores que utilizan tecnología como: tractores para la siembra y cosecha de la yuca.

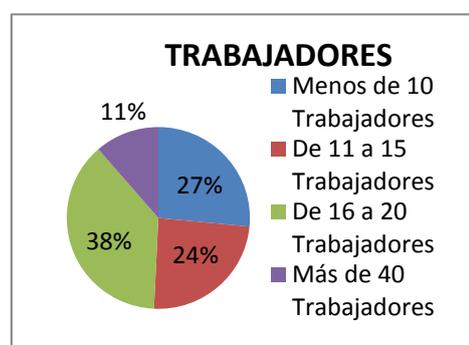
Indicador: Mano de Obra

4. ¿Cuántos trabajadores tienen para el cultivo de la yuca por hectárea?

TABLA N°25

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Menos de 10 Trabajadores	35	27%
De 11 a 15 Trabajadores	32	24%
De 16 a 20 Trabajadores	50	38%
Más de 40 Trabajadores	15	11%
TOTAL	132	100%

GRÁFICO N°25



FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

ANÁLISIS: La mayoría de los productores utiliza en esta actividad un promedio de 18 personas por hectárea, es decir la mayor parte de la

población tienen ingresos por la agricultura. Existe un porcentaje excelente de empleo de trabajadores en el rango menor de 10 trabajadores en el cultivo de la yuca.

Indicador: Ciclo de producción

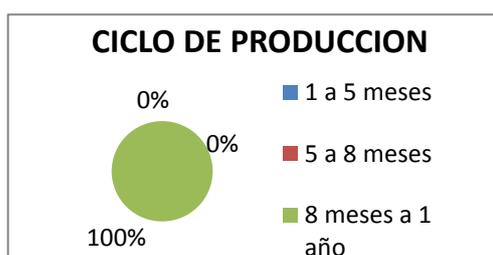
5. ¿Qué ciclo de cultivo tiene la yuca?

TABLA N°26

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
1 a 5 meses	0	0%
5 a 8 meses	0	0%
8 meses a 1 año	132	100%
TOTAL	132	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°26



ANÁLISIS: La totalidad de los agricultores encuestados nos informan que el ciclo de producción de la yuca dura de 8 meses a 1 año, listo para el consumo humano la yuca que se cultiva es la lojana es muy utilizada en la industrialización, tiene una gran demanda en el mercado imbabureño.

Indicador: Presentación del producto.

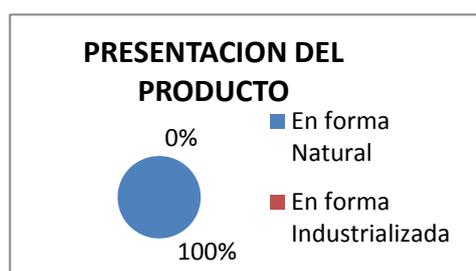
6. ¿Cómo presenta al producto con la finalidad de ser vendido?

TABLA N°27

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
En forma Natural	132	100%
En forma Industrializada	0	0%
TOTAL	132	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°27



ANÁLISIS: La totalidad de los agricultores investigados venden su producto en forma natural a los comerciantes mayoristas en los mercados de la ciudad de Ibarra. Para luego tener un producto con un escaso valor agregado para el consumo humano.

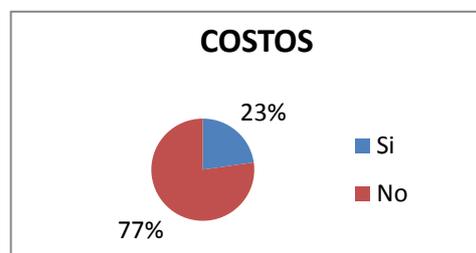
Indicador: Costo

8. ¿Lleva registro para determinar todos los ingresos y gastos de su cultivo?

TABLA N°28

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	30	23%
No	102	77%
TOTAL	132	100%

GRÁFICO N°28



FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

ANÁLISIS: Gran parte de los productores encuestados no llevan un registro de ingresos e egresos en sus cultivos agrícolas. Existe un porcentaje minoritario que lleva contabilidad básica en este caso son las haciendas productoras de yuca de la zona de Lita y del Valle del Chota.

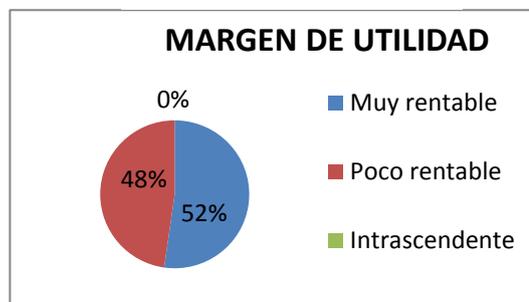
Indicador: Margen de utilidad y Nivel de rentabilidad

9. ¿El cultivo de la yuca es una actividad?

TABLA N°29

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Muy rentable	69	52%
Poco rentable	63	48%
Intrascendente	0	0%
TOTAL	132	100%

GRÁFICO N°29



FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

ANÁLISIS: La mayoría de los agricultores investigados obtienen ingresos altos en la producción de la yuca con ello adquirieron propiedades, con lo cual han facilitado la educación superior a sus hijos, que en la actualidad desempeñan altos cargos en las empresas ecuatorianas. En cambio un número minoritario solo les satisfacen sus necesidades básicas.

Indicador: Inversión

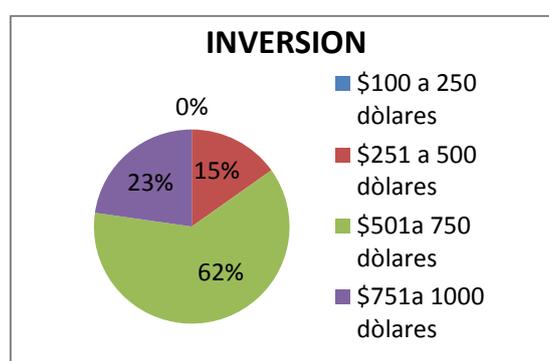
10. ¿Cuánto invierte en una hectárea de yuca?

TABLA N°30

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
\$100 a 250 dólares	0	0%
\$251 a 500 dólares	20	15%
\$501a 750 dólares	82	62%
\$751a 1000 dólares	30	23%
TOTAL	132	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°30



ANÁLISIS: La mayoría de los productores encuestados invierte en todo el ciclo productivo de la yuca un promedio de 626 dólares en cada hectárea cultivada. En cambio un pequeño porcentaje de los agricultores invierten un promedio de 876 dólares en este caso utilizan más mano de obra debido a la utilización de técnicos.

Indicador: Tipos de clientes

11. Usted a quien vende el producto; a clientes:

TABLA N°31

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Mayoristas	57	43%
Minoristas	40	30%
Pequeños Comerciantes	35	27%
TOTAL	132	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°31



ANÁLISIS: La mayor producción de yuca se vende a los comerciantes mayorista, otro porcentaje significativo entrega a los minoristas, son aquellos que venden a la ciudadanía ibarreña. A además venden a los pequeños comerciante de los mercados.

Indicador: Competidores

12. ¿Cuáles son sus principales competidores?

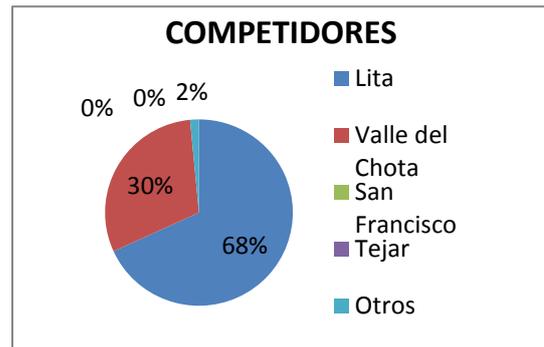
TABLA N°32

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Lita	90	68%
Valle del Chota	40	30%
San Francisco	0	0%
Tejar	0	0%
Otros	2	2%
TOTAL	132	98%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010

ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°32



ANÁLISIS: Los mayores competidores de la producción de yuca es la zona de Lita por su gran espacio físico, el Valle del Chota tienen las mismas características climáticas pero falta de espacio físico para el cultivo de la yuca, otros lugares de la costa ecuatoriana entran dentro de la competencia como es: la Concordia, Manabí y Quevedo.

1.6.4.3. **Resultados de la encuesta dirigida a consumidores de Chifles de Yuca de la ciudad de Ibarra, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.**

DATOS INFORMATIVOS.

a. Género.

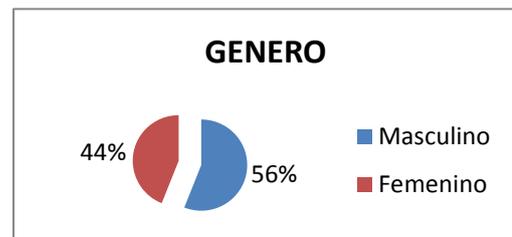
TABLA N°33

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Masculino	214	56%
Femenino	168	44%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010

ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°33



ANÁLISIS: Se puede apreciar que la mayor parte de consumidores encuestados son de sexo masculino, lo cual hace ver que el consumo de este producto agrícola tiene mayor interés por parte de la población masculina. Un porcentaje pequeño esta dado por el sexo femenino.

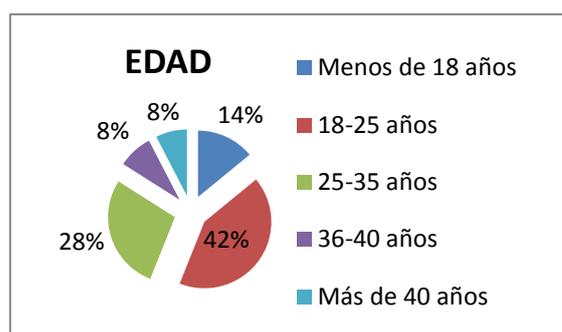
b. Edad.

TABLA N°34

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Menos de 18 años	53	14%
18-25 años	160	42%
25-35 años	107	28%
36-40 años	31	8%
Más de 40 años	31	8%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°34



ANÁLISIS: Las edades de los consumidores de chifles de yuca, fluctúan entre los 18 a 25 años de edad, constituyendo una población joven, en cambio un porcentaje minoritario esta comprendida en una edad madura son los consumidores mayores de 40 años.

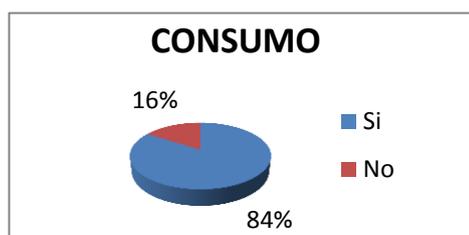
1. ¿Ha consumido alguna vez yuca?

TABLA N°35

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	321	84%
No	61	16%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°35



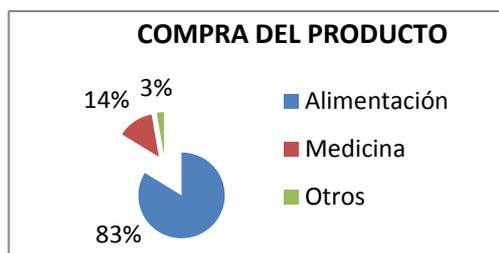
ANÁLISIS: La mayor parte de las personas encuestadas han consumido yuca y manifestaron que se han deleitado de diferente manera, en cambio el resto de la población no a consumido dicho producto agrícola en la ciudad de Ibarra.

2. ¿Por qué compra usted este producto?

TABLA N°36

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Alimentación	317	83%
Medicina	53	14%
Otros	12	3%
TOTAL	382	100%

GRÁFICO N°36



FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

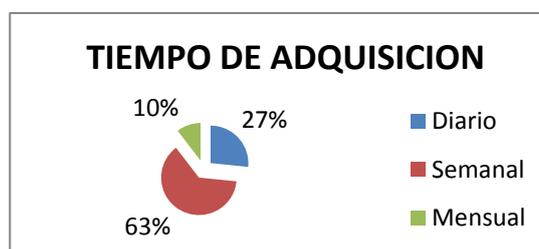
ANÁLISIS: La gran parte de la población Ibarreña adquiere la yuca como alimento, también compra como medicina natural, además un número pequeño utiliza como forraje para los semovientes.

7. ¿Cada cuánto lo adquiere?

TABLA N°37

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Diario	103	27%
Semanal	241	63%
Mensual	38	10%
TOTAL	382	100%

GRÁFICO N°37



FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

ANÁLISIS: La mayoría de la población encuestada de la ciudad de Ibarra adquiere la yuca semanalmente, otras personas compran diariamente, otra parte minoritaria obtienen mensualmente.

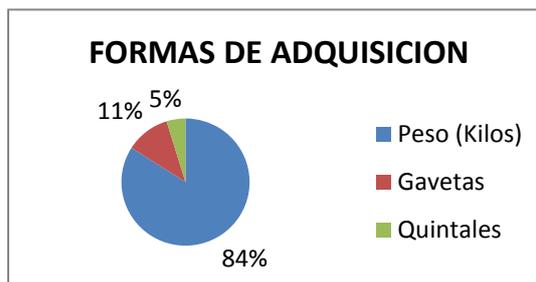
4. ¿Cómo lo realiza la compra?

TABLA N°38

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Peso (Kilos)	321	84%
Gavetas	42	11%
Quintales	19	5%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°38



ANÁLISIS: La mayoría de las personas encuestadas adquieren en kilos, otra parte de la población compra en gavetas por que desean variar su alimentación, en cambio un número pequeño en Quintales.

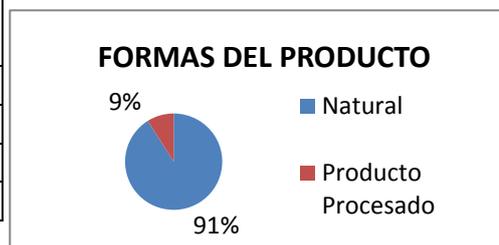
5. ¿El producto lo adquiere en forma?

TABLA N°39

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Natural	348	91%
Producto Procesado	34	9%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°39



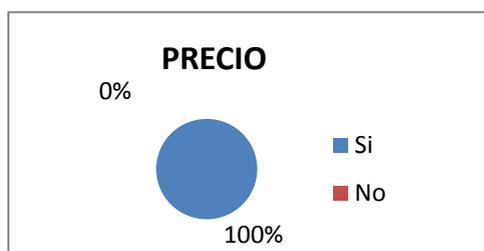
ANÁLISIS: La mayoría de la población ibarreña adquiere en forma natural para el consumo humano por que tiene un precio económico. Otras personas compran industrializado como es la harina para hacer pan, en cambio otra parte de la población compra productos terminados como son: las conservas, pan, entre otros productos ya industrializados.

6. ¿El precio del producto está acuerdo a su economía?

TABLA N°40

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	382	100%
No	0	0%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°40

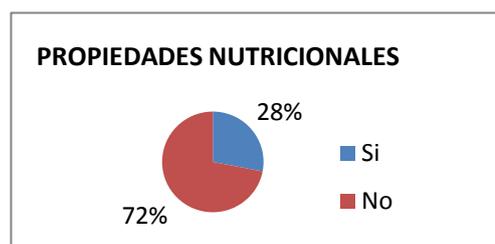
ANÁLISIS: La mayoría de las personas de la ciudad de Ibarra están de acuerdo con el precio del producto agrícola en relación a otros productos, porque es un producto sustitutivo de las papas.

7. ¿Conoce las propiedades nutricionales de la yuca?

TABLA N°41

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	107	28%
No	275	72%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°41

ANÁLISIS: Gran parte de las personas encuestadas no conoce las propiedades nutricionales de esta planta que se cultiva en las zonas calientes, el resto si conocen sirve como medicina natural para los niños y las personas de la tercera edad.

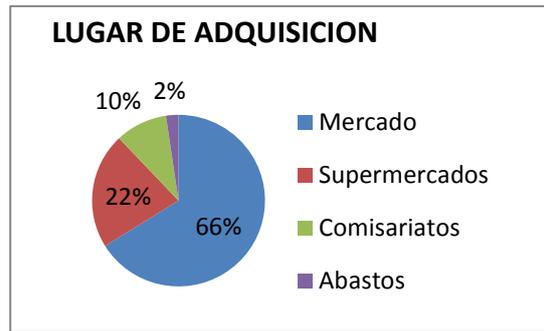
8. ¿En qué lugar ha adquirido los productos de yuca?

TABLA N°42

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Mercado	252	66%
Supermercados	84	22%
Comisariatos	38	10%
Abastos	8	2%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°42



ANÁLISIS: La mayoría de población de la ciudad de Ibarra compra en el mercado Amazonas, La Merced y el Mercado Mayorista en forma natural, otras personas también adquieren la yuca en supermercados, comisariatos y abastos pero ya están industrializadas.

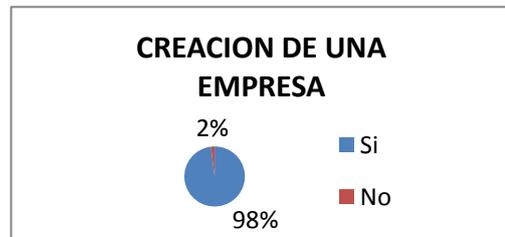
9. ¿Cree usted que la creación de una empresa de producción y comercialización de chifles de yuca y camote es conveniente en la ciudad de Ibarra?

TABLA N°43

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	374	98%
No	8	2%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuesta, Mayo 2010
 Elaboración: Autor

GRÁFICO N°43



ANÁLISIS: La mayoría de la población encuesta esta de acuerdo que se abra una empresa productora y comercializadora de chifles de yuca y camote por que son productos ancestrales en la actualidad estamos recuperándolos y tienen grandes propiedades nutricionales para el ser humano.

1.6.4.4. **Resultados de la encuesta dirigida a consumidores de Chifles de Camote de la ciudad de Ibarra, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.**

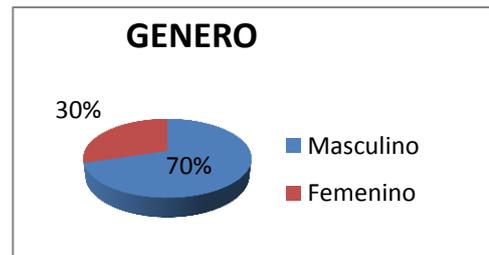
DATOS INFORMATIVOS.
a. **Género.**

TABLA N°44

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Masculino	267	70%
Femenino	115	30%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°44



ANÁLISIS: La mayoría de la población ibarreña de sexo masculino esta interesada en consumir chifles de camote, el resto de los encuestados pertenece al sexo femenino.

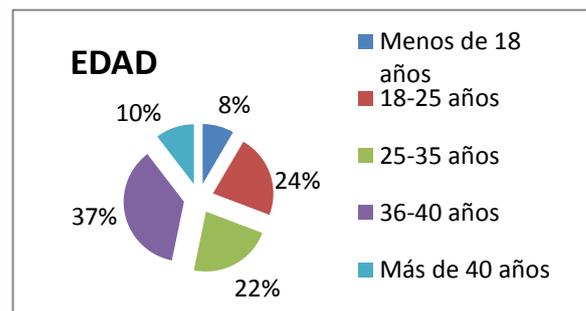
b. **Edad.**

TABLA N°45

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Menos de 18 años	31	8%
18-25 años	92	24%
25-35 años	84	22%
36-40 años	137	36%
Más de 40 años	38	10%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°45



ANÁLISIS: Un porcentaje significativo de los consumidores de chifles de camote fluctúan entre las edades de 36 a 40 años es una edad madura, en cambio un número importante corresponde al segmento estudiantil de

colegios y universidades de la ciudad de Ibarra. Finalmente un pequeño número de consumidores son los niños de la ciudad.

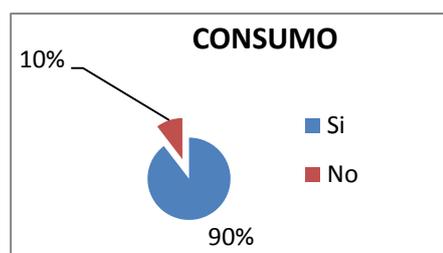
1. ¿Ha consumido alguna vez camote?

TABLA N°46

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	344	90%
No	38	10%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°46



ANÁLISIS: La gran parte de las personas han consumido camote en la elaboración de receta caceras, un porcentaje muy minoritario no ha adquirido, no a consumido dicho producto agrícola de la zona tiene muchas propiedades medicinales.

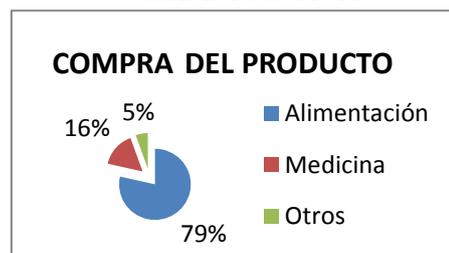
2. ¿Por qué compra usted este producto?

TABLA N°47

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Alimentación	298	78%
Medicina	61	16%
Otros	23	6%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°47



ANÁLISIS: Las personas encuesta de la ciudad de Ibarra adquiere el camote como alimento en la preparación de platos a la carta, un porcentaje pequeño consume como planta medicinal natural ancestral en las recuperaciones de diferentes clases de enfermedades para el ser humano. A demás otra parte de la población adquiere como forraje destinado para la alimentación de ganado bovino en las haciendas.

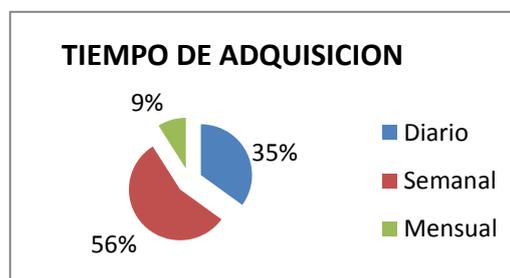
2. ¿Cada cuánto lo adquiere?

TABLA N°48

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Diario	133	35%
Semanal	215	56%
Mensual	34	9%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°48



ANÁLISIS: La mayoría de las personas compran el camote semanalmente para su consumo, en cambio un número minoritario adquiere en forma diaria en forma natural e industrializada, finalmente un porcentaje muy pequeño realiza mensualmente.

