



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE FRESA EN EL BARRIO SAN PEDRO,
PARROQUIA LA ESPERANZA, CANTÓN IBARRA”.**

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA
EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

AUTORA: CHICAIZA CARRERA MARÍA FERNANDA

DIRECTOR: ECON. LUIS CERVANTES

IBARRA, MAYO, 2011

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación tiene como propósito, determinar la posible viabilidad de la creación de una nueva microempresa de producción y comercialización de fresa en el barrio San Pedro, Parroquia La Esperanza, Cantón Ibarra. Para el diseño de la propuesta se siguieron con todos los correspondientes pasos del proceso metodológico que requiere la ejecución de proyectos productivos. El punto principal del proyecto fue el estudio de mercado cuyo propósito es de reafirmar la situación económica de la zona sobre la fruta a cultivar, mismo que en la actualidad las familias de la zona cultivan este producto en pocas extensiones de terreno y lo disponen solo para uso familiar. Además se analizó minuciosamente la oferta, la demanda y la demanda potencial a satisfacer. Este estudio se realizó a través de recopilación de información indispensable mediante la aplicación de encuestas a productores, compradores potenciales y consumidores familiares del producto.

A través de este estudio se determinó que los productores no determinan el precio de venta de la fresa por costos de producción más bien se acogen a referencias del mercado, lo que no les permite saber cuáles son sus costos reales que se incurre en el proceso de producción; es decir lo realizan empíricamente, además no proyectan una ganancia establecida porque no llevan registros contables dentro de la producción.

El problema a solucionarse se consideró que el productor necesariamente debe contratar personal capacitado en cultivos no tradicionales en este caso de fresa, que permita guiar adecuadamente la producción, determinar la rentabilidad real y llevar un registro de de ingresos y egresos de la microempresa; con el objetivo de tomar decisiones oportunas, adecuadas y de esta manera contribuya al desarrollo de la producción.

EXECUTIVE SUMMARY

This research aims to determine the potential feasibility of creating a new micro-enterprise production and marketing of strawberry in San Pedro neighborhood, La Esperanza parish, canton Ibarra. To design the proposal is followed all the relevant steps of methodical process what requires the execution of productive projects. The main point of the project was a market study which aims to reaffirm the economic situation of the area about fruit to grow, same as at present their families grow this product in a few extensions of land and available only for family use. Also we analyzed in detail the supply, demand and potential demand to satisfy. This study was conducted using the collection of necessary information through the application of surveys to producers, potential buyers and family consumers of the product.

Through this study found that producers did not determine the price for sale the strawberry by production costs rather benefiting from market reference, which is not allowed to know what are actual costs incurred in the process of production; that is to realize as empirically, also it doesn't show an establish profit because they don't keep accounting records in production.

The problem to be solved was considered necessary that the producer must hire staff trained in non- traditional crops in this case strawberry, allowing production to adequately guide, to determine the real profitability and record revenues and expenditures of microenterprise, with the objective to take appropriate decisions and thus contribute to the development of production.

AUTORÍA

Yo, MARÍA FERNANDA CHICAIZA CARRERA, portadora de la cédula de ciudadanía N° 100285663-9; declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FRESA EN EL BARRIO SAN PEDRO, PARROQUIA LA ESPERANZA, CANTÓN IBARRA.”, y que los resultados de la investigación son de mi exclusiva responsabilidad, además no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

FERNANDA CHICAIZA

CI: 100285663-9

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la estudiante MARÍA FERNANDA CHICAIZA CARRERA, egresada de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Escuela de Contabilidad Superior y Auditoría, previo a la obtención del Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA (C.P.A.), cuyo tema es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FRESA EN EL BARRIO SAN PEDRO, PARROQUIA LA ESPERANZA, CANTÓN IBARRA”.

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

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

ECON. LUIS CERVANTES
DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, MARÍA FERNANDA CHICAIZA CARRERA, con cédula de identidad Nro. 100285663-9, 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 autora de la obra o trabajo de grado denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FRESA EN EL BARRIO SAN PEDRO, PARROQUIA LA ESPERANZA, CANTÓN IBARRA”, que ha sido desarrollado para optar por el título de: INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA 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.

FERNANDA CHICAIZA

CI: 100285663-9

Ibarra, a los 3 días del mes de mayo de 2011.