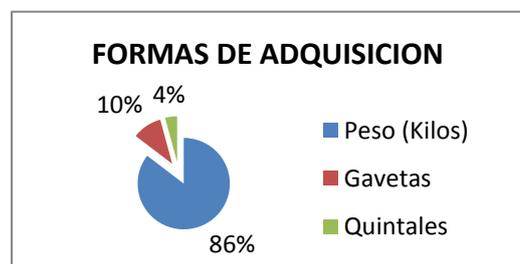
4. ¿Cómo lo realiza la compra?

TABLA N°49

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Peso (Kilos)	325	85%
Gavetas	38	10%
Quintales	19	5%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°49



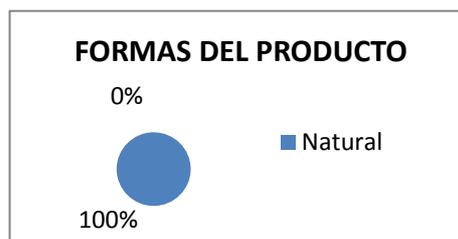
ANÁLISIS: La mayoría de las personas compran por kilos en los mercados de la ciudad, el consumo por gavetas es pequeño está destinado a la venta en otros lugares de la Provincia de Imbabura, un porcentaje pequeño adquiere en quintales para los almuerzo de los empleados en las haciendas agrícolas, ganaderas.

5. ¿El producto lo adquiere en forma?

TABLA N°50

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Natural	382	100%
Producto Procesado	0	0%
TOTAL	382	100%

GRÁFICO N°50



FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

ANÁLISIS: La totalidad de la población ibarreña encuesta adquiere el camote en forma natural para el consumo humano con objetivo realizar platos ancestrales para no perder la gastronomía de los antepasados. Actualmente no exista productos industrializados de camote en el mercado Imbabureño.

6. ¿El precio del producto está acuerdo a su economía?

TABLA N°51

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	382	100%
No	0	0%
TOTAL	382	100%

GRÁFICO N°51



Fuente: Encuesta, Mayo 2010
 Elaboración: Autor

ANÁLISIS: La mayoría de los ciudadanos de la ciudad esta de acuerdo con el precio del camote, en la actualidad los ingresos de las personas son muy bajos con este producto agrícola se puede variar los platos en de la mesa de los consumidores.

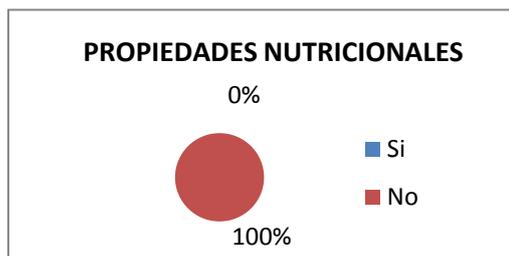
7. ¿Conoce las propiedades nutricionales del camote?

TABLA N°52

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	0	0%
No	382	100%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°52



ANÁLISIS: Gran parte de las personas encuestados no conocen las propiedades nutricionales y medicinales del camote, en la actualidad se a perdido los conocimientos de este producto agrícola, es muy rico en proteínas, tiene grandes beneficios curativos en el ser humano.

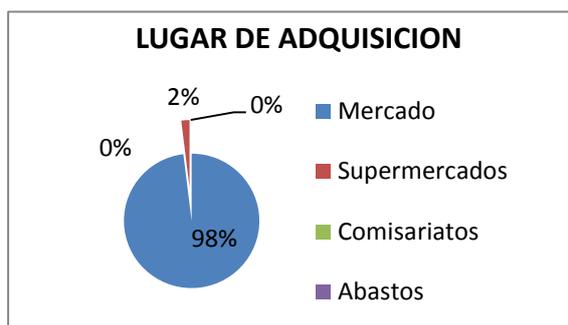
8. ¿En qué lugar ha adquirido los productos de camote?

TABLA N°53

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Mercado	374	98%
Supermercados	8	2%
Comisariatos	0	0%
Abastos	0	0%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°53



ÁNÁLISIS: La mayoría de los ciudadanos adquieren el camote en el mercado Amazonas, Playita y en la ferias ciudadanas o libres sabatinas en forma natural, en cambio un pequeño porcentaje adquiere en los supermercado de ciudad de Ibarra.

9 ¿Cree usted que la creación de una empresa de producción y comercialización de chifles de yuca y camote es conveniente en la ciudad de Ibarra?

TABLA N°54

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	382	100%
No	0	0%
TOTAL	382	100%

FUENTE: Encuesta, Mayo 2010
 ELABORACIÓN: Autor

GRÁFICO N°54

ANÁLISIS: La totalidad de las personas encuestas están de acuerdo que se habrá una empresa productora y comercializadora de chifles de yuca y camote por que son productos accesibles y en la actualidad estamos recuperándolos con esta nueva idea empresarial, porque tienen grandes propiedades nutricionales y se abrirá nuevos puestos de trabajo.

1.6.4.5. Resultados de la entrevista dirigida a un experto en producción de camote.

Nombre: Ingeniero Agrónomo Julio Bonilla

E-mail: julioagriconsul45@yahoo.es

Empresa: Proyecto de Desarrollo de la Cadena de Valor y Conglomerado Agrícola.

Cargo: Director del Proyecto.

PRODUCCIÓN: Cultivo.

1. ¿A qué especie pertenece del camote?

El camote (Ipomea Batatas nombre científico), es una planta que pertenece a la familia convolvulácea es originaria de Sudamérica, se cultiva desde América Central y el Caribe hasta América del Sur.

2. ¿Cuáles son los requerimientos para el cultivo?

Para obtener un buen camote, se requiere de un clima y suelo cultivable a pesar de que muchas de las veces se han desarrollado en suelos pobres, demostrándose que la planta tiene su grado de resistencia.

3. ¿Cuáles son los beneficios del camote?

Se las puede emplear como alimento para ser humano muy rica en calorías, proteínas y vitamina A, fosforo, entre otros.

4. ¿Qué variedades recomendaría para el cultivo?

De acuerdo a las condiciones que presentan algunas zonas de la Provincia de Imbabura, se recomienda el camote morado y el blanco especialmente por su resistencia y durabilidad.

5. ¿Cómo se desarrolla el proceso de siembra del camote?

Se pueden practicar dos tipos de siembra: Directo e Indirecto, por lo general se lo hace trasplante, para lo cual es necesario que se produzca las plántulas en viveros. La planta de camote esta lista cuando los tallos han obtenido madurez fisiológica, estos se arrancan y se ubican en la sombra para luego proceder a recortar en pequeños fragmentos de 3 a 4 yemas, una vez cortados los tallitos se siembra.

6. ¿En qué época es recomendable la siembra?

Es recomendable cuando inician la lluvia en los meses de Marzo a Mayo si se tiene condiciones de riego se puede establecer en cualquier época del año.

7. ¿Qué tipo de suelo y preparación debe tener el terreno para realizar el cultivo?

Para la selección del suelo se convierte en momento crucial, el camote exige suelos francos a franco arenosos con buena nivelación y bien drenados aunque produce en suelos pesados siempre que se hagan camas, si es posible hacer zanjas de drenaje que excluyan las aguas fuera del plantío. Para la preparación del terreno es recomendable la rotulación del suelo a unos 40 a 45 días antes de la siembra, los implementos deben profundizar por lo menos unos 30cm, unos días posterior a la actividad de roturación se hace un pase de grada para destruir terrones para que exista oxigenación suelo. El encamado es determinante, considerando que el camote es altamente productivo, la cama de siembra es parte de la garantía de la producción final.

8. ¿Cuál es el rendimiento por hectárea de terreno?

El rendimiento por hectárea de camote es de 40.000 plantas o más.

9. ¿Qué cantidad de semilla se requiere por hectárea?

Se requiere producir un promedio de 25.000 plántulas por hectárea, se incluye el 5% de plántulas extras por cualquier pérdida.

10. ¿Cuál sería el proceso de manejo agronómico del cultivo del camote?

Se debe cumplir los siguientes pasos:

- Fertilización: se recomienda al momento de la siembra colocar abono químico u orgánico.

- Enfermedades: las más comunes que afectan al cultivo de camote esta la virosis y se identifica al encontrar hojas y tallos de menor tamaño en plantas al azar y las hojas demuestran una apariencia clorótica, finalmente los frutos de menor tamaño con cierta verrugosi en la cutícula de la fruta, pudrición bacterial resulta cuando hay exceso de humedad en el suelo por periodos prolongados, las plantas se muestran triste u hojas decaídas y cuando la humedad es permanente las plantas mueren
- Control de maleza: es necesario hacerlo en forma natural para evitar daños a las plantaciones, puesto que no hay experiencia con el uso de herbicidas en este cultivo.

PRODUCCIÓN: Cosecha

11. ¿Cada cuánto tiempo se cosecha y en qué cantidad?

La cosecha se puede comenzar entre los seis u ocho mese, pudiendo llegar producir 4 Kilos por planta en condiciones ideales. Se ha considerado que en una densidad de 20.000 plantas por hectárea podemos obtener una producción 80.000kilos por hectárea.

12. ¿Cómo se realiza el proceso de cosecha del camote?

Se cosecha los tubérculos más desarrollados, se puede cosechar en forma tradicional o con maquinaria (tractores). Los camotes cosechados deben tratarse con cuidado para evitar estropear al tubérculo y que pierda la calidad.

2.1.1.1. Resultados de la entrevista dirigida a un experto en producción de yuca.

Nombre: Ingeniero Agrónomo Marco Rodríguez

E-mail: mrodriguez@iniap-ecuador.gov.ec

Empresa: Estación Experimental de Portoviejo del Instituto Nacional
Autónomo de investigación Agropecuarias INIAP

Cargo: Área técnica.

PRODUCCIÓN: Cultivo.

1. ¿A qué especie pertenece la yuca?

La yuca (*Manihot Esculenta Crantz*) es una planta monoica que pertenece a la clase Dicotiledónea, familia Euphorbiaceae, género *Manihot*. Es originaria de América Tropical, de aquí llegó al África y al Asia para convertirse en un renglón importante de la actividad agropecuaria para estos continentes.

2. ¿Cuáles son los requerimientos para el cultivo?

Para obtener un producto excelente se necesitan suelos francos pero produce muy bien en suelos pesados hasta suelos arenosos. El clima en una Temperaturas cálidas entre 25° y 30°C y entre 300 a 700 msnm. En temperaturas más bajas o mayores alturas (más de 800 msnm) el ciclo se extiende demasiado (más de los 12 meses).

3. ¿Cuáles son los beneficios de la yuca?

La yuca tiene un aprovechamiento integral ya que sus raíces y hojas son fuente de carbohidratos y proteínas. Las raíces son de gran utilidad en la alimentación humana, animal y es empleada como materia prima en la industrialización de gran variedad de productos: harina, balanceado, alcohol carburante, entre otros.

4. ¿Qué variedades recomendaría para el cultivo?

En el Ecuador se recomienda cultivar la yuca lojana especialmente por su resistencia y durabilidad.

5. ¿Cómo se desarrolla el proceso de siembra de la yuca?

Para la siembra de yuca utilizamos material vegetativo que debe de venir de plantas libres de enfermedades, daño de insectos y de madera sazona. Las estacas se deben de cortar de 20 a 30 cm (más importante que tengan entre 5 a 8 yemas). Hay cangres de 60, 80, 100 y 120 cms, los cuales tienen que ser cortados en pedazos de 20cms para posteriormente ser tratados químicamente. El cangre se entierra hasta 3/4 partes (15 a 20 cm) con una inclinación de 45° si está húmedo. En tiempo seco se debe de enterrar casi toda.

6. ¿En qué época es recomendable la siembra?

- Si no hay riego disponible se debe sembrar durante la época de lluvia.
- Se puede sembrar en cualquier época del año siempre y cuando exista riego suplementario.

7. ¿Qué tipo de suelo y preparación debe tener el terreno para realizar el cultivo?

Los suelos deben ser arenosos. La preparación del terreno para producción de yuca es muy importante para obtener un buen rendimiento y calidad del producto. Son necesarios dos cortes de arado, rastrillado y la preparación de bancos o camellones. Durante la preparación del

terreno, los drenajes naturales del cultivo no se deben arar ni sembrar para evitar la erosión de los suelos.

8. ¿Cuál es el rendimiento por hectárea de terreno?

Puede ser un promedio de 25.000 estacas por hectárea.

9. ¿Qué cantidad de cangres se requiere por hectárea?

Se necesitará producir 15.000 cangres por hectárea se incluye el 5% de cangres extras por cualquier pérdida.

10. ¿Cuál sería el proceso de manejo agronómico del cultivo de la yuca?

- Fertilización: cuando es orgánico se aplica estiércol de aves de coral y de bovino mezcla de ambas, con dosis de 250 gramos por planta. Se aplica mínimo 15 días antes de la siembra para evitar que dañe la semilla: se revuelve con la tierra en el sitio de siembra. Si la fertilización es química se utilizan 40 - 60 gr. Se aplica a los 30-45 días después de la siembra.
- Deshierba: La yuca es un cultivo que no resiste la competencia por luminosidad y si no tiene buena iluminación se atrasa y baja la productividad. Se recomiendan como mínimo 2 deshierbas en el período del cultivo. La primera debe hacerse antes de los 45 días después de la siembra. Para lograr un buen desarrollo de la planta, generalmente es una labor manual que se hace con pala o machete. La segunda deshierba depende del grado de en malezamiento. Si es necesario se hace una tercera antes de la cosecha.

COSECHA

11. ¿Cada cuánto tiempo se cosecha y en qué cantidad?

La cosecha se puede comenzar entre los 8 meses a 1 año, pudiendo llegar a producir 6 kilos por planta en condiciones ideales. Se ha considerado que en una densidad de población de 15.000 plantas por hectárea podemos obtener una producción de 90.000 kilos por hectárea.

12. ¿Cómo se realiza el proceso de cosecha de la yuca?

Se cosechan los tubérculos más desarrollados, se deben tratarse con cuidado para evitar estropear el producto y pierde la calidad.

2.1.1.2. Resultados de la entrevista dirigida a un experto en comercialización de productos elaborados en base a la yuca y el camote.

Nombre: Ricardo Quimper

Empresa: Crickets

Cargo: Gerente Propietario.

COMERCIALIZACIÓN

1. ¿Qué estrategias debería aplicar para comercializar de yuca y camote?

Aplicar técnicas apropiadas de ventas en cuanto al ofrecimiento de los productos, conocimiento previo por parte de quien va hacer la venta sobre propiedades, características y beneficios del mismo, demostrar mediante ejemplos prácticos sobre los malos hábitos que tiene el ser humano en su alimentación diaria y las consecuencias que traen al abusar mucho de ellos. Es necesario que sepan el como llegar al cliente, conociendo lo que

el quiere, saber cuales son sus necesidades y nunca mentir respecto al uso de un producto.

2. ¿Qué canales de comercialización son las más recomendables para estos tipos de productos?

Cuando es en pequeñas cantidades, es como se da en una tienda de productos de primera necesidad (abasto), en donde el cliente llega y hace el pedido respectivo. Cuando es en cantidades grandes se recomienda aplicar un canal intermediario, en donde el intermediario o en su caso el vendedor- distribuidor exclusivo de una firma, logra distribuir el producto en zonas más lejanas de los puntos de venta o de la matriz principal.

3. ¿Cuáles son los principales mercados de comercialización de estos productos?

Supermercados, abastos, comisariatos, mercados tradicionales, tiendas barriales, entre otros. Actualmente el mercado a nivel interno a nivel de productos agrícolas industrializados (chifles de camote y yuca) no existe una empresa que elabore dichos productos.

4. ¿Qué recomendaría usted para aquellos que se inician en la actividad de la empresa de comercialización de productos de yuca?

Al crear la empresa de producción y comercialización de chifles de yuca y camote es importante que tenga siempre en la mente que no es lo más importante buscar utilidades elevadas sino como se trata los productores, a los trabajadores, es decir tener una ética empresarial con ello se va tener nuevos puestos de empleo.

2.2. DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNOSTICO.

La variabilidad climática y socioeconómico bajos las cuales son producidos los cultivos de yuca y camote, genera que la problemática sea muy diversa, esta se puede resumir en los siguientes aspectos:

- 2.2.1.** Bajos precios de los productos agrícolas. Esto es ocasionado principalmente por una mala planeación en el establecimiento de los cultivos, la mala calidad de los productos, poca diversificación de los canales de comercialización y reducida infraestructura para el almacenamiento de yuca y camote.

- 2.2.2.** Bajos rendimientos productivos debido principalmente a los deficientes paquetes tecnológicos empleados: escasa investigación, poca capacitación, reducida asistencia técnica, escasos recursos económicos de los productores y desatención financiera por partes de las entidades financieras tanto estatales como privadas.

CAPÍTULO II

3. MARCO TEÓRICO

3.1. PRESENTACIÓN

En este capítulo se da conocer las bases teóricas con respecto a la creación de una empresa de producción y comercialización de chifles de yuca y camote en la Parroquia de San Francisco del Cantón Ibarra.

Es muy significativo establecer varios elementos claves para su creación como son los aspectos legales, administrativos, comerciales y financieros; así pues en la parte administrativa se conoce como dirigir una empresa de producción y comercialización de chifles de yuca y camote, en lo comercial se establece como vender estos tipos de productos agrícolas, empleando diversas estrategias sobre promociones y publicidad. En la parte financiera se establecen las fuentes de generación de los ingresos y el empleo de los mismos, estableciéndose la factibilidad en base a la recuperación de la inversión.

El camote tiene una larga e importante historia que se expande a lo largo de cientos de siglos, países y cultura aparecido como, **cilera abana**, que significa "**protector de los niños**", aludiendo al papel que cumple en las densamente pobladas planicies semiáridas de África oriental, donde miles de aldeas dependen de su cultivo para combatir el hambre.

Finalmente, la yuca evidencia más antigua, proviene de los datos arqueológicos de que se cultivó en el Perú hace 4.000 años. Además el cultivo de yuca proviene de la cultura Maya, hace 1400 años en Joya de Cerén (Salvador). Por ello no es extraño encontrarse con los ciudadanos de los países industrializados, tiene acceso cada vez más a una gran

cantidad de productos cuyo propósito principal van desde fortalecer su salud (valores nutricionales) hasta tener un ingreso económico.

3.2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS.

3.2.1. Yuca

LARDIZÁBAL, Pedro, Manual de Producción de Yuca (2002), pág. 3 dice:” Planta de América tropical, de la familia de las Liliáceas, con tallo arborescente, cilíndrico, lleno de cicatrices, de 15 a 20 dm de altura, coronado por un penacho de hojas largas, gruesas, rígidas y ensiformes. Tiene flores blancas, casi globosas, colgantes de un escapo largo y central, y raíz gruesa, de la que se saca harina alimenticia”

Por lo anterior se puede decir, que la yuca es una planta originaria de América tropical es importante en el consumo de los seres humanos, sus raíces es rica en potasio, calcio y vitamina C posee niveles aceptables de otros minerales y de vitamina del complejo B su contenido proteico es bajo (1%); fuente barata de energía y usos Industriales.

3.2.2. Clasificación botánica:

Reino:	Vegetal
Orden:	Euphorbiales
Familia:	Euphorbiaceae
Tribu:	Manihoteae
Género:	Manihot
Especies:	Esculenta

FUENTE: Secretaria de Agricultura y Desarrollo Rural de Bolívar-Ecuador

ELABORADO: Autor

3.2.3. Clima

La yuca se cultiva en altitudes desde 0 m.s.n.m. hasta los 600m, con temperaturas entre 20-25° C, precipitaciones superiores a 2000 mm anuales, en suelos de textura franca a franca arenosa, con buen drenaje.

3.2.4. Zonas comerciales y épocas de siembra.

La yuca se cultiva principalmente en la Zona Norte del país, en menor grado en la Zona Atlántica y la Zona Sur, su siembra se realiza principalmente con la entrada de las lluvias Sin embargo para mantenerse en el mercado de exportación se cultiva prácticamente durante todo el año, principalmente en las Zonas Norte y Atlántica del país.

3.2.5. Agronomía – variedades.

En nuestro país se cultiva principalmente la variedad blanca (lojana), amarilla, un material con excelentes características para su parafinado.

3.2.6. Semilla.

El material de semilla son estacas maduras con un largo entre 20- 30 cm., con 4 a 8 yemas.

3.2.7. MANEJO DE LA PLANTACION.

3.2.7.1. Preparación de terreno.

La preparación del terreno para producción de yuca es muy importante para obtener un buen rendimiento y calidad del producto. Son necesarios dos cortes de arado, rastrillado y la preparación de bancos o

camellones. Durante la preparación del terreno, los drenajes naturales del cultivo no se deban arar hasta el final del terreno para evitar la erosión del terreno.

3.2.7.2. Siembra.

La distancia de siembra en plano se realiza con una distancia entre calles de 1m y entre plantas de 0.50-0.60m. Cuando se mecaniza se siembra 1.2-1.5m entre lomillos y 0.30- 0.40m entre plantas, para obtener yucas de un tamaño mediano. La siembra de las estacas se realiza en forma inclinada para facilitar la cosecha.

3.2.7.3. Fertilización

Cuando se siembra por primera vez en un terreno, no se fertiliza. Cuando se cultiva consecutivamente en un mismo terreno se recomienda hacer una fertilización para reponer los nutrientes extraídos.

3.2.7.4. Combate de Malezas.

Una vez realizada la siembra, se aplica un pre-emergente Gesaprim+ Prowl a 150 ml de cada producto en mezcla por bomba de espalda, si existen malezas pequeñas debe agregarse a la mezcla, 100 ml de Gramoxone. Cuando el efecto del pre-emergente haya desaparecido es necesario combatir las gramíneas, con productos como Fusila de 60 ml/, Galant 45 ml/, o bien debido al alto costo de estos graminicidas, podría realizarse chapias, y aplicaciones de Gramoxone.

3.2.7.5. Plagas y Enfermedades.

Comercialmente se cultivan 2 variedades de yuca, (Lojana, amarilla), para combatir esta enfermedades se recomienda utilizar semilla limpia.

Además, recientemente se ha encontrado la enfermedad llamada Cuero de Sapo, sus síntomas son engrosamiento de la base del tallo y raíces tuberosas; con poco desarrollo y duras semejantes a la madera, agrietamiento de la corteza, para reducir este problema y evitar la dispersión. Finalmente se recomienda arrancar toda la planta. Otra plaga importante es la Taltuza, para su combate se recomienda realizar trampeo.

3.2.7.6. **Cosecha.**

Para la cosecha, se elimina la parte aérea, luego se procede a arrancar la yuca, se reúne en montones. Sin embargo, en la empacadora darle el arreglo final, además se debe tener cuidado en la arranca para impedir daños físicos en la yuca, que pueden motivar su rechazo, y ser transportado a la bodega con el debido cuidado o bien en gavetas o quintales para evitar daños en el transporte.

3.3. **CAMOTE**

Según www.hipernatural.com (2009) “El camote, batata, boniato o moniato (*Ipomoea batatas*) es una planta de la familia de las *convulvaceae*, cultivada por su raíz tuberosa comestible. Originaria de Latinoamérica, donde forma parte de la dieta desde la época precolombina, llegó a Europa en el siglo XVI y se ha difundido ampliamente en todo el mundo”

El cultivo de camote correspondiente al grupo de raíces y tubérculos, es un producto utilizado para la alimentación humana, es de crecimiento rastrero, sus frutos los produce en el interior del suelo.

3.3.1. Clasificación científica

Reino:	Plantae
División:	Magnoliophyta
Clase:	Magnoliopsida
Orden:	Solanales
Familia:	Convolvulaceae
Género:	Ipomoea
Especie:	batatas

FUENTE: Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural de Bolívar-Ecuador

ELABORADO: Autor

3.3.2. Descripción botánica

- a) **Planta:** Tiene consistencia herbácea, porte rastrero, se cultiva en forma manual.

- b) **Tallo:** También llamado rama, de longitud variable (de 10 cm a 6 m), es cilíndrico (calibre de 4 mm a más de 6 mm) y rastrero. El color varía entre verde, morado o combinación de ambos.

- c) **Hojas:** Son muy numerosas, simples, alternas, insertadas aisladamente en el tallo, sin vaina, con pecíolo largo, de hasta 20 cm, y coloración y velloidad semejante al tallo.

- d) Flores:** Se agrupan en una inflorescencia del tipo de cima bípara, con raquis de hasta 20 cm, que se sitúan en la axila de una hoja con cuatro centímetros de diámetro por cinco de largo de color violetas o blancas.

- e) Fruto:** Es una pequeña cápsula redondeada de tamaño inferior a un centímetro, en cuyo interior se alojan de una a cuatro pequeñas semillas redondeadas de color pardo a negro.

3.3.3. Clima y suelo

La batata es una planta tropical y no soporta las bajas temperaturas. Las condiciones idóneas para su cultivo son una temperatura media durante el periodo de crecimiento superior a los 21° C, un ambiente húmedo y buena luminosidad. La temperatura mínima de crecimiento es 12° C. Tolera los fuertes vientos debido a su porte rastro y a la flexibilidad de sus tallos.

Sin embargo, se adapta a suelos con distintas características físicas, desarrollándose mejor en las tierras arenosas, pero pudiendo cultivarse en superficies arcillosos.

3.3.4. Cultivo

3.3.4.1. Preparación del terreno

El camote generalmente se cultiva al aire libre. Tras la eliminación del rastrojo del cultivo precedente mediante labor de arado, zanca, y previa la incorporación de abonos en el suelo, el terreno se dispone en lomos o camellones.

En suelos profundos la planta tiene tendencia a producir raíces largas y estrechas, razón por la que no conviene dar labores profundas. Es necesario dejar el terreno perfectamente molido para facilitar la vegetación de la planta y el engrosamiento de los tubérculos. Los estiércoles frescos suelen producir una vegetación aérea exuberante, con raíces largas y bastas.

3.3.4.2. **Plantación**

- a) **Época de plantación.** Según la zona de cultivo, pueden variar las épocas, pero en general se realiza durante los meses de abril y junio. En los climas más cálidos puede escogerse cualquier época, siempre durante la estación seca, aportando riegos abundantes.

- b) **Marco de plantación.** La distancia entre líneas es normalmente de 95 cm. La separación de las plantas dentro de la línea oscila entre 30 y 40 cm. A distancias mayores se obtienen tubérculos de mayor tamaño.

- c) **Plantación.** Se realiza por medio del cuchareo para la plantación de las puntas. Así, se consigue que la parte enterrada en el hoyo

quede arqueado, lo que facilita el enraizamiento. Cuanto mayor sea el número de nudos bajo tierra, mayor es el número de tubérculos, ya que éstos se originan de las raíces que emiten las yemas situadas en cada nudo.

3.3.4.3. **Abonado**

Normalmente se realiza un abonado antes de la plantación o se complementa con el procedente del estiércol animal y abono mineral que recibe del cultivo precedente. El camote es exigente en potasio, poco en nitrógeno y materias orgánicas nitrogenadas y discreta en cuanto al fósforo.

3.3.4.4. **Riego**

El camote precisa de suelos húmedos, sobre todo cuando se realiza la plantación de los esquejes o puntas, para favorecer el enraizamiento, en las primeras fases del cultivo, y en general a lo largo de todo el ciclo. Una humedad excesiva puede provocar pérdidas de producción cuantitativa y cualitativa.

Respecto al número de riegos serán suficientes tres o cuatro en los cuatro o cinco meses que dura el cultivo, pero si el clima o la estación fuesen muy secos se darán hasta ocho o nueve riegos aplicados cada quince días.

3.3.4.5. **Cosecha**

Seis u ocho meses después de la plantación se puede empezar a recolectar las batatas, normalmente durante los meses de

octubre y noviembre. Unos quince días antes es preciso realizar una labor de corte de las ramas. Cuando la batata está madura, las hojas adquieren un color amarillento. La recolección es manual dejando que las raíces se sequen sobre el terreno.

La cosecha es una actividad muy importante en el cultivo de camote, esta se puede realizar de diferentes formas ya sea manual o mecanizada, resultando mejor la mecanizada.

3.4. ASPECTO ADMINISTRATIVO

3.4.1. Empresa

ZAPATA Sánchez, Pedro, Contabilidad General, (2002), McGraw-Hill, pág. 13 dice: “Es un ente económico-jurídico que actúa como unidad de producción de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de un mercado consumidor. Una persona que asume por propia iniciativa, debido a su deseo de obtener ganancias personales, la responsabilidad de reunir los distintos factores de producción o distribución, o ambos, necesarios para el establecimiento y operación de una empresa comercial, que aceptando el riesgo de su éxito o de su fracaso, planea la producción y la distribución de los bienes y servicios y dirige las operaciones mercantiles de una entidad”.

La empresa es una acción en la que se empieza a crear una sociedad mercantil o industrial convidando varios recursos como: humanos, económicos, financieros y tiempo, dependiendo de la actividad económica que realice.

3.4.2. Empresa de Hecho.

SÁNCHEZ, Antonio, A Empresa Familia (2004), pág. 311 dice “Una empresa familiar es aquella empresa en la que el capital y, en su caso, la gestión o el gobierno están en manos de una o más familias, que tienen la capacidad de ejercer sobre ella una influencia suficiente para controlarla, y cuya visión estratégica incluye el propósito de darle continuidad en manos de la siguiente generación familiar.”

Las empresa familiar son (pequeña, mediana y grandes), sin conocer que muchas de ellas. De cualquier tipo de negocio, que tantas personas ponen en marcha para ayudar las necesidades económicas de su familia.

3.4.2.1. **Objetivos de la Empresa de Hecho.**

Hay una corriente de opinión, que pone en duda que alcanzar el mayor beneficio posible sea el único objetivo de la empresa. Hay otros objetivos como: el crecimiento de las ventas, evitar el riesgo excesivo y entre otros que pueden tener importancia.

Adicionalmente se puede hablar que los principales objetivos que persiguen la empresa son:

- Aumentar las ganancias.
- Crecimiento y expansión de la empresa.
- Incremento de la productividad.
- Responder a las demandas concretas de los consumidores.
- Generar empleo.

3.4.2.2. **Importancia de la Empresa de Hecho.**

ROCHA, José La prensa diario nicaragüense del 01-09-2004 dice “La gran mayoría de las empresas familiares empezaron

muy pequeñas, generalmente en algún lugar de la casa de uno de los socios. Los valores en una empresa familiar incentivan a sus miembros a asumir sacrificios por su empresa y a generar una fuerza única en función del desarrollo empresarial y familiar. Así, los negocios familiares hacen inversiones, generan fuentes de empleos, y pagan impuestos, por lo tanto aportan en gran medida al desarrollo económico del país. El espíritu de la familia determinará, en gran medida, las actitudes, normas y valores dominantes de la empresa. Los valores que los miembros de la familia expresen se convertirán en un objetivo común para los empleados y ayudarán a que éstos se identifiquen y comprometan”

Las empresas familiares han tomado tanta importancia en la economía que ya se habla de una línea completa de especialización, donde no solo se estudian las situaciones empresariales como: la planeación de la nueva generación, la solución de conflictos, la contabilidad y el patrimonio, sino que también se relacionan los aspectos macroeconómicos y microeconómicos de estas organizaciones.

3.4.2.3. **Clasificación de las Empresas de Hecho**

La empresa de hecho puede ser clasificada desde varios puntos de vista; para este efecto se tomará en consideración los siguientes aspectos:

- a) Por la actividad que cumple
- b) Por el tamaño
- c) Por el sector al que pertenece
- d) Por la forma de la organización del Capital

3.4.2.4. **Por la actividad que cumple**

- a. **Comercial:** Aquella que se encarga del acercamiento de los bienes desde el productor hacia el intermediario minorista o al consumidor , sin realizar cambios de forma ni de fondo en la naturaleza de los bienes
- b. **Industria** : Es aquella encargada de la transformación, modificación substancial o leve de ciertos bienes menores en otros mayores con la ayuda de los factores de la producción.
- c. **Servicios:** Empresa creada con el fin de atender ciertas necesidades de carácter biológico, sentimental, afectivo y similares.

3.4.2.5. **Por el tamaño**

Las empresas se clasifican en pequeñas, medianas y grandes. El tamaño de una empresa está dado por varios factores, entre los cuales los más destacados son:

- Valor del Patrimonio
- Volumen de sus Activos Fijos
- Número de Personas y la Superficie o área de utilización.

3.4.2.6. **Por el sector al que pertenece**

Las empresas pueden pertenecer:

- **Sector Privado:** El aporte del capital corresponde a personas naturales o jurídicas del sector privado.

3.4.2.7. **Por la forma de organización del capital**

En este sentido las empresas se clasifican en:

- **Unipersonales:** El capital se conforma con el aporte de una sola persona natural.
- **Sociedad:** El capital (propiedad) se conforman mediante el aporte de varias personas naturales.

2.4.2.4. Constitución de la empresa.

2.4.2.4.1. Legislación Vigente

Toda actividad económica que se quiere emprender, requiere siempre desde su etapa de nacimiento, analizar diversos factores para lograr un buen funcionamiento y desarrollo, tales como: tipo organizacional, recursos, localización, tamaño, de gestión y sobre todo la formación jurídica que esta tendrá para su norma desempeño.

Según Aut. Cit. Manual de Gestión Microempresarial y Empresarial pág. 17 “La forma jurídica que se adopte, deberá estar siempre en función directa de los interés de los propietarios y ajustados a la legislación vigente. La microempresa textil, estará sujeta de acuerdo a sus actividades a la ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanías, al código de Comercio, a la Ley de Compañías y mas reglamentos y legislación conexas, que triente la actividad económica que realiza, y que sus propietarios o administradores conduzcan a este, dentro de una organización empresarial legalmente constituida”

De acuerdo al autor, las legislaciones vigentes en el país, no poseen impedimento a la constitución de la sociedad de hecho, es decir distintas a las que se encuentran expresamente reguladas por la ley, tal es el caso de la empresa individual, en donde su dueño aporta el capital o su familia, su maquinaria y su familia quienes son sus trabajadores, los cuales

tampoco ponen obstáculos para que se contrate a otras personas que colaboren en el desarrollo de sus actividades.

2.4.2.4.2. Requisitos Para Abrir una Empresa.

Los requisitos para emprender en operaciones mercantiles y participaciones de utilidades en las empresas son los siguientes trámites:

- La obtención del Registro Único de Contribución (RUC), en el servicio de Rentas Internas (SRI).
- La Patente que se obtiene en el Municipio.
- Permiso de funcionamiento otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
- Registro Sanitario expedido por el Ministerio Público.

2.4.3. Formación de una Empresa de Hecho.

2.4.3.1. Pasos de Iniciación

Torres, Luis Como ser Empresario y crear su empresa, pág. 35 (2003) dice “autoevalúese para conocer sus potencialidades y debilidades piense en 10 actividades económicas y escoja 1 de ellas sobre la base de que la conoce, le gusta hacer y hay demanda, realice una investigación de mercado, para asegurarse de que existe necesidad de su producto o servicio, escoja adecuadamente el nombre de la empresa, elabore políticas crediticias para sus clientes.”

El autor manifiesta que es necesario que toda persona que quiera formar su propia empresa, es importante que primero empiece autoevaluándose, investigue bien el mercado, lo constituya legalmente y analice su gestión,

visión y misión y sobre todo brinde un buen producto para el consumo humano.

2.4.3.2. Las fases para el lanzamiento de una empresa

Torres, Luis Como ser Empresario y crear su empresa, pág. 35 (2003) dice “Estudio del bien (producto o servicio) que se trata de elaborar, necesidad de capital, la forma jurídica más adecuada, la dirección adecuada, fijación de objetivos, organización de la producción.”

De acuerdo al autor, la empresa debe disponer de planes y programas para conseguir sus objetivos, toda programación y planificación, debe ser suficiente flexible para el desenvolvimiento y desarrollo de la empresa.

2.5. ESTRUCTURA FORMAL DE LA EMPRESA DE HECHO

2.5.1. Orgánico Estructural

Según www.wikipedia.com (2009): “El orgánico Estructural, expresa las funciones que ocuparan cada representante y miembro de la empresa, para así delegar funciones a sus subordinados y poner en marcha la empresa”.

El orgánico estructural, indica la organización que ocuparan los técnicos, asesores y personal de apoyo de la empresa para mejorar el desarrollo de la misma.

2.5.2. Orgánico Funcional

Según <http://pei.efemerides.ec/pei/t1/u3/3.4.htm> (2009) “El Orgánico funcional, expresa las funciones que deberá cumplir cada representante y miembros de los diferentes

niveles autoridad, coordinación, apoyo y demás sectores de la comunidad educativa”.

El orgánico funcional indica las funciones que cumplirán los técnicos, asesores y personal en general, esto ayudará al buen desempeño de la empresa.

2.6. Requisitos legales para el funcionamiento de una empresa.

Para la norma de funcionamiento de una empresa según el Servicio de Rentas Internas, se requiere los siguientes requisitos.

A. Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Para obtener el RUC se requiere

- Cédula de Identidad
- Recibo de agua, luz o teléfono.
- Llenar formulario.

Según BENAVIDES, Merk (2003) dice “el Ruc es un instrumento que tiene por función registrarse e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objetivo proporcionar información a la administración tributaria.”

Están obligados a inscribirse todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en forma permanente u ocasional. El plazo para inscribirse es de 30 días contados a partir de la constitución de la actividad económica

B. Patente Municipal.

El permiso de la Patente obligaría para el ejercicio de una actividad económica habitual. En Ibarra en el Ilustre Municipio de Ibarra en el centro de la ciudad. Los requisitos son:

- Registro Único de Contribución.
- Cédula de Identidad.
- Formulación de declaración del impuesto de patentes.
- Formulación para categorización.

La categoría (tipo de local y lugar donde está ubicado) le cobrarán la patente anual por la inscripción. El plazo para obtener la patente es de 30 días, contados a partir de la iniciación del negocio.

C. Permiso Sanitario.

Los requisitos son:

- Registro Único de Contribución.
- Cédula de Identidad.
- Papeleta de votación
- Pago de patentes y permiso
- Certificado de salud.

D. Pago de Bomberos.

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

E. Marcas

Si usted desea poner un nombre o logo a sus productos alimenticios, farmacéuticos, ropa entre otros productos, debe hacer un trámite en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEP) ubicado en la ciudad de Quito, con jurisdicción a nivel nacional.

F. Tributación

La obligación tributaria para la empresa es la relación jurídica que se crea entre el sujeto activo (Estado) y el sujeto pasivo (contribuyente).

G. Tributos.

El Dr. BENAVIDES, Merk, pág. 35 (2003) manifiesta que los tributos son “ingresos de derechos público que nacen del patrimonio ajeno y que son establecidos mediante ley. Estos tributos sirven para financiar una parte del presupuesto General del Estado y permite satisfacer las necesidades más apremiantes de la colectividad”

Los tributos se clasifican en:

- Impuestos
- Contribuciones especiales.
- Aranceles.

Impuestos

CABANELLAS Guillermo, pág. 356 (2005), dice “Contribución, gravamen, carga o tributo que se ha de pagar, casi siempre en dinero, por las tierras, frutos, industrias, actividades

mercantiles para sostener los gastos del Estado y las restantes corporaciones públicas”

En forma general se considera que los impuestos son ingresos de derecho público, que consiste en una obligación de pagar por parte de los contribuyentes y se caracteriza por ser los ingresos del Estado de mayor importancia.

Tasas

Según CABANELLAS Guillermo, pág. 8, (2005),”Valuación, estimación del valor o precio de una cosa. Precio fijo o máximo por la autoridad puesto a determinar productos, a fin de reprimir la especulación abusiva. Documento donde consta la tasa con de una cosa, regla, norma, limite.”

Son los ingresos de derecho público que consiste en pagar una cantidad de dinero por parte de los contribuyentes, por la prestación de un servicio que pueden ser recaudados por instituciones públicas y semipúblicas ejemplo: Energía Eléctrica, Agua Potable.

2.7. ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA DE LA EMPRESA

2.7.1. Administración

Según www.promonegocios.net (2009): “La administración es el proceso de planificar, organizar, coordinar y controlar el uso de los recursos y las actividades de trabajo con el propósito de lograr los objetivos o metas de la organización de manera eficiente y eficaz”.

La administración, se puede relacionar con el ámbito económico. Es una de las actividades más comunes de la gestión. Por lo tanto, en la actualidad existen los cargos de administración y finanzas. Actividad, que

busca el balance constante, entre los egresos e ingresos, para mantener el nivel productivo y financiero de la organización.

2.7.1.1. Misión.

Según <http://pei.efemerides.ec/pei/t1/u3/3.4.htm> (2009)
“Clarifica lo que la institución quiere ser, a quién quiere servir y cómo quiere hacerlo además suministra una unidad de dirección que trasciende las necesidades individuales locales y transitorias fomentando un sentimiento de expectativas compartidas en todos los niveles y generaciones de actores sociales llegando a consolidar valores más allá del tiempo y los grupos de interés.”

La misión es las estrategias que va a utilizar la empresa para ser conocida en el mercado, tomando en cuenta los intereses individuales y colectivos que tengan los trabajadores y la empresa.

2.7.1.2. Visión

Según www.wikipedia.com (2009): “Es la definición específica de lo que la empresa aspira llegar a ser dependiendo de lo que la empresa hace, para llegar a cumplir sus metas propuestas. Es decir representa la razón de lo que va a llegar a ser de la empresa.”

La visión es lo que la empresa desea ser después de un lapso de tiempo, tomando en cuenta las estrategias que se han aplicado y las que se van a aplicar para cambiar y mejorar a la empresa y sus productos.

2.8. ESTUDIO DE MERCADO

Es un mecanismo mediante el cual compradores y vendedores entran en acuerdo para comercializar bienes y servicios. Los elementos que se debe tomar en cuenta son:

- Bienes / servicios
- Compradores (Demanda)
- Vendedores (oferta)
- Precio

2.8.1. **Producto**

Según SAMUELSON, Microeconomía, (2002), McGraw-Hill, pág. 143. “El producto comprende todos los bienes y servicios resultantes de la actividad económica de un individuo, empresa, industria o nación”.

Es un término muy general que comúnmente se lo utiliza para designar el monto total realizado o recibido en cualquier tipo de transacción, bien se trate de una venta. En contabilidad, tal término no se emplea como un rubro en los estados financieros básicos. Solamente se refiere a los artículos en proceso o terminados de una determinada producción o manufactura.

2.8.2. **Oferta**

SELDON, Arthur, Diccionario de Economía, Editorial Galo Ordóñez, (2005) pág. 384. “La Oferta es la cantidad de una mercancía o servicio que entra en el mercado y que están dispuestos a vender los comerciantes a un precio dado en el período de tiempo dado. Las cualificaciones del precio y del tiempo son necesarias, debido a que, normalmente, cuanto mayor sea el precio ofrecido mayor será la cantidad llevada al mercado, y cuanto más largo el período de tiempo, más serán los oferentes que podrán ajustar la producción para beneficiarse de los cambios en el precio.”

Es la cantidad de una mercancía o servicio que entra en el mercado a un precio dado en un periodo de tiempo establecido. Las cualificaciones del precio y del tiempo son necesarias, debido a que, normalmente, cuanto mayor sea el precio ofrecido mayor será la cantidad llevada al mercado.

2.8.3. Demanda

SELDON, Arthur, Diccionario de Economía, Editorial Galo Ordóñez, (2005) pág. 175 dice: “La demanda es la cantidad de una mercancía que los consumidores desean y pueden comprar a un precio dado en un período dado, la cual va más allá de la noción corriente de deseo o necesidad”.

La demanda se la conoce como la cantidad de una mercancía que el consumidor está dispuesto a comprar en un período dado, depende del precio.

2.8.4. Precio.

SAMUELSON; Microeconomía, (2002), Editorial Pearson Education, Pág. 58 dice: “El Precio es la cantidad de dinero dada a cambio de una mercancía o servicio; en otras palabras, el valor de una mercancía o servicio en términos monetarios.”

Los precios, además de contener costos de producción, comprenden los costos correspondientes a los canales de comercialización, empleados en la distribución de los productos que en este caso de los chifles.

2.8.5. Comercialización.

SELDON, Arthur, Diccionario de Economía, Editorial Galo Ordóñez, (2005) pág. 124 dice: “La Comercialización, en términos generales, son los procesos necesarios para

mover los bienes, en el espacio y en el tiempo, del productor al consumidor”.