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 disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100285663-9		
APELLIDOS Y NOMBRES:	CHICAIZA CARRERA MARÍA FERNANDA		
DIRECCIÓN:	JUANA ATABALIPA Y JOSÉ MIGUEL LEORO		
EMAIL:	mafer_lichy21@yahoo.es		
TELÉFONO FIJO:	2953-506	TELÉFONO MÓVIL:	089962673

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FRESA EN EL BARRIO SAN PEDRO, PARROQUIA LA ESPERANZA, CANTÓN IBARRA”.
AUTOR (ES):	MARÍA FERNANDA CHICAIZA CARRERA
FECHA: AAAAMMDD	2011/05/03
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.
ASESOR /DIRECTOR:	ECONOMISTA: LUIS CERVANTES

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, María Fernanda Chicaiza Carrera, con cédula de ciudadanía Nro. 100285663-9, 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 26 días del mes de Abril de 2011.

EL AUTOR:

ACEPTACIÓN:

MARÍA FERNANDA CHICAIZA

C.C.: 100285663-9

LIC. XIMENA VALLEJOS

JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

El presente trabajo investigativo es el resultado positivo de la dedicación perseverante y esfuerzo continuo, en el cual demuestro todo el amor y nobleza.

Dedico este trabajo con todo el cariño y amor a DIOS porque es la llama viva que me da fuerza día a día para seguir adelante; A MIS PADRES por ser el soporte, apoyo y bendición que me guían por el camino del bien con su gran amor y responsabilidad, A MIS HERMANOS, que me brindaron su apoyo incondicional y que con sus palabras de aliento diario me enseñaron a defenderme de los problemas constantes con un objetivo culminar mi vida profesional.

Con Infinito amor.

A mis Padres: Luz Amada Carrera y Segundo Amable Chicaiza.

A mis Hermanos: Nancy, Robert y Cemia.

MARÍA FERNANDA

AGRADECIMIENTO

A **DIOS** que ha guardado y bendecido mi vida diariamente, en el largo camino de mi niñez, adolescencia y juventud, en los momentos agradables e inolvidables con los seres que más amo en la vida.

Les agradezco a mis **PADRES**, por la confianza que depositaron en mí, por haber escogido tan prestigiosa institución en la que me enseñaron muchos valores y llegué a ser una persona íntegra en el campo laboral del profesionalismo.

AL **ECON. LUIS CERVANTES**, Director de Tesis, quien estuvo guiándome con paciencia, experiencia y profesionalismo para la culminación con éxito de este trabajo investigativo.

AL **ING. LUIS TORRES (MAGAP)**, un eterno agradecimiento por su paciencia y apoyo incondicional en la realización del presente trabajo.

A mis **HERMANOS**, por todo su cariño que me brindaron durante el transcurso del proyecto.

Gracias a mis queridos **PROFESORES** sin distinción alguna y con el mayor sentimiento de gratitud ya que gracias a ellos me he convertido en una excelente profesional llena de capacidades, destrezas, virtudes y valores; por todos los conocimientos que nos han brindado los docentes a lo largo de la vida universitaria les puedo decir muchas gracias y que Dios los bendiga siempre.

MARÍA FERNANDA

PRESENTACIÓN

El presente proyecto considera la formación de una nueva microempresa de producción y comercialización de fresa en el barrio San Pedro, Parroquia La Esperanza, el cual tendrá un fin brindar un producto de excelente calidad, competitivo, que satisfaga las necesidades de los consumidores en el momento adecuado. Además la implantación del proyecto favorecerá positivamente al sector agrícola ya que es una actividad productiva rentable y generará fuentes de trabajo dentro de la zona, logrando mejorar el nivel de vida de los moradores; además dará nuevas alternativas al sector comercializador de frutas de los mercados locales y el producto se podrá adquirirlo a precios accesibles.

El sector agrario de la zona tendrá una oportunidad importante, la cual es agrupar a los agricultores y prepararlos en la fase técnica y administrativa en procesos productivos, con el propósito de crear cambios que induzcan al progreso de técnicas agrícolas, en la calidad de la planta, sistemas de riego, ayuda de tecnologías limpias cumpliendo con las normas de calidad y estándares de mercado. A continuación el proyecto será estructurado en 7 capítulos y se explica en síntesis lo desarrollado en cada fase:

CAPÍTULO I.- Se da a conocer el Diagnóstico Situacional, en el cual se determina la manera de cómo se ejecutó la investigación, la población, el muestreo y la recolección de datos en el cual se establece el problema diagnóstico.

CAPÍTULO II.- Se refiere a las Bases Teóricas que permitirá conocer las conceptualizaciones primordiales sobre temas relacionados al proyecto; las Bases Teóricas que permitirá conocer las conceptualizaciones primordiales sobre temas relacionados al proyecto; además se ejecutará citas bibliográficas con sus respectivos análisis.