Comercialización, en marketing, planificación y control de los bienes y servicios para favorecer el desarrollo adecuado de los productos, asegurar que los chifles de yuca y camote solicitados estén en el lugar, en el momento, al precio y en las cantidades requeridas, garantizando, así unas ventas rentables.

2.8.6. Publicidad.

SELDON, Arthur, Diccionario de Economía, Editorial Galo Ordóñez, (2005) pág. 457 manifiesta: “La Publicidad son los métodos empleados por compradores o vendedores para llamar la atención hacia sus productos o servicios, o para dar renombre a una empresa.”

Es un conjunto de actividades emprendidas por una persona o empresa en el ejercicio de su actividad económica, con la finalidad de dar a conocer un producto o servicio.

2.8.7. Promoción

CALPE, Diccionario Espasa, (2004) dice: “Conjunto de actividades realizadas en las fases de comercialización y distribución de los bienes y servicios y que tienen como finalidad facilitar la entrada de nuevos productos en el mercado o aumentar las ventas de productos ya existentes”.

Los métodos que se van a usar para que el producto se torne más atractivo para el consumidor y se incremente de esta manera las ventas.

2.8.8. Propaganda

CALPE, Diccionario Espasa, (2004) dice: “Son medios y técnicas de información colectiva utilizados en el proceso de la distribución o venta de los productos o servicios, para estimular su demanda y adquisición”.

Toda propaganda tiende a crear el deseo adquisitivo de los bienes o servicios a los consumidores finales, al ser canalizado adecuadamente logrará alcanzar sus objetivos.

2.9. ESTUDIO TÉCNICO

Según CALPE, Diccionario Espasa, (2004) “Se debe determinar el tamaño óptimo del complejo, además de la localización óptima, además determina la superficie necesaria, altura libre necesaria para la edificación, requerimientos ambientales (temperatura, humedad, iluminación), normativas y reglamentaciones aplicables”.

El objetivo general del estudio técnico es demostrar si el proyecto es técnicamente o no factible, justificando además, desde el punto de vista económico, haber seleccionado la mejor alternativa en tamaño, localización, y proceso productivo para abastecer el mercado demandante.

2.10. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Se refiere a aquella parte del estudio que se relaciona con su etapa técnica, es decir con la participación de los ingenieros en las actividades de estudio, instalación, puesta en marcha y funcionamiento del proyecto.

2.10.1. **Tecnología**

Es el conjunto de conocimientos técnicos, equipos y procesos que se emplean para obtener un bien o para prestar un servicio. Para ello en la selección de tecnología para el proyecto se debe tomar en cuenta lo siguiente:

2.10.2. **Recursos humanos.**

Son las necesidades de personal técnico y debe comprender la mano de obra directa e indirecta. El producto final del estudio de los recursos humanos relacionados con la parte técnica del proyecto.

2.10.3. **Inversión**

Según SELDON, Arthur, Diccionario de Economía, (2005) pág. 311 manifiesta: “La Inversión son los activos hechos por el hombre que se emplean en la producción de bienes de consumo o de nuevos bienes de inversión; la inversión es el uso de factores de producción para producir bienes de capital que satisfagan las necesidades del consumidor (de una forma directa), pero más plena en el futuro.”

La inversión es la adquisición de bienes tangibles e intangibles que permiten reproducir nuevos bienes o servicios luego del proceso de producción.

2.10.4. **Capital de Trabajo**

Recursos requeridos para operar en condiciones normales: pago de nóminas, compromisos con proveedores, comercialización, entre otros. Dentro de este se consideran el activo circulante inicial del proyecto.

2.11. ESTUDIO FINANCIERO

ARBOLEDA, Germán; Proyectos, (2001), pág. 339 dice: “La Evaluación Financiera o Estudio Financiero define desde el punto de vista de un inversionista, si los ingresos que recibe son superiores a los dineros que aporta. Se basa en las sumas de dinero que el inversionista recibe, entrega o deja de recibir y emplea precios del mercado o precios financieros para estimar las inversiones, los costos de operación y de financiación y los ingresos que genera el proyecto.”

Comprende el análisis del proyecto en lo que se refiere a su sustentabilidad financiera. Como sustentabilidad debe entenderse a la capacidad que tiene un proyecto de generar liquidez y retorno bajo un nivel de riesgo aceptable.

2.11.1. Ingresos

CAZAR Moncayo, Miguel, Manual General de Contabilidad Gubernamental, mayo (2002), Ministerio de Economía y Finanzas, pág. 5 expresa: “Caudal de fondos, bienes o recursos que entran a formar parte del patrimonio de una entidad o negocio. En materia contable, todo ingreso de fondos, productos o cualquier clase de bienes, da lugar a un registro o asiento de contabilidad que engendra una variación en el patrimonio del ente contable en donde se produce esta clase de operaciones financieras”.

Son los valores, reales o contables, en los que se sustenta el proyecto para apoyar el plan de comercialización, sin que formen parte integrante del mismo como: Banco, Caja chica, ventas, entre otros.

2.11.2. Gastos

Son los valores que se aplican para cumplir con las funciones de administrar, vender y financiar (Costo de distribución).

2.11.2.1. Gastos de administración

Son aquellos egresos administrativos, incurridos en actividades de planificación, organización, dirección, control y evaluación de la empresa.

2.11.2.2. Gastos de ventas

Son desembolsos producidos por la ejecución de ventas

2.11.2.3. Gastos financieros

Llamadas también cargas financieras. Son pagos de intereses que se realizan a instituciones financieras.

2.11.3. Costo

CHILQUINGA, Manuel, (2001.Pág. 15.): “Es el conjunto de valores incurridos en un periodo perfectamente identificados con el producto que se fabrica. El costo es recuperable. “

El costo, son todos los desembolsos realizados en la elaboración o producción de un producto, los gastos no son recuperables pero el costo sí.

2.11.3.1. Costos fijos

CHILQUINGA, Manuel, (2001): manifiesta: “Son aquellos costos que permanecen constantes o invariables frente a cualquier volumen de producción”. Ejemplo: La depreciación (línea recta) de activos fijos, los seguros, el

costo de la mano de obra (por contrato), costo de arriendo, entre otros.

Los costos fijos son aquellos que no varían, se mantienen constantes sea cual fuere el rendimiento de la empresa.

2.11.3.2. Costos Variables

POLIMENI, R. Contabilidad de Costos (2002) Pág. 63; “Son aquellos en los que el costo total cambia en proporción directa a los cambios en el volumen o producción.”

Los costos variables tienen un comportamiento directamente proporcional al volumen de producción, a mayor cantidad mayor costo, a menor cantidad menor costo.

2.11.3.3. Costo Total

Representa la suma del costo fijo y el costo variable, siendo su ecuación: $\text{Costo total} = \text{Costo fijo} + \text{Costo variable}$.

2.11.3.4. Punto de Equilibrio

Arboleda, Germán, Proyectos, (2001), Pág. 22. Dice “El punto de Equilibrio es aquel en el cual los ingresos provenientes de las ventas son iguales a los costos de operación y de financiación. “

El punto de equilibrio es cuál la empresa cubre los costos de operación, tanto fijos y variables.

$$P.E = \frac{C.F.}{PVU - CVU}$$

De donde:

P.E. = Punto de equilibrio en unidades

P.V.U = Precio unitario

C.V.U = Costo variable unitario

Financiero:

$$P.E = \frac{C.F.}{TA - TP}$$

De donde:

T.A = Tasa activa

T.P = Tasa pasiva

2.11.4. Estado De Pérdidas y Ganancias.

Según Diccionario Contable, (2001):“Informe financiero básico producto de todo el sistema contable, que se presenta conjuntamente con el Estado de Situación Financiera, con el de Utilidades Retenidas o de Superávit y con el de Cambios en la Posición Financiera o Estado de Fondos, consistente en la presentación ordenada y de acuerdo con el plan de cuentas, de los ingresos percibidos o ganados y los gastos efectuados o incurridos y el resultado final relacionado con las operaciones financieras de una entidad o empresa, en un período determinado, generalmente de un año o de un ejercicio económico.”

El estado de ingresos y gastos nos indica todos los movimientos económicos que ha realizado la empresa en un lapso de tiempo, obtenido resultados positivos o negativos.

2.11.5. Flujo de Caja

ARBOLEDA, Germán; Proyectos, (2001), pág. 340 dice:
“Para poder efectuar la evaluación financiera de un proyecto es conveniente definir su flujo de efectivo, el cual se sintetiza mediante un cuadro que indica la manera como el dinero fluye hacia el inversionista, o a la inversa. Las cifras que aparecen en el última fila de un cuadro de flujo de efectivo corresponden al flujo de efectivo neto; es decir, entradas menos salidas”.

El flujo de caja es un resumen financiero del efectivo que tiene la empresa desde los movimientos realizados la inversión hacia un periodo señalado.

2.11.6. Tasa de Rendimiento

Según Diccionario Contable, Espasa (2007) dice: “Razón financiera que, de manera general se expresa mediante porcentajes, de la rentabilidad de la inversión de los accionistas o propietarios de una sociedad o empresa.”

A la tasa de rendimiento se la conoce como un indicador de gran importancia para los inversionistas ya que incluyen los pasivos en la estructura del capital contable, que refleja el efecto de la palanca financiera. La palanca financiera existe cuando la tasa de interés que se paga a los acreedores es menor que la tasa de rendimiento sobre la inversión total operada en una entidad o empresa.

2.11.7. Valor Actual Neto (VAN)

BACA, Gabriel, Evaluación de Proyectos (2006) Pág. 213; dice “Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.”

Fórmula

$$VAN = -II + \frac{\sum EE}{(1+i)^n}$$

De donde:

II = Inversión Inicial

i = Tasa de descuento

n = Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto o inversión

El VAN resulta ser positivo, esto significa que existe rentabilidad. Por lo tanto, el proyecto resulta ser factible de realizarlo, caso contrario, si el VAN resulta ser negativo, la inversión no es atractiva.

2.11.8. Tasa interna de retorno (TIR)

JÁCOME, Walter, (2005) Pág. 84.; expresa: "Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujo de caja proyectados o el momento en que el VAN es igual a cero."

Existen tres clases de TIR:

- Económica cuando la inversión tiene solo aporte propio
- Financiera cuando la inversión es con financiamiento
- Real solo analiza los Flujos de Caja positivos

Fórmula

$$TIR = ti + (ts - ti) \left(\frac{vanti}{vanti - vants} \right)$$

Donde:

Ti = tasa inferior

Ts = tasa superior

Vanti = Valor actual neto de la tasa inferior

Vants = Valor actual neto de la tasa superior

2.11.9. **Beneficio/ Costo**

Miranda; Juan José; (2005), Pág. 235 expresa: “Es una técnica de evaluación que se emplea para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto, comparando el valor actualizado de unos y otros”. Pág. 235.

Los costos del proyecto constituyen el valor de los recursos utilizados en la producción del bien o en la prestación del servicio. Los beneficios son entonces el valor de los bienes y servicios generados por el proyecto, el beneficio costo es una comparación entre los dos.

$$B/C = \frac{\text{Activos con costo} - \text{Pasivos con Costo}}{\text{Costo}}$$

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. PRESENTACIÓN

El estudio de mercado llevado a cabo en la Ciudad de Ibarra y la Parroquia de San Francisco, conlleva un análisis minucioso de los tipos de productos que se va expedir en el mercado (chifles de yuca y camote), en relación al área de estudio, en donde se determinara el grado de necesidad que tiene la población en relación al abastecimiento de estos productos agrícolas.

Sin embargo, se hace un estudio sobre la oferta tomando en cuenta el número de productores de yuca y camote; se ha establecido como interrogantes las siguientes: ¿Compra para alimentarse? ¿Cómo lo realiza la compra? ¿El producto adquiere en forma natural? ¿El precio este acuerdo a su economía? , entre otras.

Se analiza la demanda empleando sus variables o componentes, a fin de establecer cuál es la demanda real e histórica, estableciendo estimaciones sobre el grado de consumo por familia, tomando en cuenta la conformación de 5 miembros. Además se aplica el mercado meta y la segmentación.

Con los datos de la oferta y demanda actual e históricos (2005 a 2010 años), se aplico métodos de proyección para un horizonte de 5 años, estableciendo técnicas de pronóstico, manejadas matemáticamente, a determinar si el método ha sido bien usado.

Finalmente, se ha calculado la demanda insatisfecha tomando los datos proyectos de la oferta y demanda. Los precios de la yuca y el camote se lo han realizado tomando en cuenta los datos históricos.

3.2. IDENTIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS.

3.2.1. Productos principales.

3.2.1.1. Yuca

La yuca, también conocida como mandioca o cassava, es originaria del trópico sudamericano. Es una planta leñosa de hasta 1-3 metros de altura. Es un cultivo de fácil adaptación, cuyos costos de producción, son bajos, los rendimientos altos.

3.2.1.2. Camote

El camote, es un cultivo asociado con la agricultura de subsistencia, no tiene altos costos por insumos, es apropiado para pequeñas extensiones, además su rendimiento es aceptable o productivo.

3.2.2. Productos secundarios.

Conociendo todos los componentes nutricionales de la yuca y camote, se puede obtener infinidad de productos que beneficien a la alimentación del ser humano y animal.

Se puede realizar productos como: masa de yuca, almidón, harina, afrechillo, tintura, té, entre otros.

3.2.2.1. Masa de yuca.

En el país se produce masa de yuca en el cantón Santa Ana y Jipijapa en Manabí y, en la Maná Cotopaxi. La masa de yuca producida en los dos primeros cantones se la viene comercializando hasta el momento en la provincia, en fundas plásticas 1 kg. Se realiza empleando ralladores (mecánico) y un molino (manual) para posteriormente ser condimentada previo a su venta.

3.2.2.2. Almidón

Estos almidones pueden ser elaborados mediante un proceso mecanizado, semimecanizado o artesanal, empleando ralladoras mecánicas

3.2.2.3. Bagazo

Es el resultado del colado de la masa, extrayendo en su totalidad el almidón, para lo cual se emplea agua, quedando únicamente la fibra. Su comercialización se la realiza en el país para la elaboración de balanceados para alimentación animal.

3.2.2.4. Cáscara.

Proveniente de las raíces peladas generalmente es utilizada en la alimentación animal y en mínima cantidad como abono directo a la planta.

3.2.2.5. Harina

Este producto, actualmente tiene demanda. Se utiliza una máquina picadora, ralladora y un molino.

3.2.2.6. Afrechillo

Es el resultado de la tamizada de la harina integral o la no integral, utilizada en la elaboración de balanceado.

3.2.2.7. Tintura.

Se toma las hojas de yuca y camote enteras, se hace de licuar hasta que todo este bien combinando, se agrega alcohol y obtenemos un color morado.

3.2.2.8. Té.

Se deja secar las hojas (yuca e camote) para la elaboración del té es muy bueno para prevenir enfermedades el sistema inmunológico como: Dolor de los riñones, abortivos naturales se utilizan en las comunidades indígenas de nuestro país.

3.3. MERCADO META

El mercado al cual se pretende introducir con la creación de la nueva empresa de producción y comercialización de chifles de yuca y camote, será a nivel local. Este mercado será en la Ciudad de Ibarra el cual posee una población de 153,256 habitantes (correspondiente 30.651 familias), para lo cual el proyecto pobra cubrir una parte de la población.

3.4. SEGMENTO DE MERCADO

El mercado se divide en segmentos de acuerdo al siguiente cuadro, tanto a nivel del sector urbano y rural (distribuido en parroquias), así:

**CUADRO N°1
TAMAÑO DEL MERCADO**

PRIMER SEGMENTO	SEGUNDO SEGMENTO	FUENTES DE INFORMACIÓN
META. Consumidores de la Parroquia San Francisco y Cantón Ibarra.	<ul style="list-style-type: none"> • Urbano • Barrios Urbanos marginales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ilustre Municipio de Ibarra. • Junta Parroquial.

FUENTE: IMI, Junta Parroquial San Francisco

ELABORACIÓN: Autor.

**CUADRO N°2
PERFIL DEL CONSUMIDOR VARIABLES PARA SEGMENTAR EL MERCADO**

VARIABLES	DESCOMPOSICIÓN TÍPICA
GEOGRAFÍA Regiones Cantón Ibarra	Provincia de Imbabura, Cantón Ibarra: Agrícola, ganadera, artesanal, turística. Población : 153,256 habitantes Sector urbano: cabera cantonal 108.535 habitantes Sector rural: 44.721 habitantes PEA: 60.082 habitantes Muestra: 382 habitantes
DEMOGRAFÍA Edad Sexo Tamaño familia Ingresos Ocupación Educación	Parroquia de San Francisco y la Ciudad de Ibarra. 8-12,13-19,20-35,36-50 o más Masculino y Femenino De 5 miembros por familia Menos de \$150,\$240,más de \$240 Agricultores, ganaderos, profesionales, estudiantes, entre otros. Primaria, secundaria, superior y ninguna.
PSICOGRAFICA Clase social Estilo de vida Personalidad	Media alta , media y baja Tradicionalista, desconfiada Tranquila, reflexiva y activa

FUENTE: Investigación Personal.

ELABORACIÓN: Autor.

3.5. IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

Se realizó un análisis general de las preferencias del consumidor hacia los productos agrícolas industrializados, saludables y con sabor propio, se identifica un cambio de la población hacia querer consumir lo nuestro, libre de químicos y con un alimento apto para la alimentación humana.

Del 40% de la población ecuatoriana que vive en el área rural, las dos terceras partes forman hogares agropecuarios y viven en sus propias unidades de producción, de tal manera que, algo más del 25% de la población se estima vinculada a esta actividad, ciertamente el 62% de la población ocupada, trabaja en la agricultura por que al paso de los años la agricultura va ser el sustituto del petróleo. (MAG III Censo Nacional Agropecuario)

Sin embargo, la ejecución de la empresa productora y comercializadora de Chifles de yuca y camote continuara como una industria que se desarrollara durante un lapso de tiempo, teniendo presente el crecimiento de la población, el consumo actual de estos productos cada día se incrementa, además por que la personas está optando por consumir productos naturales, así con una adecuada promoción se expandirá no solo nivel local sino nacional.

3.5.1. **Proyección de la Demanda.**

Para proyectar la demanda de la yuca y el camote se la aplicará mediante el incremento de un porcentaje del 7.2% y 7% respecto a los años anteriores. Según los cuadros 4 y 7 otorgados por el MAGAP, INIAP, INEC.

$$C_n = C_o (1+i)^n$$

Donde:

C_n: Consumo futuro

C_o: Consumo Histórico

I: Tasa de crecimiento.

n: Año proyectado.

**CUADRO Nº 3
DEMANDA HISTÓRICA DE LA YUCA DEL CANTÓN IBARRA**

AÑOS	PRODUCCIÓN TN	PRODUCCIÓN KILOS	GRAMOS
2005	5,21	5.213	5.213.000
2006	5,59	5.590	5.590.000
2007	6,24	6.240	6.240.000
2008	6,54	6.539	6.539.000
2009	6,96	6.955	6.955.000
2010	7,38	7.384	7.384.000

FUENTE: MAGAP, INIAP, INEC
ELABORADO: Dirección Estratégica (MAGAP-Quito)

**CUADRO Nº4
DEMANDA HISTÓRICA DE LA YUCA EN GRAMOS DEL CANTÓN IBARRA**

AÑO	CONSUMO HISTÓRICO GRAMOS	i = (Qn/ Qo)-1
2005	5.213.000	
2006	5.590.000	0,07
2007	6.240.000	0,12
2008	6.539.000	0,05
2009	6.955.000	0,06
2010	7.384.000	0,06
TOTAL	37.921.000	0,36

FUENTE: Estudio de Mercado.
ELABORADO: Autor

Tasa promedio

$$\frac{\sum i}{n} = \frac{0.36}{5} = 0.072$$

**CUADRO Nº 5
DEMANDA FUTURA DE LA YUCA DEL CANTÓN IBARRA**

AÑOS	CONSUMO FUTURO GRAMOS 80 Qn = Qo(1+0.072) n
2010	92.300
2011	98.946
2012	106.070
2013	113.707
2014	121.894
2015	130.670

FUENTE: Estudio de Mercado.
ELABORADO: Autor

$$Dp = DA (1 + i)^n$$

$$\text{Año 2010} = 7.384.000(1 + 0.072)^0 = 7.384.000/80 = 92.300 \text{ fundas.}$$

$$\text{Año 2011} = 7.384.000(1 + 0.072)^1 = 7.915.648/80 = 98.946 \text{ fundas.}$$

**CUADRO Nº 6
DEMANDA HISTÓRICA DEL CAMOTE DEL CANTÓN IBARRA**

AÑOS	PRODUCCIÓN TN	PRODUCCIÓN KILOS	GRAMOS
2005	6,76	6.764	6.763.500
2006	7,29	7.290	7.290.000
2007	8,10	8.100	8.100.000
2008	8,24	8.235	8.235.000
2009	8,91	8.910	8.910.000
2010	9,45	9450	9.450.000

FUENTE: MAGAP, INIAP, INEC
ELABORADO: Dirección Estratégica (MAGAP-Quito)

**CUADRO Nº7
DEMANDA HISTÓRICA DEL CAMOTE DEL CANTÓN IBARRA**

AÑO	CONSUMO HISTÓRICO GRAMOS	I = (QN/ QO)-1
2005	6.763.500	
2006	7.290.000	0,08
2007	8.100.000	0,11
2008	8.235.000	0,02
2009	8.910.000	0,08
2010	9.450.000	0,06
TOTAL	48.748.500	0,35

FUENTE: Estudio de Mercado.
ELABORADO: Autor

Tasa promedio

$$\frac{\sum i}{n} = \frac{0.35}{5} = 0.07$$

**CUADRO Nº 8
DEMANDA FUTURA DE CAMOTE DEL CANTÓN IBARRA**

AÑOS	CONSUMO FUTURO EN FUNDAS DE 80 GRAMOS Qn = Qo(1+0.07) n
2010	118.125
2011	126.394
2012	135.241
2013	144.708
2014	154.838
2015	165.676

FUENTE: Estudio de Mercado.
ELABORADO: Autor

$$Dp = DA (1 + i)^n$$

$$\text{Año 2010} = 9.450.000 (1 + 0.07)^0 = 9450.000/80 = 118.125 \text{ fundas.}$$

3.6. IDENTIFICACIÓN DE LA OFERTA

En la actualidad, se ha notado que existen poco industrializadores que comercializan chifles de yuca y camote de buena calidad, esta producción se realiza de manera empírica en pequeñas comunidades de la Parroquia San Francisco y en la Parroquia de Lita.

3.6.1. Proyección de la Oferta

Para proyectar la oferta se procedió a investigar en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (Dirección Estratégica Quito), se encontró un incremento de producción del 6.6% de yuca según el cuadro 10, en cambio en el camote del 6.2 % en el cuadro 13.

CUADRO Nº 9
OFERTA HISTÓRICA DE LA YUCA DEL CANTÓN IBARRA

AÑOS	PRODUCCIÓN TN	PRODUCCIÓN KILOS	GRAMOS
2005	3,02	3.020	3.020.000
2006	3,12	3.120	3.120.000
2007	3,50	3.500	3.500.000
2008	3,62	3.620	3.620.000
2009	3,88	3.880	3.880.000
2010	4,14	4.140	4.140.000

FUENTE: MAGAP, INIAP, INEC
ELABORADO: Dirección Estratégica (MAGAP-Quito)

CUADRO Nº 10
OFERTA HISTÓRICA DE LA YUCA DEL CANTÓN IBARRA

AÑO	CONSUMO HISTÓRICO GRAMOS	$i = (Q_n / Q_0) - 1$
2005	3.020.000	
2006	3.120.000	0,03
2007	3.500.000	0,12
2008	3.620.000	0,03
2009	3.880.000	0,07
2010	4.140.000	0,07
TOTAL	21.280.000	0,33

FUENTE: MAGAP, INIAP, INEC
ELABORADO: Dirección Estratégica (MAGAP-Quito)

Tasa promedio

$$\frac{\sum i}{n} = \frac{0.33}{5} = 0.066$$

CUADRO Nº 11
OFERTA FUTURA DE LA YUCA DEL CANTÓN IBARRA

AÑOS	CONSUMO FUTURO $Q_n = Q_0(1+0.066)^n$
2010	51.750
2011	55.166
2012	58.806
2013	62.688
2014	66.825
2015	71.235

FUENTE: Estudio de Mercado.
ELABORADO: Autor

CUADRO Nº 12
OFERTA HISTÓRICA DEL CAMOTE DEL CANTÓN IBARRA

AÑOS	PRODUCCIÓN TN	PRODUCCIÓN KILOS	GRAMOS
2005	4,10	4100	4.100.000
2006	4,25	4250	4.250.000
2007	4,60	4600	4.600.000
2008	4,75	4750	4.750.000
2009	5,30	5300	5.300.000
2010	5,50	5500	5.500.000

FUENTE: MAGAP, INIAP, INEC
 ELABORADO: Dirección Estratégica (MAGAP-Quito)

**CUADRO N° 13
 OFERTA HISTÓRICA DEL CAMOTE DEL CANTÓN IBARRA**

AÑO	CONSUMO HISTÓRICO GRAMOS	$i = (Q_n / Q_0) - 1$
2005	4.100.000	
2006	4.250.000	0,04
2007	4.600.000	0,08
2008	4.750.000	0,03
2009	5.300.000	0,12
2010	5.500.000	0,04
TOTAL	28.500.000	0,31

FUENTE: MAGAP, INIAP, INEC
 ELABORADO: Dirección Estratégica (MAGAP-Quito)

Tasa promedio

$$\frac{\sum i}{n} = \frac{0.31}{5} = 0.062$$

**CUADRO N° 14
 OFERTA FUTURA DE CAMOTE DEL CANTÓN IBARRA**

AÑOS	CONSUMO FUTURO $Q_n = Q_0(1+0.062)^n$
2010	68.750
2011	73.013
2012	77.539
2013	82.347
2014	87.452
2015	92.874

FUENTE: Estudio de Mercado.
 ELABORADO: Autor

3.7. BALANCE OFERTA DEMANDA

Contando con las series históricas obtenemos el siguiente cuadro.

**CUADRO N° 15
BALANCE OFERTA – DEMANDA HISTÓRICA DEL CAMOTE DEL
CANTÓN IBARRA EN GRAMOS**

AÑOS	OFERTA	DEMANDA	DEFICIT O DEMANDA INSATISFECHA
2005	4.100.000	6.763.500	-2.663.500
2006	4.250.000	7.290.000	-3.040.000
2007	4.600.000	8.100.000	-3.500.000
2008	4.750.000	8.235.000	-3.485.000
2009	5.300.000	8.910.000	-3.610.000
2010	5.500.000	9.450.000	-3.950.000

FUENTE: Estudio de Mercado.

ELABORADO: Autor

**CUADRO N° 16
BALANCE OFERTA – DEMANDA HISTÓRICA DE LA YUCA DEL
CANTÓN IBARRA EN GRAMOS**

AÑOS	OFERTA	DEMANDA	DEFICIT O DEMANDA INSATISFECHA
2005	3.020.000	5.213.000	-2.193.000
2006	3.120.000	5.590.000	-2.470.000
2007	3.500.000	6.240.000	-2.740.000
2008	3.620.000	6.539.000	-2.919.000
2009	3.880.000	6.955.000	-3.075.000
2010	4.140.000	7.384.000	-3.244.000

FUENTE: Estudio de Mercado.

ELABORADO: Autor

De acuerdo con los datos obtenidos en la investigación a nivel local (Parroquia San Francisco), se observa en los cuadros 15 y 16 respectivamente. Existe un déficit de demanda promedio de 3.950.000 gramos de camote esto corresponde a 49.375 fundas de chifles de 80 gramos. En cambio en la yuca 3.244.000 gramos esto pertenece a 40.550 fundas de Chifles de 80 gramos actualmente. Finalmente el balance oferta-demanda proyectada hasta el año señalado se obtendrá.

CUADRO Nº 17
BALANCE OFERTA – DEMANDA FUTUROS DE YUCA DEL CANTÓN
IBARRA EN FUNDAS 80 GR.

AÑOS	OFERTA	DEMANDA	DEFICIT O DEMANDA INSATISFECHA
2010	51.750	92.300	-40.550
2011	55.166	98.946	-43.780
2012	58.806	106.070	-47.263
2013	62.688	113.707	-51.019
2014	66.825	121.894	-55.069
2015	71.235	130.670	-59.434

FUENTE: Estudio de Mercado.
ELABORADO: Autor

CUADRO Nº 18
BALANCE OFERTA – DEMANDA FUTUROS DE CAMOTE DEL
CANTÓN IBARRA EN FUNDAS 80 GR.

AÑOS	OFERTA	DEMANDA	DEFICIT O DEMANDA INSATISFECHA
2010	68.750	118.125	-49.375
2011	73.013	126.394	-53.381
2012	77.539	135.241	-57.702
2013	82.347	144.708	-62.361
2014	87.452	154.838	-67.386
2015	92.874	165.676	-72.802

FUENTE: Estudio de Mercado.
ELABORADO: Autor

De los resultados logrados se concluye que se tiene una nueva oportunidad para la producción y comercialización de Chifles de yuca y camote de estos productos agrícolas, ya que existe un déficit de oferta de los chifles, lo cuál para elaboración se tomará en cuenta la demanda insatisfecha la empresa, tendrá la capacidad de producción del 95% de la demanda insatisfecha.

3.8. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.

El nivel de competencia en la producción y comercialización de chifles de yuca y camote es mínima porque no existe una empresa que se

dedique a dicha actividad productiva. Por otra parte existe una competencia en producción de chifles de papas y banano estas son las más importantes del país: Ecofrut S.A, Industria Alimenticia Ecuador S.A” INALECSA”, Soitgar S.A, Dubas S.A, IND. PROC. de Alimentos S.A, Confur S.A. Finalmente los productores que forman parte de pequeños y medianos agricultores no cumplen con los requerimientos de calidad que exige el mercado actual.

3.8.1. Conclusiones de la Investigación de Mercado.

- Inexistencia de investigación sobre derivados que brinda estos productos.
- Desconocimiento del elevado valor nutricional por su alto contenido en proteínas y vitaminas especialmente por tener efectos medicinales.
- Falta de promoción del consumo de yuca y camote en forma permanente a nivel local y nacional.

3.9. Precios

El comportamiento histórico de los precios de los chifles de papas y banano se han mantenido estables por varios años en el mercado en lo que se refieren a:

3.9.1. Chifles de Yuca y Camote

Es así que los precios actuales en el mercado de los chifles con respecto a esta presentación son:



FUENTE: Investigación Personal.
ELABORADO: Autor.

Chifles de yuca por 80g \$0.90.
Chifles de camote por 80g \$0.90

3.10. PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO.

Los productos con el cual se está trabajando tendrá la presentación de 80 gramos como chifles de yuca y camote.

La presentación de estos productos detalla en su parte frontal el nombre del producto (yuca e camote); y de la Empresa, tabla nutricional en la funda de 80 gramos, eslogan de la empresa y del país, código de barras y finalmente los ingredientes.



FUENTE: Investigación Personal.
ELABORADO: Autor.

Por lo tanto, en la parte posterior se detalla registró sanitario, fecha de elaboración, fecha de caducidad, números de teléfonos para pedidos, lugar de elaboración.



FUENTE: Investigación Personal.
ELABORADO: Autor.

3.11. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.

Para la comercialización de los chifles es necesario cumplir con la documentación legal necesaria como: poseer una marca y permisos correspondientes. (Funcionamiento).

3.11.1. Promoción y Publicidad

- Promover el consumo de los chifles de camote y yuca, destacando su importancia y valores nutricionales, esto se lo puede hacer a través de presentaciones en radio, Televisión, y en la prensa escrita local.
- En cada una de las presentaciones se les promocionará con algún tipo de juguetes o stiker's que sean atrayentes a la mirada de los consumidores en este caso para los niños.
- La Empresa se proveerá de una página Web para mayor publicidad e información de los chifles de yuca y camote en la red del Internet.
- Participación en las ferias gastronómicas que se realicen en la ciudad y a nivel nacional con el fin de dar a conocer los productos agrícolas industrializados y establecer un sistema de degustación.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. ASPECTO LEGAL

4.1.1. Creación de la Empresa.

La empresa familiar de hecho es la unidad de producción y comercialización de chifles de yuca y camote constituida por una serie de elementos personales y materiales, los mismos que están asentados en un lugar determinado para obtener un bienestar nutricional al consumidor final.

4.1.2. Formación de la Empresa.

Para la ordenación de la empresa se celebrará una escritura pública de constitución.

4.1.2.1. Ente Jurídico

Constituida como una Empresa de Hecho o Familiar.

4.1.2.2. Socios

La empresa se formará con 4 socios, de acuerdo al siguiente detalle de socios y su participación.

**CUADRO N°19
NOMINA DE SOCIOS**

SOCIOS	PARTICIPACIÓN ACCIONARIA
Luis Arceño Ichao	25%
Yahaira Angamarca	27%
Emma Lucila Ichao	24%
Roberto Ichao	24%

FUENTE: Familia Ichao, Angamarca

ELABORADO: Autor.

4.1.2.3. Desarrollo de actividades

La producción y comercialización de la empresa se realizará bajo la denominación **Empresa de Tubérculos Asociados**. El capital inicial es de \$ 58.282,62 dólares americanos. El domicilio será la República del Ecuador, Provincia de Imbabura, Cantón Ibarra, Parroquia San Francisco, sector Santa Rosa del Tejar (Barrio Urbano Marginal). La empresa abrirá una cuenta bancaria a nombres de la misma.

4.2. Flujograma de Producción y Comercialización

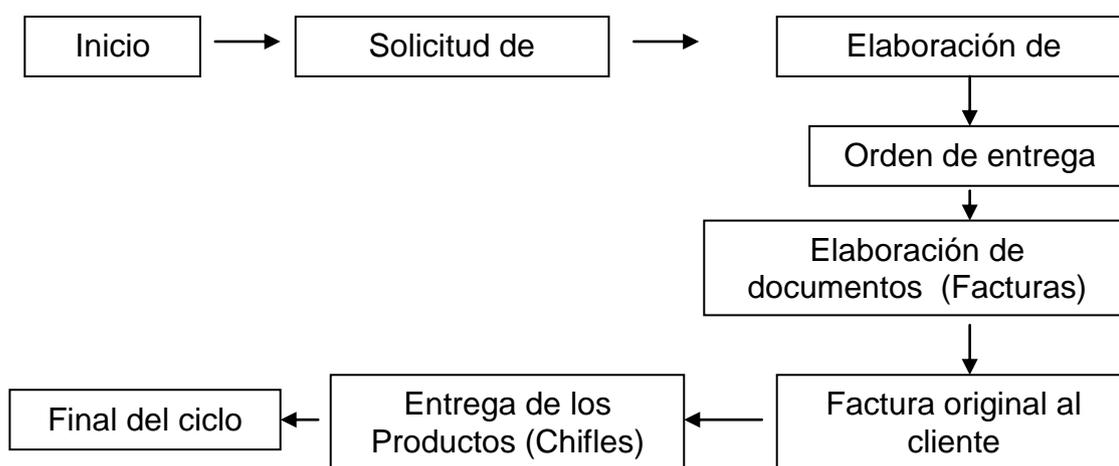
FIGURA N° 1

							DIAS	ACTIVIDADES
1	X						2	Adquisición de materias primas
2	X						2	Selección de materias primas
3	X						2	Adecuación de materias primas
4		X					1	Control de Calidad
5					X		1	Industrialización
6			X				1	Pesado y empaque
7					X		2	Almacenaje
8			X				1	Comercialización

FUENTE: Ing. Agroindustrial Jorge Angamarca
ELABORADO: Autor

4.3. El Proceso de Venta.

FIGURA Nº 2



FUENTE: Ing. Marketing Néstor Pupiales.
ELABORADO: Autor.

4.4. MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

4.4.1. Macrolocalización.

La Empresa estará ubicada en el Cantón Ibarra, Parroquia San Francisco, Provincia de Imbabura, República del Ecuador. Cuenta con una carretera de segundo orden para su ingreso a 30 minutos de la terminal terrestre de la ciudad Ibarra, a la Parroquia San Francisco, Barrio Santa Rosa del Tejar, contando con una infraestructura adecuada para la actividad a la que se va a efectuar. Con sus límites al norte la Provincia del Carchi, al sur la Provincia de Pichincha, al este el Cantón Pimampiro y al oeste los Cantones Otavalo, Antonio Ante, San Miguel de Urququí.

ILUSTRACIÓN Nº 2



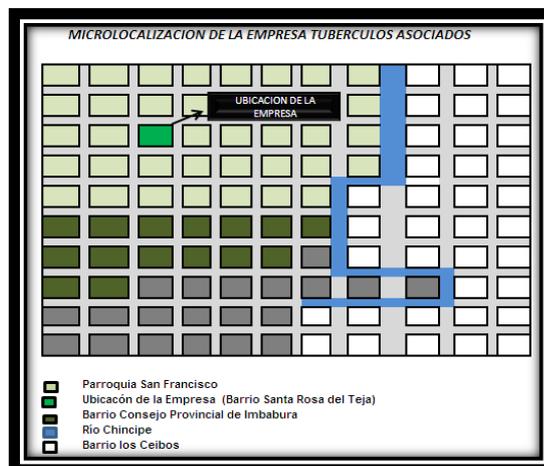
FUENTE: Municipio de Ibarra

4.4.2. Microlocalización.

Las instalaciones de la Empresa estarán ubicadas en la Ciudad de Ibarra, en la Parroquia San Francisco, colindan al norte con la calle Pública (San José vía principal a San Eduardo), al Sur con la propiedad del Sr. Pedro Espinel, al este con la propiedad de la Sra. Mónica Angamarca, al Oeste con los herederos de la Familia Padilla Angamarca.

Sin embargo, cuenta con varias vías de acceso, considerando como un lugar estratégico, por encontrarse a pocos minutos de la vía principal para lograr comercializar los productos.

ILUSTRACIÓN Nº 3



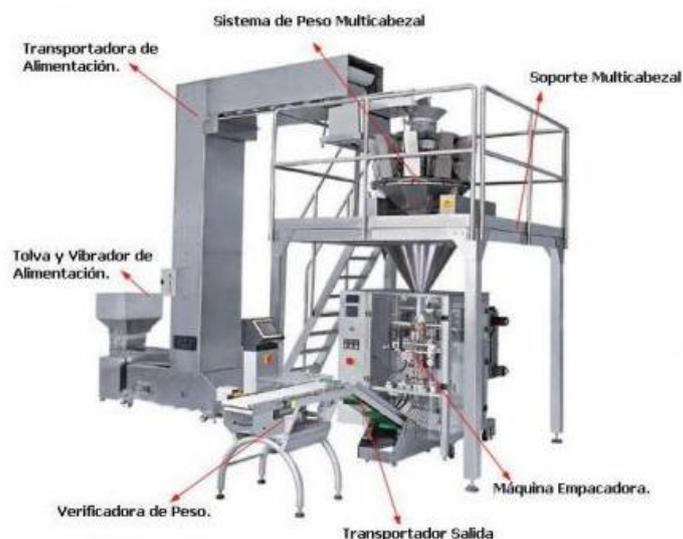
FUENTE: Dirección del Catastros del IMI
ELABORADO: Autor.

4.5. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA DE PRODUCCIÓN.

Para el procesamiento de los Chifles, el diseño de la empresa debe prever espacio para la instalación de la maquinaria y el equipo, así como para el almacenamiento de materias primas, de tal forma que se asegure la funcionalidad de las operaciones de producción y de limpieza.

También, es necesario contar con un espacio suficiente entre la maquinaria, las paredes, pisos y techos. Esta recomendación se basa en la necesidad de favorecer la circulación normal de equipos móviles y del personal en sus tareas de industrialización, limpieza y mantenimiento.

ILUSTRACIÓN N° 4



FUENTE: Empresa PRONACHIS
ELABORADO: Autor.

CUADRO N° 20
DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

INSTALACIONES	ÁREA
Gerencia	14m ²
Secretaria	12m ²
Oficinas	14m ²
Producción	120m ²
Clasificación y Empaque	30m ²
Despacho y distribución	40m ²
Baños	10m ²
Bodega	30m ²
TOTAL	270m²

FUENTE: Ingeniero Civil Omar Benavides
ELABORADO: Autor.

4.6. Ventas

La Empresa de Tubérculos Asociados adoptará un sistema de ventas al contado y a créditos se extenderán luego de un análisis minucioso del cliente esto será de 30 días plazo.

4.6.1. Formas de Venta.

- Ventas Tradicionales (Abastos, comisariatos).
- Internet, Revistas.
- Publicidad en televisión, radio y prensa escrita.

4.7. PRESUPUESTO TÉCNICO.

4.7.1. Inversiones Fijas.

Las inversiones fijas son: la infraestructura, maquinaria, instalaciones y montaje de los equipos a utilizar en los procesos de producción.

4.7.1.1. Espacio Físico

Para la realización el actual proyecto se utilizará en terreno con una superficie de 1000,00 m², cuyo valor comercial es de cinco

dólares cada metro cuadrado es decir, \$5.000,00 debido a que el terreno se encuentra en una zona urbana marginal de la ciudad de Ibarra. Según el departamento de avalúos y catastros del Ilustre Municipio de Ibarra.

4.7.1.2. Construcción de la Planta

La construcción de la planta tiene un área total de 270 m². El costo de cada m² de construcción es de \$ 48,15 de acuerdo al encargado de la obra el Ingeniero Civil Omar Benavides por lo que tendrá un costo de \$ 13.000.00 Por lo tanto, tendrá tres meses de ejecución de la construcción civil.

4.7.1.3. Vehículo.

En la distribución de los productos agrícolas industrializados, el mantener las condiciones de calidad se considera algo indispensable, por lo que resulta necesario la adquisición de un camión Chevrolet Isuzu NPR para dos toneladas de carga, el cual estará destinado para labores respectivas con la empresa con un costo de \$ 15.000.00. Según el departamento Buses y Camines de Imbauto S.A de la ciudad de Ibarra.

4.7.1.4. Maquinaria y Equipo.

Se utilizará bienes considerados de largo plazo o duración, para el mejor funcionamiento de las operaciones como:

**CUADRO N° 21
MAQUINARIA Y EQUIPOS**

CONCEPTO	C/U	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Balanza	50,00	2	100,00
Ventiladores	15,00	2	30,00
Lavadora	800,00	2	1600,00
Peladora	1300,00	2	2600,00

Cortadora	1100,00	2	2200,00
Freidora	1400,00	2	2800,00
Rebañadora	150,00	2	300,00
Empacadora	350,00	2	700,00
Selladora de Fundas	150,00	2	300,00
TOTAL			10630,00

FUENTE: Empresa Astimec S.A (Quito –Ecuador)

ELABORADO: Autor.

4.7.1.5. Muebles y Enseres.

Se considera a los muebles destinados a las operaciones de las áreas de administración, producción y comercialización.

**CUADRO Nº 22
MUEBLES Y ENSERES**

CONCEPTO	C/U	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Escritorios	130,00	4	520,00
Archivador vertical	80,00	4	320,00
Sillas giratorias	30,00	6	180,00
Sillas tipo visitante	10,00	6	60,00
TOTAL			1080,00

FUENTE: Empresa Vialesa S.A (Ibarra –Ecuador)

ELABORADO: Autor.

4.7.1.6. Equipo de Computación y Oficina.

Es necesaria además, la adquisición de equipos de computación completos, teléfonos y fax ineludible para la normal actividad comercial.

**CUADRO Nº 23
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y OFICINA.**

CONCEPTO	C/U	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Computador			
Intel Pentium D	600,00	3	1800,00
Impresoras	60,00	3	180,00
Calculadora	15,00	2	30,00
Teléfono Fax	200,00	1	200,00
TOTAL			2210,00

FUENTE: Word Computer (Ibarra- Ecuador).

ELABORADO: Aut

CUADRO N° 24
RESUMEN DE LA INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS.

CONCEPTOS	VALOR TOTAL
Terreno	5.000,00
Construcción Civil	13.000,00
Vehículo	15.000,00
Maquinaria y Equipo	10.630,00
Muebles y Enseres	1.080,00
Equipo de Computación y Oficina	2.210,00
Subtotal	46.920,00
Imprevistos 3%	1.407,6
TOTAL	48.327,60

FUENTE: Estudio Técnico.
ELABORADO: Autor.