CAPÍTULO III.- Trata del estudio de mercado que permite identificar el mercado hacia donde se dirige el producto, para lo cual se realizó encuestas a Productores de Fresa, Consumidores Familiares y Compradores Potenciales, lo que permitió identificar la demanda actual, la oferta, la demanda potencial a satisfacer, un análisis de precios, proyecciones y se procedió a ejecutar un plan de comercialización que son estrategias para que se introduzca el producto en el mercado.

CAPÍTULO IV.- Se realizó un estudio técnico que abarca todo lo referente a la localización de la microempresa, ubicación de la planta, distribución de la planta; además otro punto es la ingeniería del proyecto que consiste en procesos productivos, flujogramas operativos y por procesos; consecuentemente sigue la determinación de la inversión que se refiere a activos, personal y materias primas a utilizar.

CAPÍTULO V.- En el estudio económico– financiero se ejecutó un estudio de la inversión total para la realización del proyecto, se da a conocer los ingresos y egresos, de tal manera que con estas proyecciones se podrá elaborar los estados financieros como: Estado de Resultados y Flujo de Efectivo, los que permiten establecer la rentabilidad del proyecto. Adicionalmente se analiza la evaluación financiera como: VAN, TIR, Relación Costo Beneficio y Período de Recuperación de la Inversión, con estos indicadores se ha realizado un análisis para ver su viabilidad.

CAPÍTULO VI.- En este capítulo se presenta la estructura organizacional de la microempresa, la titularidad, los requisitos legales para su constitución, misión, visión, funciones básicas de la organización Organigrama estructural, funcional y manual de descripción de funciones.

CAPÍTULO VII.- El último capítulo trata de los impactos que el presente proyecto generará en el campo económico: Económico, Social, Educativo, Ambiental y Empresarial. Finalmente este trabajo finiquita con las conclusiones y recomendaciones de la investigación ejecutada.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PORTADA	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
EXECUTIVE SUMMARY	iii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN	v
CESIÓN DE DERECHOS	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UTN	vii
DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
PRESENTACIÓN	xi
ÍNDICE GENERAL	xiii
ÍNDICE DE CUADROS	xxii
ÍNDICE DE MAPAS	xxv
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxvi
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	xxvi
ÍNDICE DE IMÁGENES	xxvi
ÍNDICE DE ANEXOS	xxvii
INTRODUCCIÓN	
ANTECEDENTES	28
JUSTIFICACIÓN	29
OBJETIVOS	30

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Antecedentes	32
Objetivos del Diagnóstico Situacional	34
Objetivo General	34
Objetivos Específicos	34
Ibarra	34
Historia	34
Ubicación Geográfica	35
División Política	36
Población	36
Flora	37

Fauna	37
Aspectos Socio-Económicos	37
Parroquia La Esperanza	41
Antecedentes Históricos	41
Ubicación Geográfica	42
Población	42
Actividades Económicas	42
Atractivos Turísticos	44
Análisis Social	45
Educación y Salud	45
Servicios Básicos	46
Identificación de la Población	46
Fórmula de la Muestra	48
Cálculo de la Muestra de Consumidores	49
Muestreo de Consumidores Familiares de Fresa	49
Muestreo de Compradores Potenciales de Fresa	50
Diseño de Instrumentos de Investigación	50
Información Primaria	51
Encuestas	51
Entrevistas a Expertos	51
Observación Directa	51
Información Secundaria	51
Evaluación de la Información	52
Análisis de la Entrevista	52
Análisis de la Observación Directa	53
Análisis Global	54
Construcción de la Matriz AOOD	54
Aliados	54
Oponentes	54
Oportunidades	55
Riesgos	55
MATRIZ AOOD	56
Identificación del Problema Diagnóstico	57

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Microempresa - Definición	58
Importancia	59
Características de la Microempresa	59
Actividades de la Microempresa	60
Ventajas y Desventajas	60
Fuentes de Financiamiento	61
La Fresa - Definición	61
Generalidades	61
Taxonomía	63
Descripción Botánica	63
Variedades de la Fresa	64
Composición Nutricional	64
Usos y Propiedades de la Fresa	65
Las Fresas con relación a la salud	66
Exigencias Agroclimáticas	66
Clima	66
Suelos	67
Manejo de Cultivo	67
Propagación	67
Siembra	68
Coberturas de Suelo	68
Podas	68
Fertilización	69
Riego	69
Fitosanidad	69
Cosecha	70
Rendimiento	70
Recolección	70
Manejo de Cosecha y Pos cosecha	71
Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)	71

Control de Calidad del Proceso Productivo	72
Producción-Definición	74
Teoría de Producción y Costo	75
Factores de Producción	75
Estudio de Mercado- Definición	77
Características del Estudio de Mercado	77
Mercado	77
Características del Mercado	78
Clases de Mercado	78
Demanda	79
Tipos de Demanda	79
Clasificación de Consumidores	80
Proyección de la Demanda	81
Oferta	81
Situaciones de la Oferta	82
Complementos de la Oferta	82
Proyección de la Oferta	82
Comercialización	82
Características de la Comercialización	83
Elementos de la Comercialización Agrícola	83
Canales de Comercialización	84
Estrategias de Mercados	85
Segmentación	85
Mercado Meta	85
Posicionamiento	86
Mix de Marketing	86
Estudio Técnico - Definición	87
Tamaño del Proyecto	88
Localización	88
Ingeniería del Proyecto	88
Fundamentos Contables - Definición	89
Objetivos de la Contabilidad	89
Importancia de la Contabilidad	89

Libros Base utilizados en Contabilidad	90
Estados Financieros	91
Contabilidad de Costos - Definición	92
Objetivos	92
Fines	92
Propósitos	92
Estudio Financiero – Definición	93
Ingresos	94
Costo y Gasto	94
Elementos del Costo	95
Gastos Administrativos	96
Gastos de Ventas	96
Gastos Financieros	96
Depreciaciones	97
Evaluadores Financieros del Proyecto	97
Valor Actual Neto	97
Tasa Interna de Retorno	98
Relación Beneficio/Costo	99
Tiempo de Recuperación de la Inversión	100
Punto de Equilibrio	100
Organización de la Microempresa	101
Tipos de Organización	102
Organización Formal	102
Organización Informal	102
Organigrama Lineal	103
Organigrama Funcional	103
Impactos	103

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

Presentación	104
Objetivos del Estudio de Mercado	106

Objetivo General	106
Objetivos Específicos	106
Variables Diagnósticas	106
Indicadores	106
Matriz de Relación Diagnóstica	108
Identificación del Producto	109
El producto con análisis cualitativo	109
Subproductos	110
Productos Sustitutos	111
Mercado Meta	112
Segmento de Mercado	112
Identificación de la Demanda	113
Comportamiento Histórico de la Demanda	114
Factores que afectan la demanda	115
Demanda Actual del Producto	116
Proyección de la Demanda	119
Identificación de la Oferta	122
Comportamiento Histórico de la Oferta	122
Factores de afectan la Oferta	122
Oferta Actual	123
Proyección de la Oferta	125
Demanda Potencial a Satisfacer	126
Porcentaje que abarcaría el proyecto	128
Análisis de Precios	129
Precios al Consumidor	129
Precios al Productor	129
Precios de Venta a compradores potenciales	130
Proyección de Precios	130
Proyección de Precios en libras	130
Comportamiento del Precio	131
Plan de Comercialización	131
Estrategia del Producto	132
Estrategias de Precios	133

Estrategias de Plaza	133
Cadena de Distribución	135
Estrategias de Promoción y Publicidad	136
Estrategias de Servicio	139
Componentes para llamar la atención al consumo de fresa	139
Conclusiones del Estudio de Mercado	145

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO – INGENIERÍA DEL PROYECTO

Estudio Técnico	147
Tamaño del Proyecto	147
Proyección de la Producción de Fresa	148
Factores para determinar el tamaño del Proyecto	150
Localización del Proyecto	153
Macro localización	154
Micro localización	155
Factores de Micro localización	157
Ubicación de la Planta	159
Diseño de Instalaciones	160
Áreas especificadas en el diseño de la Planta	160
Distribución Física de la Planta	162
Ingeniería del Proyecto	164
Procesos Productivos	164
Diagrama de Bloque	168
Flujograma de Producción	169
Plantilla de Control Productivo	171
Flujograma de Proceso	172
Determinación de la Inversión	182
Inversión en Activos Fijos	182
Inversión en Activos Diferidos	186
Capital de Trabajo	187
Inversión Total del Proyecto	188

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

Determinación de Ingresos	189
Determinación de Egresos	190
Costos de Producción	190
Materia Prima Directa	191
Mano de Obra Directa	192
Costos Indirectos de Producción	195
Gastos Administrativos	199
Gastos de Venta	202
Necesidad de Capital	204
Depreciaciones	206
Amortizaciones	207
Estados Financieros Proforma	209
Balance General	209
Estado de Resultados	210
Flujo de Caja.	211
Evaluación Financiera	212
Costo de Capital	212
Valor Actual Neto	213
Tasa Interna de Retorno	215
Período de Recuperación de la Inversión	216
Relación Beneficio Costo	217
Punto de Equilibrio	219