4.7.2. Activo Diferido

Se estima los rubros de estudios de pre-factibilidad, de la empresa, puesta en marcha y otros imprevistos que pueden suscitarse en la creación de la misma.

CUADRO N° 25
GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA.

CONCEPTO	VALOR
Estudio de Factibilidad	1.000
Gasto permisos y registros	1.200
TOTAL	2.200

FUENTE: Dr. Marcelo Vacas, Dr. David Moran.
ELABORADO: Autor.

4.7.3. Capital de Trabajo

El capital adicional distinto de la inversión en el activo fijo y diferido, con el que se contará para el inicio de las actividades, se refiere al financiamiento del proceso productivo antes de percibir los primeros ingresos por ventas de los productos.

**CUADRO N° 26
CAPITAL DE TRABAJO.**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Materia Prima			
Camote (qq)	50	5,00	250,00
Yuca (qq)	80	7,00	560,00
Insumos			
fundas plásticas 80 Gr	92.303	0,02	1.846,07
etiquetas	23.243	0,05	1.162,15
Sal (Fundas)	50	2,00	100,00
Aceite (Fundas)	100	1,00	100,00
Gas Industrial (Cilindro)	3	50,00	150,00
Servicios			
Electricidad (Kl)	1.000	0,10	100,00
Agua Potable (m3)	500	0,25	125,00
Teléfono (Minutos)	750	0,02	15,00
Mano de obra			
Obreros de Planta	3	265,00	795,00
Gastos Administrativos			
Gerente General	1	400,00	400,00
Contador	1	350,00	350,00
Gasto de ventas			
Auxiliar de ventas	1	270,00	270,00
Chofer	1	270,00	270,00
Publicidad	2	600,00	1.200,00
Combustible (Galones)	60	1,03	61,80
Subtotal			7.755,02
TOTAL			7.755,02

FUENTES: Investigación Personal.

ELABORADO: Autor.

4.7.4. Resumen de la Inversión Total Requerida.

La inversión total del proyecto asciende a 58.282,62 USD la misma que será cubierta el 60% por las personas asociadas y el resto un préstamo bancario.

**CUADRO N° 27
INVERSIÓN REQUERIDA.**

RUBROS	TOTAL
Activos fijos	48.327,60
Gasto Constitución	2.200,00
Capital de Trabajo	7.755,02
TOTAL	58.282,62

FUENTE: Estudio Técnico, Investigación Personal.
ELABORADO: Autor.

4.7.5. **Financiamiento**

El financiamiento se lo obtendrá por medio del Banco Nacional de Fomento, con la línea de crédito multisectorial para proyectos productivos la misma que financiara el 40% del monto, es decir \$ 23.313,05 y el 60% como es \$ 34.969,57. Deberá ser financiada por los asociados de la empresa para poder iniciar las actividades económicas.

**CUADRO N°28
FINANCIAMIENTO**

Detalle	Monto	Porcentaje
Capital Propio	34.969,57	60.00%
Crédito	23.313.05	40.00%
Total	58,282,62	100%

FUENTE: Banco Nacional de Fomento, Investigación Personal.
ELABORADO: Autor.

4.7.6. **Talento Humano.**

El talento humano indispensable para la puesta en marcha de la nueva actividad productiva o económica será la que se detalla en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 29
TALENTO HUMANO**

PERSONAL	SALARIO BÁSICO UNIFICADO 2010
Área Administrativa	
1 Gerente	500.00
1 Contador	300,00
1 Secretaria	265.00

Área de Producción	
3 Obreros de Producción	265,00
Área de Ventas	
1 Vendedor	265,00
1 Chofer	265,00

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales
ELABORADO: Autor.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO.

5.1. PRESENTACIÓN.

En el estudio Financiero, se organizó la información económica que arrojó el estudio de mercado, técnico e ingeniería. Partiendo de estos datos, se elaboraron los análisis que permitieron evaluar el proyecto, determinar su monto total de inversión y posibilidades de financiamiento con una entidad financiera con el fin de determinar la factibilidad del mismo.

A su vez, esta información ayudo a definir el tiempo en el que se recupera la inversión inicial y como serán los flujos de caja durante los siguientes periodos o años transcurridos. Todo esto con el fin de obtener una representación económica del modelo empresarial del negocio que es la industrialización de productos agrícolas como: la yuca y el camote hechos chifles, de forma que se pueda prever un flujo de caja que permita operar la empresa de manera estable.

5.2. DETERMINACIÓN DE INGRESOS PROYECTADOS

Considerando las proyecciones en la producción y precio de venta de los Chifles de yuca y camote, los mismos que fueron determinados en el estudio de mercado.

En el transcurso del primer año de los productos se elaborará 41.591 fundas de yuca, en cambio de camote 50.712, se espera un crecimiento anual en la yuca del 7.96%, en cambio del camote del 8.09%. Según el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca; Instituto Nacional Autónomo de Investigación.

Los precios de venta de los chifles esta fijado en \$ 0.90 centavos de dólar por cada funda de 80 gramos el mismo que para los próximos años tendrá un incremento del 10%, se toma como criterio (la demanda insatisfecha del consumo de yuca y camote, según los cuadros 5,8 del estudio de mercado, la Inflación, tasas de interés y el riesgo país.)

CUADRO Nº 30 CÁLCULO DE PRODUCCIÓN

PRODUC/AÑOS	AÑOS 1	AÑOS 2	AÑOS 3	AÑOS 4	AÑOS 5
YUCA	41.591	44.900	48.468	52.315	56.463
CAMOTE	50.712	54.817	59.243	64.016	69.162
TOTAL	92.303	99.717	107.712	116.331	125.625

FUENTE: Estudio de Mercado
ELABORADO: Autor

CUADRO Nº 31 CÁLCULO DEL PRECIO

PRODUC/AÑOS	AÑOS 1	AÑOS 2	AÑOS 3	AÑOS 4	AÑOS 5
YUCA	0,90	0,99	1,09	1,20	1,32
CAMOTE	0,90	0,99	1,09	1,20	1,32
TOTAL	1,80	1,98	2,18	2,40	2,64

FUENTE: Estudio de Mercado
ELABORADO: Autor

CUADRO Nº 32 CÁLCULO DE LOS INGRESOS

INGRESOS/AÑOS	AÑOS 1	AÑOS 2	AÑOS 3	AÑOS 4	AÑOS 5
YUCA	37.432,00	44.451,00	52.782,00	62.668,00	74.400,00
CAMOTE	45.641,00	54.269,00	64.516,00	76.685,00	91.134,00
TOTAL	83.073,00	98.720,00	117.298,00	139.353,00	165.535,00

FUENTE: Estudio de Mercado
ELABORADO: Autor

5.3. Determinación de Egresos.

Los gastos que se realizará en la producción y comercialización de los chifles, se analizará en forma anual, datos que permitirán tomar las decisiones, más correctas de inversión.

5.3.1. Costos de Producción.

5.3.1.1. Materia Prima Directa

La adquisición de la materia prima se realizará en los mercados de la ciudad de Ibarra, se ejecutará un convenio de compra con la Fundación Agro-ecológica y agroturismo (AGRECO), la Pre Asociación Agroecológica Santa Rosa Lunch, ya que los cuarenta kilo de estos productos agrícolas tienen a un costo de \$ 7 dólar de la yuca, en cambio \$ 5 dólar del camote. Finalmente el precio del transporte esta incluido en la materia prima.

En el cuadro 33, se demuestra el valor de la Materia Prima requerida para la producción en cada año, cabe señalar que para los próximos años, estará en función de la cantidad de producción proyectada. Según la demanda insatisfecha se producirá el 95% que corresponde a los cuadros 17 y18, precio de los productos agrícolas (Inflación, Tasa de Interés y Riesgo País.)

**CUADRO N° 33
PROYECCIÓN DE MATERIA PRIMA DIRECTA**

PRODUCTOS	AÑOS 1	AÑOS 2	AÑOS 3	AÑOS 4	AÑOS 5
YUCA (qq)	83,00	86,00	89,00	92	96
PRECIO	7,00	7,70	8,47	9,32	10,25
TOTAL	582,00	664,00	756,00	862	982
CAMOTE(qq)	101,00	107,00	114,00	120	127
PRECIO	5,00	5,50	6,05	6,66	7,32
TOTAL	507,12	590,00	687	799	930
TOTAL GENERAL	1089,00	1254,00	1443	1661	1912

FUENTE: Mercado Mayorista, Mercado Amazonas (Ibarra).

ELABORADO: Autor

5.3.1.2. Mano de Obra Directa

Dentro del actual plan, la mano de obra se contará con 3 obreros permanentes que laboran ocho horas diarias. Según el código de trabajo en el país, los cuáles realizarán los trabajos fijados para la producción e industrialización de los productos ya mencionados, se considerará un incremento del 10%. (Inflación, Tasa de Interés y Riesgo

País), además el sueldo está calculado de \$265 dólares mensuales más beneficios de ley.

**CUADRO Nº 34
REQUERIMIENTO MANO DE OBRA**

RUBROS	AÑOS 1	AÑOS 2	AÑOS 3	AÑOS 4	AÑOS 5
Sueldo Básico	9.540,00	10.494,00	11.543,40	12.697,74	13.967,51
Aporte Patronal	1.159,11	1.275,02	1.402,52	1.542,78	1.697,05
Fondo de Reserva	795,00	874,50	961,95	1.058,15	1.163,96
Decimo Tercer sueldo	795,00	874,50	961,95	1.058,15	1.163,96
Decimo Cuarto Sueldo	795,00	885,47	986,24	1.098,47	1.223,48
TOTAL	13.084,11	14.403,49	15.856,06	17.455,28	19.215,96

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

ELABORADO: Autor.

5.3.1.3. Gastos Generales de Producción.

Está compuesto por los elementos agregados que son importantes para la elaboración e industrialización de los productos agrícolas, estos están inmersos dentro del proceso productivo.

a) Materiales Indirectos.

Los materiales indirectos obligatorios para la producción e industrialización de los chifles de yuca y camote son: sal, aceite, fundas plásticas y entre otros. El incremento se realizará del 14.2 % entre los dos productos ya mencionados , según la Demanda insatisfecha que corresponde a los cuadros 17 y 18 que corresponde al 95% de la producción, precios de los productos agrícolas (Inflación, Tasa de Interés y Riesgo País)

**CUADRO Nº 35
REQUERIMIENTO MATERIALES INDIRECTOS**

RUBROS	AÑOS 1	AÑOS 2	AÑOS 3	AÑOS 4	AÑOS 5
Sal	1.107,64	1.340,20	1.602,75	2.066,05	2.472,30
Aceite	4.430,56	5.265,06	6.255,88	7.426,60	8.803,79
Etiquetas	923,03	1.096,89	1.184,83	1.279,65	1.381,87
Fundas	923,03	1.096,89	1.184,83	1.279,65	1.381,87

Gas	2.436,81	2.895,78	3.450,22	4.094,87	4.864,19
TOTAL	9.821,07	11.694,82	13.678,50	16.146,80	18.904,02

FUENTE: Ing. Agroindustrial Jorge Angamarca.
ELABORADO: Autor

b) Servicios Básicos.

Para el adecuado funcionamiento de la Empresa Tubérculos Asociados, es importante la energía eléctrica y Agua Potable. Se considerará un incremento del 10% en el precio, según la Inflación, Tasa de Interés y Riesgo País.

**CUADRO N° 36
REQUERIMIENTO DE SERVICIOS BÁSICOS**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Agua	166,15	197,44	238,86	285,62	338,28
Energía Eléctrica	332,29	394,88	469,19	552,81	646,72
TOTAL	498,44	592,32	708,05	838,42	985,00

FUENTE: Ing. Eléctrico Geovany Pupiales
ELABORADO: Autor.

c) Amortización Gasto de Constitución.

Se refiere a los gastos pre-operaciones incurridos en la constitución de la Empresa Tubérculos Asociados, no será inferior a 5 años el porcentaje estará en partes iguales.

**CUADRO N° 37
AMORTIZACION GASTOS DE CONSTITUCIÓN**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasto Constitución	440,00	440,00	440,00	440,00	440,00

FUENTE: Dr. Carlos Vacas, Dr. David Moran.
ELABORADO: Autor

d) Depreciación de Activos Fijos.

En el cuadro 38 de depreciación de los bienes que va utilizar la empresa en la producción y comercialización de chifles de yuca y camote en su vida útil. "Según Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica

de Régimen Tributario Interno. Decreto Ejecutivo N° 1051. Suplemento del Registro Oficial No. 337.

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

**CUADRO N° 38
DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DEPRECIACIÓN EDIFICIO					
Obra Civil	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00
TOTAL	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00
DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO					
Balanza	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Ventiladores	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Lavadora	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
Peladora	260,00	260,00	260,00	260,00	260,00
Cortadora	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00
Freidora	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00
Rebañadora	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Empacadora	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00
Selladora de Fundas	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
TOTAL	1.063,00	1.063,00	1.063,00	1.063,00	1.063,00
DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y OFICINA					
Equipo de Computación	173,16	173,16	173,16	173,16	173,16
Impresoras Multifunción	106,56	106,56	106,56	106,56	106,56
Teléfono Fax	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
TOTAL	297,72	297,72	297,72	297,72	297,72
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES					
Escritorios	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00
Archivador vertical	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00
Sillas giratorias	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
Sillas tipo visitante	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
TOTAL	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00
DEPRECIACIÓN VEHICULO					
Vehículo ISUZU	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
TOTAL	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
TOTAL COSTO	5.118,72	5.118,72	5.118,72	5.118,72	5.118,72

DEPRECIACIONES					
-----------------------	--	--	--	--	--

FUENTE: Ing. Comercial Fernando Valenzuela.

ELABORADO: Autor

CUADRO N° 39 RESUMEN DE GASTOS GENERALES DE PRODUCCIÓN

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materiales Indirectos	9821,07	11694,82	13678,50	16146,80	18904,02
Gastos Servicios Básicos.	498,44	592,32	708,05	838,42	985,00
TOTAL	10320,51	12289,13	14389,55	16989,22	19894,02

FUENTE: Ing. Eléctrico Geovany Pupiales, Ing. Agroindustrial Jorge Angamarca.

ELABORADO: Autor

e) Resumen de Costos de Producción.

CUADRO N° 40 RESUMEN DE COSTOS DE PRODUCCION

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MATERIA PRIMA DIRECTA					
Yuca	582,28	663,56	756,19	861,76	982,06
Camote	507,12	590,19	686,86	799,37	930,31
MANO DE OBRA DIRECTA					
Mano de Obra Directa	13084,11	14403,49	15856,06	17455,28	19215,96
COSTOS INDIRECTOS					
Materiales Indirectos	9821,07	11694,82	13678,50	16146,80	18904,02
Gastos Servicios Básicos.	498,44	592,32	708,05	838,42	985,00
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	10320,51	12289,13	14389,55	16989,22	19894,02
TOTAL COSTOS GENERALES DE PRODUCCION	24494,01	27946,38	31688,67	36105,63	41022,35

FUENTE: Estudio Financiero.

ELABORADO: Autor

5.4. DETERMINACIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS.

5.4.1. Suministros y Materiales de Oficina

Dentro de los gastos administrativos, se considera el sueldo del personal administrativo y de servicios, gastos de papelería en las oficinas de la empresa, es decir todo en referencia al área administrativa. Se considera un incremento del 10%. Según la Inflación, Tasa de Interés y Riesgo País.

**CUADRO Nº 41
SUMINISTROS Y MATERIAL DE OFICINA**

RUBROS	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Sumadoras	30,00	33,00	36,30	39,93	43,92
Grapadora	7,50	8,25	9,08	9,98	10,98
Perforadora	3,00	3,30	3,63	3,99	4,39
Resma Papel Bon	28,00	30,80	33,88	37,27	40,99
Carpetas	15,00	16,50	18,15	19,97	21,96
Esferos	12,50	13,75	15,13	16,64	18,30
Lápiz	12,00	13,20	14,52	15,97	17,57
CDS	15,00	16,50	18,15	19,97	21,96
Borradores	4,50	5,60	6,70	7,80	8,90
Cuadernos	20,00	22,00	24,20	26,62	29,28
Cartuchos	200,00	220,00	242,00	266,20	292,82
Basureros	25,00	27,50	30,25	33,28	36,60
Imprevistos 3%	11,18	12,31	13,56	14,93	16,43
TOTAL	383,68	422,71	465,54	512,54	564,12

FUENTE: Papelería Provesum

ELABORADO: Autor

5.4.2. Sueldos al Personal Administrativo

Se contará con 3 personas en el área administrativa, se considerará un incremento del 10% (Inflación, Tasa de Interés y Riesgo País). Además, el sueldo de los trabajadores está calculado, según el cargo que desempeña dentro de la empresa más beneficio de ley según el código de trabajo.

**CUADRO Nº 42
PROYECCIÓN DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO.**

CARGOS	SUELDOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1 Gerente General	500,00	4200,00	4620,00	5082,00	5590,20	6149,22
1 Contador	300,00	3360,00	3696,00	4065,60	4472,16	4919,38
1 Secretaria	265,00	3360,00	3696,00	4065,60	4472,16	4919,38
TOTAL		10920,00	12012,00	13213,20	14534,52	15987,97

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

ELABORADO: Autor.

**CUADRO N° 43
PROYECCIÓN DEL GASTO TOTAL PERSONAL ADMINISTRATIVO**

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Básico	10920,00	12012,00	13213,20	14534,52	15987,97
Aporte Patronal	1326,78	1459,46	1605,40	1765,94	1942,54
Fondo de Reserva	910,00	1001,00	1101,10	1211,21	1332,33
Decimo Tercer sueldo	910,00	1001,00	1101,10	1211,21	1332,33
Decimo Cuarto Sueldo	295,16	328,75	366,16	407,83	454,24
TOTAL	14361,94	15802,20	17386,96	19130,71	21049,41

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

ELABORADO: Autor.

5.4.3. Servicios Básicos.

**CUADRO N° 44
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS DE ADMINISTRACIÓN**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Agua	120,00	132,00	145,20	159,72	175,69
Energía Eléctrica	120,00	132,00	145,20	159,72	175,69
Teléfono	60,00	66,00	72,60	79,86	87,85
TOTAL	300,00	330,00	363,00	399,30	439,23

FUENTE: Ing. Eléctrico Geovany Pupiales.

ELABORADO: Autor

**CUADRO N° 45
RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Suministro y Materiales de Oficina	383,68	422,71	465,54	512,54	564,12
Personal Administrativo	14361,94	15802,20	17386,96	19130,71	21049,41
Gastos Servicios Básicos	300,00	330,00	363,00	399,30	439,23
TOTAL	15045,61	16554,92	18215,50	20042,55	22052,76

FUENTE: Estudio Financiero.

ELABORADO: Autor

**5.5. DETERMINACIÓN DE GASTOS DE DISTRIBUCIÓN Y
VENTAS**

Los gastos de venta y comercialización permitirán conocer en forma aproximada su comportamiento en los diferentes periodos de operación de la empresa.

5.5.1. Sueldo del Personal de Ventas.

El rubro por el concepto de sueldos del personal de ventas, se ha determinado un valor mensual de \$ 265 dólares americanos más beneficio de ley, con un incremento del 10%. Según la inflación, Tasa de Interés y Riesgo País.

CUADRO Nº 46
PROYECCIÓN DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO.

CARGOS	SUELDOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1 Vendedor	265,00	3.240,00	3.564,00	3.920,40	4.312,44	4.743,68
1 Chofer	265,00	3.240,00	3.564,00	3.920,40	4.312,44	4.743,68
TOTAL		6.480,00	7.128,00	7.840,80	8.624,88	9.487,37

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

ELABORADO: Autor.

CUADRO Nº 47
PROYECCIÓN DEL GASTO TOTAL DEL PERSONAL DE VENTAS

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Básico	6.480,00	7.128,00	7.840,80	8.624,88	9.487,37
Aporte Patronal	787,32	866,05	952,66	1.047,92	1.152,72
Fondo de Reserva	540,00	594,00	653,40	718,74	790,61
Decimo Tercer sueldo	540,00	594,00	653,40	718,74	790,61
Decimo Cuarto Sueldo	530,00	590,31	657,49	732,31	815,65
TOTAL	8.877,32	9.772,37	10.757,75	11.842,60	13.036,96

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

ELABORADO: Autor.

5.5.2. Mantenimiento y Combustible del Vehículo.

Para el cálculo del rubro de combustible y mantenimiento del vehículo destinado a la comercialización, se considera un incremento del 10%. Según la inflación, riesgo país y las tasas de interés.

CUADRO Nº 48
MANTENIMIENTO Y COMBUSTIBLE DEL VEHÍCULO

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Combustible	988,80	1.087,68	1.196,45	1.316,09	1.447,70
Aceite	360,00	396,00	435,60	479,16	527,08
Filtro	180,00	198,00	217,80	239,58	263,54
Llantas	800,00	880,00	968,00	1.064,80	1.171,28
TOTAL	2.328,80	2.561,68	2.817,85	3.099,63	3.409,60

FUENTE: Mecánico Antonio Angamarca.
ELABORADO: Autor

5.5.3. Publicidad

Para el cálculo del rubro de publicidad se considera un incremento del 10%. Según la inflación, riesgo país y las tasas de interés.