CAPÍTULO VI

ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

Nombre de la Microempresa	223
Marco Legal	223
Logotipo y Denominación de la Microempresa	223
Titularidad de Propiedad de la Microempresa	224
Clase de Actividad	224

Requisitos Legales para la Constitución de la Microempresa	225
Registros Legales	226
Registro Único de Contribuyentes	227
Patente Municipal	227
Permiso Sanitario	228
Permiso de Funcionamiento	228
Permiso de Bomberos	229
Base Filosófica de la Microempresa	230
Misión	230
Visión	231
Principios y Valores	232
Políticas de la microempresa	233
Organización y Administración de la Microempresa	233
Funciones Básicas de la Organización	233
Organigrama Estructural	234
Organización Interna de la Microempresa	235
Manual de Descripción de Puestos y Funciones	236

CAPÍTULO VII

IMPACTOS DEL PROYECTO

Análisis de Impactos	243
Impacto Económico	243
Impacto Social	245
Impacto Ambiental	247
Impacto Educativo	249
Impacto Empresarial	250
Impacto General	252

CONCLUSIONES	254
---------------------	-----

RECOMENDACIONES	256
------------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA	258
---------------------	-----

LINCOGRAFÍA	261
--------------------	-----

ÍNDICE DE CUADROS

Nº	TÍTULO	PÁG.
1	Parroquias Urbanas y Rurales del Cantón Ibarra	36
2	Nómina de Productores de Fresa en la parroquia	47
3	Número de encuestas por Mercados	48
4	Matriz AOOR	56
5	Ventajas y Desventajas de la Microempresa	60
6	Ficha Técnica de la Fresa	63
7	Composición Nutricional de la Granadilla	65
8	Canales de Comercialización	84
9	Matriz de Relación Diagnóstica	108
10	Composición Nutricional en Gramos de Fresa	109
11	Demanda Actual	118
12	Proyección de la Población del Cantón Ibarra	120
13	Proyección de la Demanda	121
14	Superficie, Producción y Venta de Fresa	124
15	Oferta Actual de Fresa	124
16	Proyección de la Oferta de Fresa	126
17	Proyección de la Demanda Potencial a Satisfacer	127
18	Porcentaje que Abarcaría el Proyecto	128
19	Precios al Consumidor en libras	129
20	Precios del Productor en libras	130
21	Proyección del Precio de Fresa en libras	131
22	Cuñas Publicitarias	137
23	Capacidad de la Producción	149
24	Número de Cosechas en Kilos	149

25	Número de Cosechas en Libras	149
26	Capacidad Total de la Producción de Fresa	150
27	Lugares de Disponibilidad de Materia Prima	152
28	Requerimiento de Personal	152
29	Recursos Financieros	153
30	Áreas determinadas para la Unidad Productiva	164
31	Flujograma de Producción	170
32	Listado de Actividades de la Fase Agrícola	170
33	Plantilla de Control Productivo	171
34	Flujograma de Proceso	172
35	Requerimiento de Terreno	182
36	Costos de la Infraestructura Civil	183
37	Necesidad de Vehículo	183
38	Equipos y Herramientas Agrícolas	184
39	Muebles y Enseres	184
40	Equipo de Oficina	185
41	Equipo de Computación	185
42	Equipo de Seguridad	185
43	Resumen Inversión Fija	186
44	Activos Diferidos	186
45	Resumen de Capital de Trabajo	187
46	Resumen de la Inversión Total	188
47	Proyección de Producción en Libras	189
48	Proyección de Ingresos por Venta de Fresa	190
49	Costo Materia Prima Directa	191
50	Costo de Mano de Obra Directa (Técnico Agrónomo)	192

51	Costo de Mano de Obra Directa Proyectada	193
52	Costo de Mano de Obra Directa (Jornaleros)	193
53	Costo de Mano de Obra Directa Poryectada	193
54	Actividades de la Mano de Obra Directca (1Ha.)	194
55	Actividades de la Mano de Obra Directa (2 Has.)	194
56	Materiales para Establecimiento y Cultivo	195
57	Insumos para las Etapas del Cultivo y Producción	196
58	Determinación para la Preparación del Suelo	197
59	Servicios Básicos Área de Producción	198
60	Resumen de los Costos Indirectos de Producción	198
61	Resumen de los Costos de Producción	198
62	Sueldos y Salarios Mensual de Personal Administrativo (Gerente)	199
63	Sueldos y Salarios Mensual de Personal Administrativo (Auxiliar Contable)	200
64	Determinación del Costo del Área Administrativa (Gerente)	200
65	Determinación del Costo del Área Administrativa (Auxiliar C.)	200
66	Suministros de Oficina	201
67	Materiales de Aseo y Limpieza	201
68	Servicios Básicos del Área Administrativa	202
69	Mantenimiento Equipo de Computación	202
70	Resumen de Gastos Administrativos	202
71	Sueldos y Salarios del Mensual de Personal de Ventas	203
72	Determinación del Costo del Área Ventas	203
73	Gasto Publicidad	203
74	Combustible y Mantenimiento	204

75	Resumen de Gastos de Ventas	204
76	Necesidad de Capital – Financiamiento del Proyecto	204
77	Tabla de Amortización de la Deuda	205
78	Pago de Intereses	206
79	Depreciación de Activos Fijos	206
80	Proyección de la Depreciación	207
81	Amortización de Activos Diferidos	207
82	Presupuesto de Egresos	208
83	Balance General	209
84	Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado	211
85	Flujo de Caja con Protección	212
86	Cálculo del Costo de Capital y Tasa de Rendimiento Medio	213
87	Flujos Netos Actualizados	214
88	Cálculo de la Tasa Interna de Retorno	215
89	Cálculo de Período de Recuperación de la Inversión	217
90	Relación Beneficio/ Costo	218
91	Índice Beneficio/Costo	219
92	Punto de Equilibrio	220
93	Resumen de los Indicadores de Evaluación Financiera	222
94	Tipo de Empresa	225
95	Aporte de Capital Social	226
96	Misión	230
97	Visión	231
98	Principios y Valores	232
99	Matriz de Valoración Cualitativa y Cuantitativa	243
100	Matriz de Impacto Económico	244

101	Matriz de Impacto Social	245
102	Matriz de Impacto Ambiental	247
103	Matriz de Impacto Educativo	249
104	Matriz de Impacto Empresarial	250
105	Matriz de Impacto General	252

ÍNDICE DE MAPAS

Nº	TÍTULO	PÁG.
1	Ubicación de la Provincia de Imbabura	154
2	Ubicación del Cantón Ibarra	155
3	Micro Localización del Proyecto	156

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Nº	TÍTULO	PÁG.
1	Cadena de Distribución	135
2	Diagrama de Bloque	169
3	P.E. de la microempresa	221
4	Organigrama Estructural	235

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Nº	TÍTULO	PÁG.
1	Cerro Cubilche	44
2	Las Tres Cascadas	44
3	Volcán Imbabura	45
4	Proyecto de Ecoturismo Terra Esperanza	45
5	Cultivo de Fresa	62
6	Descripción de la Planta	64
7	La Fresa	109
8	Logotipo y Denominación de la Microempresa	224

ÍNDICE DE IMÁGENES

Nº	TÍTULO	PÁG.
1	Hoja Volante	138
2	Slogan	140
3	Logo tipo	140
4	Etiqueta	141
5	Afiche	142
6	Díptico (Anverso)	143
7	Díptico (Reverso)	144
8	Diseño de Instalaciones de la Microempresa	161

ÍNDICE DE ANEXOS

Nº	TÍTULO	PÁG.
1	Formato de la encuesta dirigida a Productores de Fresa	265
2	Formato de la encuesta dirigida a Consumidores Familiares	268
3	Formato de la encuesta dirigida a Compradores Potenciales	270
4	Entrevista a Expertos	273
5	Entrevista a Productores	274
6	Resultados de la Encuesta a Productores	275
7	Resultados de la Encuesta a Consumidores Familiares	285
8	Resultados de la Encuesta a Compradores Potenciales	292
9	Capacidad de la Producción de fresa en Kilos y libras	300
10	Régimen legal para la microempresa y microcrédito	302
11	Proforma de Equipo de Computación	306
12	Proforma de Equipo y Herramientas Agrícolas	307
13	Tabla de Remuneraciones	309
14	Estratos Sociales %	310
15	Depreciaciones	311
16	Ilustraciones del Cultivo de Fresa	312
17	Ilustraciones de la Fresa	314

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES

El cultivo de fresa *Fragaria chiloensis* se formó antes de los años setenta fue la fuente de ingreso para las familias de los agricultores de la zona denominada Huachis al sur de Ambato, por la falta de tecnología apropiada y el progresivo deterioro ecológico trajo como resultado la desaparición de la producción; siendo como una alternativa importante cultivar la fresa *Fragaria vesca* conocida como fresa Oso Grande, ya que es un cultivo menor de ciclo corto, alta densidad, rentabilidad y que prospera con éxito en ecologías similares a la zona de Huachis.