CUADRO Nº 49
GASTO PUBLICIDAD

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Radio	1.202,40	1.322,64	1.454,90	1.600,39	1.760,43
Internet	60,00	66,00	72,60	79,86	87,85
TOTAL	1.262,40	1.388,64	1.527,50	1.680,25	1.848,28

FUENTE: Radio Vocú, Multiservicios net
ELABORADO: Autor

CUADRO Nº 50
RESUMEN DE GASTOS DE VENTAS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Personal de Ventas	8.877,32	9.772,37	10.757,75	11.842,60	13.036,96
Mantenimiento y Combustible	2.328,80	2.561,68	2.817,85	3.099,63	3.409,60
Publicidad	1.262,40	1.388,64	1.527,50	1.680,25	1.848,28
TOTAL	12.468,52	13.722,69	15.103,10	16.622,48	18.294,84

FUENTE: Estudio Financiero.
ELABORADO: Autor

5.5.4. Gastos Financieros.

5.5.4.1. Tabla de Amortización del Préstamo.

Préstamo:	23.313,05
Tasa de interés:	11%
Plazo:	5 años

FUENTE: Banco Nacional de Fomento.
ELABORADO: Autor

**CUADRO N° 51
TABLA DE AMORTIZACIONES**

AÑOS	CAPITAL PRESTADO	INTERESES VENCIDOS AL FINAL DE PERIODO	CAPITAL PAGADO	CUOTA DE PAGO	SALDO
1	23.313,05	2.564,44	4.662,61	7.227,04	18.650,44
2	18.650,44	2.051,55	4.662,61	6.714,16	13.987,83
3	13.987,83	1.538,66	4.662,61	6.201,27	9.325,22
4	9.325,22	1.025,77	4.662,61	5.688,38	4.662,61
5	4.662,61	512,89	4.662,61	5.175,50	0,00
TOTAL		7.693,31	23.313,05	31.006,35	

FUENTE: Banco Nacional de Fomento.

ELABORADO: Autor

5.5.4.2. Resumen de Egresos Proyectados.

**CUADRO N° 52
RESUMEN DE EGRESOS PROYECTADOS**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos Directos de Fabricación	14.173,51	15.657,24	17.299,12	19.116,40	21.128,33
Costos Indirectos de Fabricación	9.960,52	11.861,35	13.877,71	16.382,67	19.180,97
Gasto Administrativo	15.969,73	17.571,45	19.333,69	21.272,55	23.405,76
Gasto Ventas	13.963,52	15.367,19	16.912,05	18.612,33	20.483,67
Gasto Financiero	2.564,44	2051,55	1.538,66	1.025,77	512,89
Gasto Depreciación	5.118,72	5118,72	5.118,72	5.118,72	5118,72
TOTAL EGRESOS PROYECTADOS	61.750,44	67.627,49	74.079,94	81.528,45	89.830,34

FUENTE: Estudio Financiero.

ELABORADO: Autor

5.6. CÁLCULO DE LA TASA DE REDESCUENTO.

Para calcular la tasa de redescuento, se tomará en cuenta la tasa de interés activa del 11% gasto que demandará el crédito, y la tasa pasiva del 5% que ganaría, si el capital propio se invertiría en una entidad financiera; cuyo resultado se sumará a la tasa inflacionaria del 3.82%. Finalmente el Riesgo País 10,50% es una parte importante para captar inversionistas dentro del Ecuador.

**CUADRO N° 53
TASA DE REDESCUENTO.**

DESCRIPCIÓN	Estructura	% de Composición	Tasa de Rendimiento	Valor Ponderado
Recursos Propios.	34.969,57	60%	5%	3,00
Préstamo Bancario	23.313,05	40%	11%	4,40
TOTAL DE LA INVERSIÓN	58.282,62	100%		7,40

TASA DE REDESCUENTO= Total Valor Ponderado +Inflación +Riesgo País.

TASA DE REDESCUENTO = 7.40 + 3.82+10.5

TASA DE REDESCUENTO = 21.72

**5.7. PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS
PROYECTADOS.**

5.7.1. Estado de Situación Inicial

**CUADRO N° 54
ESTADO DE SITUACION INICIAL
EMPRESA TUBERCULOS ASOCIADOS
Estado de Situación Inicial.**

INVERSIONES		APORTE FINANCIADO	
Inversión Variable			
Capital de Trabajo	7.755,02	Préstamo a Pagar	23.313,05
TOTAL INVERSIÓN VARIABLE	<u>7.755,02</u>	TOTAL APOORTE FINANCIADO	23.313,05

INVERSIONES FIJAS		APORTE PROPIO	
Terreno	5.000,00		
Edificio	13.000,00	Aporte Propio	33.561,97
Maquinaria y Equipo	10.630,00		
Equipo de Computación y Oficina	2.210,00	TOTAL APOORTE PROPIO	33.561,97
Muebles y Enseres	1.080,00		
Vehículo	15.000,00		
TOTAL INVERSIONES FIJAS	<u>46.920,00</u>		

OTRAS INVERSIONES

Gastos de Constitución 2.200,00

TOTAL OTROS ACTIVOS **2.200,00****TOTAL ACTIVOS** **56.875,02** **TOTAL APOORTE FINANCIADO** **56.875,02**

FUENTE: Estudio Financiero.

ELABORADO: Autor

5.7.2. Estado de Resultados Projectados.

El Estado de Resultados o Estado de Pérdidas y Ganancias, podrá examinar los resultados alcanzados y permite tomar decisiones, así como evaluar los objetivos económicos de la empresa.

**CUADRO Nº 55
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADOS.**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	83072,95	98719,88	117297,84	139353,39	165534,53
EGRESOS					
(-) COSTOS DIRECTOS DE OPERACIÓN					
Materia Prima Directa	1089,40	1253,75	1443,06	1661,13	1912,37
Mano de Obra Directa	12644,11	13963,49	15416,06	17015,28	18775,96
Costos Indirectos de Fabricación	10320,51	12289,13	14389,55	16989,22	19894,02
SUBTOTAL	24054,01	27506,38	31248,67	35665,63	40582,35
(=) UTILIDAD BRUTA	59018,94	71213,50	86049,17	103687,76	124952,19
(-) OTROS GASTOS					
Gasto Administrativo	15045,61	16554,92	18215,50	20042,55	22052,76
Gasto de Ventas	13963,52	15367,19	16912,05	18612,33	20483,67
Gasto Financiero	2564,44	2051,55	1538,66	1025,77	512,89
Gasto Depreciación	5118,72	5118,72	5118,72	5118,72	5118,72
TOTAL EGRESOS	36692,29	39092,37	41784,93	44799,37	48168,03
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	22326,65	32121,13	44264,23	58888,39	76784,15
(-) 15% Participación Trabajadores	3349,00	4818,17	6639,64	8833,26	11517,62
(=) UTILIDAD ANTES IR	18977,66	27302,96	37624,60	50055,14	65266,53
(-) Impuesto Renta	4554,64	6279,68	8277,41	11012,13	14358,64
(=) SUPERAVIT O DEFICIT	14423,02	21023,28	29347,19	39043,01	50907,89

FUENTE: Estudio Financiero.

ELABORADO: Autor

5.7.3. Flujo de Caja.

Son estimaciones de entrada y salida de efectivo presupuestados. Es una base que permite evaluar la liquidez o solvencia en que se encuentra la empresa.

**CUADRO Nº 56
FLUJO DE CAJA**

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Operacional		22326,65	32121,13	44264,23	58888,39	76784,15
Capital Propio	34969,57					
Crédito	23313,05					
(+) Depreciaciones		5118,72	5118,72	5118,72	5118,72	5118,72
(-) 15% Participación Trabajadores		3349,00	4818,17	6639,64	8833,26	11517,62
(-) 25% Impuesto a la Renta		4554,64	6279,68	8277,41	11012,13	14358,64
(-) Capital pagado		4662,61	4662,61	4662,61	4662,61	4662,61
TOTAL INVERSION						
FLUJO NETO DE CAJA	-58282,62	14879,13	21479,39	29803,30	39499,12	51364,00

FUENTE: Estudio Financiero.
ELABORADO: Autor

5.8. EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN VAN, TIR, ÍNDICE DE RENTABILIDAD.

Para evaluar un proyecto productivo es necesario utilizar las técnicas y conocer las tasas y valores que despliegan los indicadores como: El Valor Actual Neto, Tasa Interna de Rendimiento, La relación Costo / Beneficio, finalmente el tiempo de recuperación de la inversión.

5.8.1. Valor Actual Neto (VAN)

**CUADRO Nº 57
VALOR ACTUAL NETO**

DETALLE	0 AÑO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Flujo de caja	58282,62	14879,13	21479,39	29803,30	39499,12	51364,00
Flujos Actualizados		12224,06	14497,67	16526,41	17994,49	19224,24

FUENTE: Estudio Financiero.
ELABORADO: Autor

$$VAN = \frac{FN1}{(1+i)^1} + \frac{FN2}{(1+i)^2} + \frac{FN3}{(1+i)^3} + \frac{FN4}{(1+i)^4} + \frac{FN5}{(1+i)^5}$$

VAN= **22.184,25**

FUENTE: Estudio Financiero.

ELABORADO: Autor

El Valor Actual Neto es mayor a cero por lo tanto, el proyecto si es factible de llevarlo a cabo.

5.8.2. Tasa Interna de Rendimiento (TIR.)

La tasa interna de retorno genera la inversión a largo de su vida, es decir, es el rendimiento anual en porcentaje que se obtiene del capital que se ha invertido.

$$TIR = (trs - tri) + \left[\frac{VANs}{VANs - VANi} \right]$$

CUADRO Nº 58 TASA INTERNA DE RENDIMIENTO

Según el TIR calculado, el proyecto tendrá una rentabilidad del 35%

DETALLE	0 AÑO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Flujo de caja	58.282,62	14.879,13	21.479,39	29.803,30	39.499,12	51.364,00
TIR	35%					

FUENTE: Estudio Financiero.

ELABORADO: Autor

La Tasa Interna de Retorno calculado el proyecto, tendrá una rentabilidad del 35% durante los cinco años de estudio.

5.8.3. Índice de Rentabilidad.

Esta relación refleja el valor que tiene el proyecto en relación a los costos / beneficios.

$$INDICE DE RENTABILIDAD = \frac{\Sigma FNE ACTUALIZADAS}{INVERSION}$$

$$\acute{I}NDICE DE RENTABILIDAD = \frac{80.466,87}{58.282,62}$$

$$\acute{I}NDICE DE RENTABILIDAD = 1.38$$

FUENTE: Estudio Financiero.
ELABORADO: Autor

El índice de rentabilidad es mayor que uno. Entonces el proyecto si es aceptable. Por cada dólar invertido se recupera 1,38 USD, o a su vez por cada dólar se obtiene un superávit de 0,38 USD centavos de dólar.

5.8.4. **Periodo de Recuperación.**

Este indicador se obtendrá de la suma de los flujos netos actualizados con la inversión inicial. El periodo de recuperación que tendrá el proyecto es de 3 años, doce meses.

PERIODO DE RECUPERACIÓN.

$$INVERSION \ 58.282,62 - 43.248,14 = 3 \text{ AÑOS}$$

15.034,48 **Falta Recuperar**

Ingresos Mensuales.

$$17.9994,49 / 12 = 1499,54$$

Recuperación en Meses

$$\begin{array}{r} 17.9994,49 \quad 1 \\ 15.034,48 \quad \times \end{array} = 10 \text{ meses}$$

FUENTE: Estudio Financiero.
ELABORADO: Autor

5.8.5. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio, es el nivel de producción en que los beneficios por ventas son iguales a la suma de los costos fijos y variables. La empresa de hecho en este punto genera ni utilidad ni pérdida.

5.8.5.1. Punto de Equilibrio en Ventas

De acuerdo al volumen de ventas, se puede establecer el punto de equilibrio con la utilización de la siguiente formula.

$$PE \$ = \frac{\text{Costo Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

$$PE \$ = \frac{36.692,29}{1 - \frac{24.054,01}{83.072,95}}$$

$$PE\$ = 51.646,75$$

FUENTE: Estudio Financiero.
ELABORADO: Autor

CUADRO Nº 59
PUNTO DE EQUILIBRIO EN VENTAS

DETALLE	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
INGRESOS					
Ventas	83.072,95	98.719,88	117.297,84	139.353,39	165.534,53
COSTOS FIJOS					
Gasto Administrativo	15.045,61	16.554,92	18.215,50	20.042,55	22.052,76
Gasto de Ventas	13.963,52	15.367,19	16.912,05	18.612,33	20.483,67
Gastos Depreciaciones	5.118,72	5.118,72	5.118,72	5.118,72	5.118,72
Gasto Financiero	2.564,44	2.051,55	1.538,66	1.025,77	512,89
TOTAL COSTOS FIJOS	36.692,29	39.092,37	41.784,93	44.799,37	48.168,03
COSTOS VARIABLES					
Materia Prima Directa	1.089,40	1.253,75	1.443,06	1.661,13	1.912,37
Mano de Obra Directa	12.644,11	13.963,49	15.416,06	17.015,28	18.775,96
Costos Indirectos de Fabricación	10.320,51	12.289,13	14.389,55	16.989,22	19.894,02
TOTAL COSTOS VARIABLES	24.054,01	27.506,38	31.248,67	35.665,63	40.582,35
PUNTO DE EQUILIBRIO (dólares)	51.646,75	54.191,89	56.959,09	60.209,07	63.812,19

FUENTE: Estudio Financiero.
ELABORADO: Autor

En conclusión, los estados financieros proyectados del presente proyecto productivo, la Creación de una Empresa de Hecho tienen índices positivos es decir, se podrá ejecutar el plan. Cada año se incrementará la producción, según los cuadros 4 y 7 del estudio de mercado. Sin embargo, el precio en el mercado se aumentará el 10%, según la Inflación, Tasa de Interés y Riesgo País. Finalmente las ventajas son: productos nuevos y novedosos en el mercado, se recupera los costos de producción y gastos generales.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

6.1. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

La permanente aparición de nuevos productos y la evolución de los mercados a una necesidad de conocer de fondo la organización y administración de los procesos de producción, para poder reaccionar de una manera eficaz y ágil, a fin de evitar ser marginados del mercado por la competencia. La vida de la empresa está basada en las decisiones tomadas por sus dirigentes. Es un sistema cambiante y de alta competencia, es la calidad y capacidad de los directores lo determina el éxito de una actividad económica y su continuidad.

Además, cada empresa debe definir una estructura organizativa y funcional, que se adapte a los diversos requerimientos de su posterior operación. Conocer estas estructuras es fundamental, para definir las necesidades de la empresa y del personal calificado para la gestión.

6.2. Nombre o Razón Social

La razón social con la cual va a funcionar la empresa, para realizar todas sus transacciones comerciales y actividades económicas, se determinará con el acuerdo y consentimiento de los asociados.

6.2.1. Constitución

De acuerdo con el objeto de la empresa se constituye como empresa industrial, transformación y comercialización; estando sujeta a cumplir con todas las obligaciones legales que se describe a continuación:

6.2.1.1. Minuta de Constitución.

Documento que se redacta por un abogado que establece e pacto social, incluye:

- Estatutos.
- Designación de representantes.
- Duración de los cargos.

6.2.1.2. Escritura Pública

Documento que realiza un notario público en el que se incluye o inserta, la minuta de constitución y los estatutos. Se le conoce también como testimonio de constitución.

6.2.1.3. Inscripción en el Registro Mercantil.

El notario, luego de que la escritura pública ha sido suscrita por los asociados, envía a los registros públicos para su debida inscripción.

6.2.1.4. Representaciones Legales.

Son las personas que ejercen la representación de las sociedades. Pueden ser: socios, directores, gerentes o apoderados.

6.2.1.5. Obtención del R.U.C

Inscrita la sociedad, se procede a solicitar el R.U.C. al Servicios de Rentas Internas SRI

6.3. MISIÓN

La Empresa Tubérculo Asociada se dedicará a la comercialización de Chifles de yuca y camote. Ubicándose como una empresa productora de chifles de productos agrícolas ancestrales asumiendo el compromiso de responder a las expectativas de los clientes con productos de calidad y ecológicos.

6.4. VISIÓN

Consolidarnos como una empresa de liderazgo en la producción y comercialización de chifles de yuca y camote disponiendo de tecnología avanzada y ecológica, proyectando una buena imagen de marca en los mercados locales y nacionales.

6.5. PRINCIPIOS Y VALORES.

6.5.1. Orientación hacia el servicio al clientes.

6.5.2. Búsqueda permanente de la excelencia en los procesos, productivos y servicio.

6.5.3. Honestidad, responsabilidad, respeto y buen trato.

6.5.4. Compromiso.

6.5.5. Compañerismo, cooperación y armonía laboral.

6.6. POLÍTICAS.

La empresa adoptará las acciones necesarias llevadas a efecto por todos sus miembros; con criterio y lineamiento orientados a la toma de decisiones, sobre cumplimiento de objetivos y soluciones de problemas de la sociedad, estas serán estrategias o políticas generales.

Estas políticas, están interrelacionadas y deben contribuir a lograr las aspiraciones de la empresa y el mantenimiento de los estándares de calidad de los productos y cumplimiento de funciones de los departamentos de la empresa.

6.7. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE LA EMPRESA

- 6.7.1. Impulsar la capacitación y la investigación en tecnología apropiadas de la producción agroecológica.
- 6.7.2. Realizar capacitaciones permanentes a los trabajadores de la empresa.
- 6.7.3. Mantener una sesión mensual documentada de trabajo de cada unidad, a fin determinar y evaluar planes y programas, definir prioridades y plantear soluciones.
- 6.7.4. Preservar el entorno ambiental y la seguridad de la comunidad en todo trabajo.
- 6.7.5. Mantener en la empresa un sistema de información sobre los trabajos realizados en cumplimiento de sus funciones, proyectos y planes operativos.
- 6.7.6. Difundir permanentemente la gestión de la empresa en forma interna y externa.

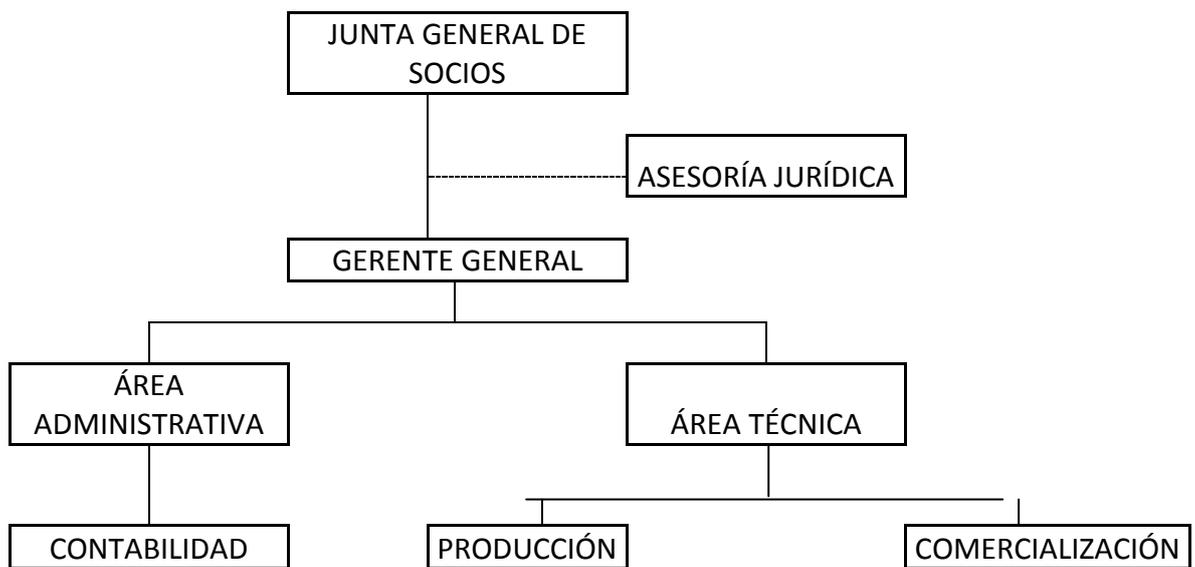
6.8. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAL.

Mediante la utilización del organigrama estructural un ordenamiento de los recursos y funciones de la empresa para facilitar el logro de los objetivos aumentará su eficiencia, tiempo, trabajo, dinero

entre otros. Para la empresa se establecerá las diversas aéreas, funciones y relación con los demás departamentos.

6.8.1. Estructura Orgánica de la “Empresa Tubérculos Asociados”

FIGURA N°3



FUENTE: Investigación Personal
ELABORADO: Autor

6.8.2. Estructura Funcional.

6.8.2.1. Nivel Legislativo.

1. Junta General de Socios.

Esta constituido por los socios de la empresa y serán los responsables de la conducción de la misma, hacia la obtención de los objetivos que ella persigue, que es la producción y comercialización de Chifles de yuca y camote. Lo Primordial es legislar las políticas que deben ser encaminadas por la empresa, aprobar la planificación y las

metas anuales, dictar reglamentos internos, nombrar al Gerente y tomar decisiones sobre la marcha de la organización.

a) Funciones:

- Designar y remover al Gerente y fijar su remuneración.
- Aprobar las cuentas y los balances que presente el Gerente.
- Resolver la forma de reparto de utilidades.
- Aprobar los planes, programas, presupuestos anuales y sus reformas, responsabilizar al gerente por su ejecución.

6.8.2.2. Nivel Ejecutivo.

2. Gerente.

El gerente es la máxima autoridad ejecutiva y representante legal de la empresa, será designado por la junta general de socios y ejercerá sus funciones por el periodo de tres años, pudiendo ser reelegido. Es responsable de la administración de la empresa, personal, determinará las estrategias adecuadas para la organización.

b) Funciones.

- Representar judicial y extrajudicialmente a la Empresa.
- Convocar a las sesiones de Junta General de Socios y actuar como secretario.
- Dirigir y coordinar las actividades de la empresa y velar por la correcta y eficiente marcha de la misma.
- Presentar hasta el 30 de noviembre de cada año el presupuesto y el flujo de fondos para el próximo ejercicio económico, para la aprobación de la Junta General de Socios.
- Coordinar los programas de capacitación del personal.

- Supervisar el trabajo de todas las dependencias o departamentos.

6.8.2.3. Nivel Asesor.

3. Asesoría Jurídica

Servicio que llevará adelante un perito en materia jurídica, contratado por la empresa con la finalidad de dar asesoramiento, ayudar a la gerencia y a la Junta General de Socios en asuntos jurídicos.

c) Funciones

- Programar, organizar, dirigir, coordinar y controlar las actividades relacionadas con el patrocinio legal y contrataciones de la empresa.
- Intervenir en los trámites legales, judiciales y extrajudiciales que le compete a la empresa.
- Mantener informado permanentemente a la gerencia sobre los aspectos legales, judiciales y extrajudiciales.

6.8.2.4. Nivel Auxiliar.

4. Contabilidad y Secretaria.

Esta unidad es la encargada del manejo y control de las comunicaciones internas y externas como: archivos, brindar apoyo en ciertos aspectos administrativos coordinados por la gerencia; también es la encargada de elaborar los estados financieros de forma oportuna y razonable, jerárquicamente dependiente del gerente.

d) Funciones.