Ecuador es un país generoso por tener una riqueza natural de flora, fauna y clima lo que favorece a la agricultura y en especial al cultivo de fresa; los habitantes del cantón Ibarra tienen una alta inspiración agrícola y ganadera, pero siempre se han dedicado al cultivo de productos tradicionales para su comercialización local. Las tierras cultivables, algo menos de 10% de la superficie del país que suponen aproximadamente 3.001has. se explotan de forma muy tradicional en las regiones de la Sierra y la Costa.

Imbabura tiene un clima tropical de altura, volcanes, nevados, páramos fríos que sostienen la ganadería, tierras templadas que permiten cultivos cerealísticos, además de patata, y explotación forestal, y tierras más cálidas que se dedican al café, caña y frutales. La minería casi se reduce a la extracción de sal, y la industria textil. La agricultura es la base de la economía de la provincia de Imbabura ofrece productos variados como: maíz, trigo, arveja, cebada, fréjol, anís, legumbres, cabuya; en frutas como: papaya, piña, limón grande, ciruela, naranja, fresa, uva, cacao, guabo.

El cultivo de fresa ha demostrado un importante nivel de progreso en Ecuador, la producción natural se orienta hacia el mercado nacional y a la agroindustria con la posibilidad para la exportación hacia otros países; además la fruta de mejor calidad se exporta. Lo que permite que las plantas de fresa sean de mayor calidad, con tecnologías nuevas y que su producción especialmente esté controlada con buenas prácticas agrícolas.

La fresa es una fruta exquisita y deliciosa para muchas personas es un verdadero manjar, la prefieren por su sabor dulce y su color rojo la distingue por encima de cualquier otro alimento. Se destaca por sus altos componentes nutricionales, y su contribución en vitamina A, C, E, B1, B2, contienen calcio, fósforo, hierro, potasio, magnesio y sodio.

Esta fruta tiene gran aceptación en fruta fresca y se utiliza en la preparación de jugos, mermeladas, tortas, ensaladas de frutas, fresas con crema, fresa con chocolate, entre otras. El consumo de fresa ha mostrado un comportamiento progresivo en el mercado nacional como internacional por la finura de su alimento.

JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto se desarrolla en torno a la oportunidad de inversión en una actividad con poca competencia, debido al tradicionalismo de los cultivos de los moradores del Barrio San Pedro.

Este tema de investigación es factible porque cuenta con el aval de las autoridades de la Junta Parroquial de la Esperanza, además tiene el apoyo y buena predisposición de los propietarios del terreno que están dispuestos a invertir capital, recursos y trabajar conjuntamente con la autora del proyecto para su ejecución.

Imbabura, provincia de Ecuador, en el centro del país, es una de la diez

que forma la región de la Sierra, posee varios tipos de climas, tiene espacios tropicales donde hay una gran variedad de plantas, su vegetación característica de las faldas de la cordillera de los andes es el bosque húmedo. Las tierras de cultivo de Ibarra son muy fértiles por la erupción del volcán Imbabura, porque fertilizó con la expulsión de las cenizas, gran parte de su entorno territorial lo que originó una gran variedad de vegetación entre una de ellas se encuentran los cultivos de frutales, esta oportunidad es una gran ventaja comparativa para aprovechar los terrenos abandonados ya que por naturaleza son fértiles.

En la actualidad existe una gran tendencia hacia la producción de frutas con altos componentes nutricionales que garantiza el autoconsumo de todos los involucrados.

Para emprender esta actividad se cumple con dos propósitos: enseñar los conocimientos básicos que debe considerarse en la producción de la fresa; y el segundo es proteger el medio ambiente ofertando productos sanos libres de químicos, a precios razonables muy competitivos dentro de la zona.

Esta actividad es una iniciativa para mejorar el nivel de vida de los moradores, porque se crea fuentes de ingresos, además el cultivo no requiere de abonos químicos en cantidad y se ha probado que sus valores nutritivos son excelentes para la alimentación de los niños, jóvenes y adultos.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Realizar un estudio de factibilidad para la producción y comercialización de Fresa en el Barrio San Pedro, Parroquia La Esperanza, Cantón Ibarra.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Elaborar un diagnóstico situacional de la Parroquia La Esperanza.
- Determinar el marco teórico que sustente científicamente la investigación.
- Realizar un estudio de mercado para identificar la demanda y la oferta para la fresa.
- Realizar un estudio técnico para determinar el tamaño, localización y la ingeniería del proyecto.
- Realizar el estudio económico y financiero del proyecto.
- Diseñar una propuesta de organización de la microempresa.
- Examinar los posibles impactos que genere el proyecto.