- Velar por el orden, seguridad y privacidad de los documentos de la empresa.
- Preparar la documentación y los informes que correspondan a la gerencia.
- Programar, organizar, dirigir, ejecutar y controlar las actividades contables.
- Elaborar los comprobantes de pago y los cheques para los pagos acompañando de las facturas u otros documentos que los respalde, de los compromisos adquiridos legalmente por la empresa.
- Registrar diariamente todas las transacciones en los registros contables basándose en el manual de contabilidad.
- Realizar los roles de pago mensuales de los trabajadores de la empresa y proceder a su pago.
- Cancelar al IESS, los aportes de los trabajadores de la empresa, realizará las actividades de agente de retención y proceder al pago de los impuestos de forma oportuna.

6.8.2.5. Nivel Operativo

5. Ventas

Es la encargada de realizar las ventas de los Chifles de yuca y camote. Coordinar y controlar que se presenten de forma adecuada los productos.

e) Funciones

- Informar a contabilidad para que proceda a realizar el registro por el ingreso por la venta de los chifles.
- Realizar las publicaciones de las ventas de los chifles.
- Entregar mensualmente el informe de las actividades

- Tener un inventario de los productos agrícolas destinados a la venta.

6. Producción

Serán los encargados de los trabajos operativos de la empresa, tiene la función de ver que su trabajo salga con los estándares señalados por la gerencia.

f) Funciones

- Realizar la clasificación manual de la materia prima.
- Empacado de los productos terminados.
- Despachar los productos.
- Mantenimiento de las instalaciones.

6.9. Permisos de Funcionamiento.

De las investigaciones realizadas dentro de los departamentos de la Salud e Higiene y Medio Ambiente del Ilustre Municipio de Ibarra, se estableció que no existiría ningún impedimento para el funcionamiento de la empresa en este sector, teniendo como requisito.

- El Registro Único de Contribución (R.U.C.)
- Patente Municipal.

6.9.1. Requisitos para Obtener el RUC

- Cédula del representante legal.
- Copia del certificado de votación.
- Recibo del pago de agua, luz o teléfono.
- Patente Municipal.

6.9.2. Requisito para Obtener la Patente Municipal.

- Recibo del último pago del impuesto predial.
- Copia del RUC.
- Documentos personales del representante legal.

6.9.3. Requisito para obtener el permiso de funcionamiento en el Ministerio de Salud Pública.

- Llenar la solicitud de permiso de funcionamiento.
- Reunir la documentación necesaria para ingresar junto con la solicitud.
- Al ingresar la solicitud y documentación, se procederá a inspección y verificación física de los requisitos técnicos y sanitarios.
- Entrega del informe final.
- Estudio y emisión del permiso de funcionamiento, vigencia de 1 año.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS DEL PROYECTO

7.1. PRINCIPALES IMPACTOS.

El presente proyecto pretende generar ingresos a través de la producción y comercialización de chifles de yuca y camote, permitiendo mantener la creatividad de negociación para llevar a la empresa en marcha mediante un estilo de gestión como: lograr ventajas competitivas, innovación y entre otras.

Además, constituye un análisis detallado de las huellas y aspectos positivos y negativos que el proyecto generará en diferentes áreas o ámbitos. De las variadas metodologías existentes para realizar análisis de impactos, se ha escogido la que más se adapta en contexto de la presente investigación.

Finalmente, entre los principales impactos identificados y que influyen en forma determinada para la realización del presente propósito productivo citamos los siguientes:

- Impactos Educativos.
- Impactos Económicos.
- Impactos sociales.
- Impactos Ambientales.
- Impacto Empresarial.

**CUADRO N° 60
MATRIZ DE IMPACTOS.**

-3	-2	-1	0	1	2	3
Impacto Negativo Alto	Impacto Negativo Medio	Impacto Negativo Bajo	No hay Impacto	Impacto Positivo Bajo	Impacto Positivo Medio	Impacto Positivo Alto

FUENTE: Investigación Personal.
 ELABORADO: Autor

Análisis de cada uno de los impactos utilizando la siguiente formula.

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{Sumatoria de Calificación}}{\text{Numero de indicadores}}$$

7.2. IMPACTOS EDUCATIVOS.

**CUADRO N° 61
 MATRIZ DE IMPACTOS EDUCATIVOS.**

IMPACTO EDUCATIVO									
INDICADOR	NEGATIVO				0	POSITIVO			TOTAL
	-3	-2	-1	1		2	3		
Capacitación						X		2	
Investigación							X	3	
Experiencia							X	2	
TOTAL								7	
MEDIA ARITMETICA								2,33	

FUENTE: Investigación Personal.
 ELABORADO: Autor

ANÁLISIS:

Los impactos educativos, tendrán un porcentaje positivo; mejorará el nivel de cultura, a través de la capacitación de la producción y comercialización de chiles de yuca y camote; para obtener productos de calidad.

7.3. IMPACTOS ECONÓMICOS.

**CUADRO N° 62
MATRIZ DE IMPACTOS ECONÓMICOS.**

IMPACTO ECONOMICO									
INDICADOR	NEGATIVO				0	POSITIVO			TOTAL
	-3	-2	-1	1		2	3		
Dinamismo en la Economía							X	3	
Fuentes de Empleo						X		2	
Desarrollo del Sector							X	3	
Creación de Empresas						X		2	
TOTAL								10	
MEDIA ARITMETICA								2,50	

FUENTE: Investigación Personal.
ELABORADO: Autor

ANÁLISIS:

El puntaje de la matriz de impactos económicos se encuentra en el nivel positivo, lo cual significa que con la creación de la empresa propuesta en el presente proyecto, se genera fuentes de trabajos, mitigando así el desempleo obteniendo mayores ingresos económicos de los involucrados directos e indirectos.

7.4. IMPACTOS SOCIALES.

**CUADRO N° 63
MATRIZ DE IMPACTOS SOCIALES.**

IMPACTO SOCIAL									
INDICADOR	NEGATIVO				0	POSITIVO			TOTAL
	-3	-2	-1	1		2	3		
Mejor Calidad de vida.							X	3	
Imagen Empresarial.						X	X	2	
Liderazgo.						X		3	
Mejorar la nutrición de los consumidores.							X	3	
TOTAL								11	
MEDIA ARITMETICA.								2,75	

FUENTE: Investigación Personal.
ELABORADO: Autor

ANÁLISIS:

Los impactos sociales, tendrán un valor positivo, lo cual indica que la empresa elaborará productos agrícolas de alto valor nutricional destinados a los consumidores finales de la ciudad de Ibarra, así logrará un liderazgo e imagen empresarial en los mercados locales y nacionales.

7.5. IMPACTOS AMBIENTALES.

**CUADRO Nº 64
MATRIZ DE IMPACTOS AMBIENTALES.**

IMPACTO AMBIENTAL								
INDICADOR	NEGATIVO				POSITIVO			TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Contaminación del Medio Ambiente						X		2
Reciclaje de desechos							X	3
Sonorización						X		2
TOTAL								7
MEDIA ARITMETICA								2,33

FUENTE: Investigación Personal.
ELABORADO: Autor

ANÁLISIS:

El puntaje de la matriz de los impactos ambientales, se encuentra en el nivel positivo, lo que significa que la empresa, si utilizará normas de seguridad para evitar la contaminación del medio ambiente, mediante charlas educativas a toda la población, donde se va a ejecutar el proyecto.

7.6. IMPACTO EMPRESARIAL.

CUADRO N° 65
MATRIZ DE IMPACTOS EMPRESARIALES

IMPACTO EMPRESARIAL								
INDICADOR	NEGATIVO				POSITIVO			TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Generar Ingresos						X		2
Estrategia de Comercialización							X	3
Cumplimiento de obligaciones tributarias							X	3
TOTAL								8
MEDIA ARITMETICA								2,67

FUENTE: Investigación Personal.

ELABORADO: Autor

ANÁLISIS:

Los impactos empresariales, tendrán un valor positivo por cuanto, genera ingresos económicos, se debe cumplir con las obligaciones tributarias con el Estado Ecuatoriano, cuando se realiza una actividad económica, para que nuestros productos sean adquiridos por los consumidores en los mercados con estrategias de comercialización excelentes.

CONCLUSIONES

- Las variedades de tubérculos que actualmente son cultivados son de maduración rápida en las zonas de influencias del proyecto.
- Existen tres tipos de productores de tubérculos: grandes, medios y pequeños, basándose en la extensión del cultivo.
- Producción escasa y de poca calidad.
- Del estudio se determinará que no existe suficiente oferta de chifles de yuca y camote en la ciudad de Ibarra, por lo que se constituye un mercado potencial; atractivo para producir y comercializar estos productos agrícolas industrializados.
- Existe un nivel de aceptación moderado de los productos agrícolas por parte de los clientes, así lo demuestra el estudio de mercado realizado, en el que se observa la disponibilidad a comprar y consumir yuca y camote frito.
- Realizado el estudio podemos decir, que inclusive productores que han demostrado cierto grado de tecnificación en la producción agrícola, no han logrado mejores ingresos económicos por no contar con canales de comercialización estables o seguros.
- Pese al criterio conservador al cual se sometió el proyecto, durante su análisis financiero y económico, el mismo resultó económicamente rentable, corroborando por el valor actual neto positivo.
- El proyecto deberá ser ejecutado inmediatamente por cuanto su evaluación nos ha demostrado su viabilidad según los estudios sometidos en la fase de la pre inversión a nivel de la etapa de factibilidad.

- La ejecución del proyecto no provoca aspectos negativos en el ambiente, en vista que se trabaja con materias primas que no causan contaminación y los desechos que se generan durante el proceso puede ser destinados como alimentos para engordé de ganado porcino y abono orgánico.

RECOMENDACIONES

- Asesoramiento técnico a los agricultores mediante el MAGAP, FICAYA de la Universidad Técnica del Norte para mejorar la calidad y la producción de los productos.
- Formar asociaciones jurídicas de productores en donde se logrará realizar un centro de acopio para almacenar en buenas condiciones los productos hasta la industrialización.
- Con la agrupación de agricultores se obtendrá créditos financieros, asesoramiento, estabilidad de precios en el mercado e industrialización.
- Al ser la agricultura uno de los principales ingresos de nuestro país, se debe dar prioridad y fomentar la producción de yuca y camote que son productos ancestrales y nutricionales, por medio de la creación de la Empresa, con la cual se creará nuevas fuentes de empleo y de esta manera se podrá frenar la migración fuera del Ecuador.
- Se recomienda concientizar a la población imbabureña y ecuatoriana a preferir los productos nacionales, para evitar la importación; además es el momento de unir conocimientos y

esfuerzos para mejorar la calidad de vida de las personas y mejorar técnicas de marketing.

- Trabajar con un grupo humano que este comprometido con un fin común para beneficio de la empresa y la sociedad.
- Promocionar los productos en los mercados a través de los diferentes medios de comunicación para que de esta manera tener un acercamiento con clientes potenciales.
- Se recomienda que se prosiga con la Fase de la Inversión es decir se continúe con las etapas de: Ejecución, Operación y Mantenimiento, sin olvidar por supuesto realizar las evaluaciones, es decir durante la ejecución del proyecto.
- La empresa deberá implantar del uso racional y adecuado para utilizar los desechos que provienen de la elaboración de chifles para proteger el medio ambiente y generar otros ingresos por la venta de productos alternativos destinados para el engorde de chanchos.

GLOSARIO

- **Comercialización.** En términos generales, los procesos necesarios para llevar los bienes del productor al consumidor.
- **Comisión.** Las comisiones son pagadas generalmente a los intermediarios comerciales o financieros: a vendedores que colocan mercancías o servicios, a gestores que realizan diversas operaciones, cuando estos ofrecen servicios específicos.
- **Competitividad.** Una empresa o industria tiene competitividad cuando es capaz de competir adecuadamente en el mercado.
- **Consumidor.** Cualquier agente económico en tanto consume bienes y servicios. El consumidor es el demandante de los bienes finales que se ofrecen en el mercado y, por lo tanto, quien selecciona entre los mismos cuáles habrá de comprar.
- **Consumo.** En un sentido general sirve para indicar el proceso de adquisición de bienes y servicios, así como también la cantidad que se gasta de cada uno de ellos.
- **Control de precios.** Es la intervención oficial en el mercado para fijar valores determinados a las mercancías, de acuerdo a la opinión que sobre ellos tengan los poderes oficiales.

- **Déficit.** Se habla de déficit cuando los pagos superan a los ingresos y el balance, en consecuencia, es negativo.
- **Desempleo.** Ausencia de empleo u ocupación: están desocupadas o desempleadas aquellas personas que, deseando trabajar, no encuentran quien las contrate como trabajadores.
- **Dividendo.** Parte proporcional de las ganancias que corresponde a cada acción. Los dividendos se calculan luego de establecer el beneficio neto que la empresa ha obtenido en el ejercicio y se fijan de acuerdo de las acciones emitidas.
- **Inflación.** La inflación consiste en un aumento general del nivel de precios que obedece a la pérdida de valor del dinero.
- **Interés.** Precio que se paga por el uso del dinero.

BIBLIOGRAFÍA.

LIBROS:

- **ARBOLEDA**, Germán; Proyectos Evaluación y Control; 2001; Editorial Norma.
- **Baca**, U Gabriel; Evaluación de Proyectos, cuarta edición, editorial McGraww-Hill,2006
- **Benavides**, Merk; Manual de Tributación Según las NEC, Primera edición, Ibarra-Ecuador, 2003.
- **CABANELLAS**, Guillermo; Diccionario Jurídico, Chile, 2005
- **CALPE**; Diccionario Espasa; 2004, Editorial UTN, Págs.
- **CAZAR**, Moncayo, Miguel; Manual General de Contabilidad Gubernamental; mayo 2002; Editado Ministerio de Economía y Finanzas, págs. 248.
- **CHILQUINGA** Jaramillo, Manuel; Costos; 2007, Editorial Norma, Págs.402
- **JACOME**, Walter: Bases Teóricas y Prácticas para el diseño y evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión, Editorial Universitaria, Ibarra-Ecuador (2005).

- **LARDIZÁBAL**, Pedro; Manual de Producción de Yuca, Perú, 2002
- **POLIMENI**, R.; La Contabilidad de Costos, Primera Edición, 2002
- **SÁNCHEZ**, Antonio; Manual de Empresas Familiares, España, 200.
- **SAMUELSON**; Microeconomía; 2002; Editorial Pearson Education, Pág. 396.
- **SELDON**, Arthur, Diccionario de Economía, 2005, Editorial Galo Ordóñez, págs. 556
- **TORRES**, Luis; Como ser empresario y crear su microempresa, Quito –Ecuador, 2003.
- **ZAPATA Sánchez**, Pedro; Contabilidad General; 2002; Editorial McGraw-Hill, pág. 370.

FOLLETOS, BOLETINES E INSTITUCIONES:

- Folletos de Formulación de Proyectos, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.
- Secretaria de Agricultura y Desarrollo Rural de Bolívar-Ecuador

- Instituto Nacional Autónomo de Investigación.
- Ministerio de Inclusión Económica y Social.
- Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional.
- Fundación Carolina.
- Encuesta a productores y consumidores de la ciudad de Ibarra.
- Censo Agropecuario INEC
- Boletín del BCE

PÁGINAS DE INTERNET:

- www.hipernatural.com (2009)
- www.wikipedia.com
- <http://pei.efemerides.ec/pei/t1/u3/3.4.htm>
- www.promonegocios.net
- WWW.INEC.GOV.

ANEXOS

ANEXO Nº 1

UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS.
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CONSUMIDORES DE CHIFLES DE
YUCA DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.

Conteste el siguiente cuestionario señalando con una (X) la respuesta que usted crea conveniente. Por lo que agradeceremos su colaboración.

DATOS INFORMATIVOS.

a) Género.

Masculino ()

Femenino ()

b) Edad

Menor de 18 años ()

19-25 años ()

26- 35 años ()

26 – 40 años ()

Más de 40 años ()

1.- ¿Ha consumido alguna vez yuca?

Si ()

No ()

2.- ¿Por qué compra usted este producto?

Alimentación ()

Medicina ()

Otro ()

3.- ¿Cada cuánto lo adquiere?

Diario ()

Semanal ()

Mensual ()

4.- ¿Cómo lo realiza la compra?

Por pesos (kilos) ()

Gavetas ()

Quintales ()

5.- ¿El producto lo adquiere en forma?

Natural ()

Producto procesado ()

6.- ¿El precio del producto está acuerdo a su economía?

Si ()

No ()

7.- ¿Conoce las propiedades nutricionales de la yuca?

Si ()

No ()

8.- ¿En qué lugar ha adquirido los productos de yuca?

Mercado ()

Supermercados ()

Comisariato ()

Abastos ()

10.- ¿Cree usted que la creación de una empresa de producción y comercialización de chifles de yuca y camote es conveniente en la ciudad de Ibarra?

Si ()

No ()

ANEXO Nº 2

UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS.
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CONSUMIDORES DE CHIFLES DE
CAMOTE DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE
IMBABURA.

Conteste el siguiente cuestionario señalando con una (X) la respuesta que usted crea conveniente. Por lo que agradeceremos su colaboración.

DATOS INFORMATIVOS.

a) Género.

Masculino ()

Femenino ()

b) Edad

Menor de 18 años ()

19-25 años ()

26- 35 años ()

26 – 40 años ()

Más de 40 años ()

1.- ¿Ha consumido alguna vez camote?

Si ()

No ()

2.- ¿Por qué compra usted este producto?

Alimentación ()

Medicina ()

Otro ()

3.- ¿Cada cuánto lo adquiere?

Diario ()

Semanal ()

Mensual ()

4.- ¿Cómo lo realiza la compra?

Por pesos (kilos) ()

Gavetas ()

Quintales ()

5.- ¿El producto lo adquiere en forma?

Natural ()

Producto procesado ()

6.- ¿El precio del producto está acuerdo a su economía?

Si ()

No ()

7.- ¿Conoce las propiedades nutricionales del camote?

Si ()

No ()

8.- ¿En qué lugar ha adquirido los productos de camote?

Mercado ()

Supermercados ()

Comisariato ()

Abastos ()

10.- ¿Cree usted que la creación de una empresa de producción y comercialización de chifles de yuca y camote es conveniente en la ciudad de Ibarra?

Si ()

No ()

ANEXO Nº 3
UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS.
ENTREVISTA A EXPERTO EN PRODUCCIÓN DE YUCA

CUESTIONARIO:

Nombre:

Fecha:.....

Empresa:.....

Cargo:.....

PRODUCCIÓN

1.- ¿A qué especie pertenece la yuca?

.....
.....

2.- ¿Cuáles son los requerimientos para el cultivo?

.....
.....

3.- ¿Cuáles son los beneficios de la yuca?

.....
.....

4.- ¿Qué variedades recomendaría para el cultivo?

.....
.....

5.- ¿Cómo se desarrolla el proceso de siembra de la yuca?

.....
.....
6.- ¿En qué época es recomendable la siembra?

.....
.....
7.- ¿Qué tipo de suelo y preparación debe tener el terreno para realizar el cultivo?

.....
.....
8.- ¿Cuál es el rendimiento por hectárea de terreno?

.....
.....
9.- ¿Qué cantidad de semilla se requiere por hectárea?

.....
.....
10.- ¿Cuál sería el proceso de manejo agronómico del cultivo de la yuca?

COSECHA

11.- ¿Cada cuánto tiempo se cosecha y en qué cantidad?

.....
.....
12.- ¿Cómo se realiza el proceso de cosecha de la yuca?

.....

ANEXO Nº 4
UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS.
ENTREVISTA A EXPERTO EN PRODUCCIÓN DE CAMOTE

CUESTIONARIO:

Nombre:

Fecha:.....

Empresa:.....

Cargo:.....

PRODUCCIÓN

1.- ¿A qué especie pertenece el camote?

.....
.....

2.- ¿Cuáles son los requerimientos para el cultivo?

.....
.....

3.- ¿Cuáles son los beneficios del camote?

.....
.....

4.- ¿Qué variedades recomendaría para el cultivo?

.....
.....

5.- ¿Cómo se desarrolla el proceso de siembra del camote?

.....
.....

6.- ¿En qué época es recomendable la siembra?

.....
.....

7.- ¿Qué tipo de suelo y preparación debe tener el terreno para realizar el cultivo?

.....
.....

8.- ¿Cuál es el rendimiento por hectárea de terreno?

.....
.....

9.- ¿Qué cantidad de semilla se requiere por hectárea?

.....
.....

10.- ¿Cuál sería el proceso de manejo agronómico del cultivo del camote?

.....
.....

COSECHA

11.- ¿Cada cuánto tiempo se cosecha y en qué cantidad?

.....
.....

12.- ¿Cómo se realiza el proceso de cosecha del camote?

ANEXO Nº 5
UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS.
ENTREVISTA A EXPERTO EN COMERCIALIZACIÓN DE YUCA

CUESTIONARIO:

Nombre:

Fecha:.....

Empresa:.....

Cargo:.....

COMERCIALIZACIÓN

1.- ¿Qué estrategias debería aplicar para comercializar la yuca?

.....
.....

2.- ¿Qué canales de comercialización son las más recomendables para este tipo de producto?

.....
.....

3.- ¿Cuáles son los principales mercados de comercialización de este producto?

.....
.....

4.- ¿Qué recomendaría usted para aquellos que se inician en la actividad de la empresa de comercialización de productos de yuca?

.....
.....

ANEXO Nº 6
UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS.
ENTREVISTA A EXPERTO EN COMERCIALIZACIÓN DE CAMOTE

CUESTIONARIO:

Nombre:

Fecha:.....

Empresa:.....

Cargo:.....

COMERCIALIZACIÓN

1.- ¿Qué estrategias debería aplicar para comercializar el camote?

.....
.....

2.- ¿Qué canales de comercialización son las más recomendables para este tipo de producto?

.....
.....

3.- ¿Cuáles son los principales mercados de comercialización de este producto?

.....
.....

4.- ¿Qué recomendaría usted para aquellos que se inician en la actividad de la empresa de comercialización de productos de camote?

.....
.....