CAPÍTULO I

1 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES

La Parroquia La Esperanza, Barrio San Pedro, al norte del país que está situada a 7 Km de la ciudad de Ibarra, a una altura de 2225m.s.n.m. Se caracteriza por tener un clima templado seco, con una temperatura promedio de 18° Celsius, con cuatro estaciones dos lluviosas y dos secas en el transcurso del año, el suelo se lo considera apto para el cultivo de fresas, porque tiene suelos ricos en componente orgánico.

Actualmente en el barrio San Pedro y en los barrios San Francisco, Santa Marianita y Rumipamba que pertenecen a la Parroquia de La Esperanza, el principal cultivo cotidiano que desarrollan son las papas, alverja y fréjol, a raíz de esto nace la alternativa de diversificar la producción, hacia otros productos que permitan generar mejores opciones de inversión.

Los suelos en el barrio San Pedro de la Parroquia La Esperanza, aporta con todas las características necesarias para la producción de fresa, como una actividad complementaria a las actividades actuales a las que se dedican los moradores del lugar, con lo cual se lograría crear nuevas fuentes de producción, trabajo, inversión que permita mejorar la calidad de vida.

En los últimos años el cultivo de la fresa ha presentado un importante nivel de desarrollo; la producción de fresa, se orienta hacia el mercado nacional, el consumo final y también a la agroindustria que existe la posibilidad para la exportación. Las numerosas variedades de fresas pueden adaptarse a diversas condiciones climáticas; puede ser plantada

tanto en invernadero como a campo abierto, utilizando tecnología para mejorar la productividad, y la calidad.

El consumo de fresa ha mostrado un comportamiento progresivo en el mercado nacional como internacional por la finura de su alimento. Es trascendental referirse que el sitio donde se propone el cultivo es un lugar apto para la producción de fresa, ya que cuenta con características apropiadas de adaptabilidad y fertilidad en los suelos de alto contenido nutritivo, lo que permite la factibilidad de producción.

El cultivo de esta fruta es muy rentable ya que a inicios de la siembra se requiere de cuidado por ser una planta sensible, su vida útil es de dos años; lo beneficioso de esta planta es que su cosecha es de largo tiempo y el rendimiento de producción es excelente, el segundo año es el más beneficioso, para que sea un producto de calidad y exquisito sabor hay que abonar el suelo con abono orgánico, lo que permite reducir gastos para los productores.

La situación actual de la parroquia La Esperanza se encuentra en mejores condiciones que años atrás, con el transcurso del tiempo se ha ido impartiendo nuevas alternativas para los pobladores de esta parroquia; además, con ayuda de ciertas autoridades han implementado nuevas actividades como tener convenios con el MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca) de Ibarra, capacitar a los agricultores de la zona para mejorar sus cultivos tradicionales.

Así mismo es importante indicar que en la parroquia se ha complementado una infraestructura básica que contiene: construcción de unidades básicas sanitarias, sistema de agua potable, construcción de guarderías, puentes, subcentros de salud, empedrado de vías, construcción y equipamiento de escuelas. Esta zona verdaderamente tiene cambios sorprendentes ya que la Junta Parroquial y otras

autoridades se preocupan por el bienestar de los moradores del sector.

1.2 OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

- Realizar un diagnóstico que permita identificar la situación actual de la producción y comercialización de fresa en el barrio San Pedro, Parroquia La Esperanza, Cantón Ibarra.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar los sistemas de producción utilizados en el cultivo de fresa en la Parroquia La Esperanza.
- Identificar los productores y los consumidores de fresa.
- Identificar el sitio de cultivo más propicio de acuerdo a los factores atmosféricos existentes.
- Examinar los diversos factores de disponibilidad, accesibilidad y servicios básicos de la zona, donde se va a establecer el proyecto.

1.3 IBARRA

1.3.1 HISTORIA

Ibarra nombre completo: Villa de San Miguel de Ibarra, capital de la Provincia de Imbabura lleva este nombre en honor al Ilustre, Don Miguel de Ibarra, sexto Presidente de la Real Audiencia de Quito quién ordenó su Fundación por mandato del Rey Felipe de España el 28 de Septiembre de 1606, fue destruida prácticamente por el terremoto el 16 de agosto de 1868, y su refundación se realizó el 28 de Abril del 1872.

Los motivos para la construcción de la ciudad fue que se necesitaba una ciudad de paso en el camino Quito-Pasto y la construcción de una ciudad con acceso rápido al mar. En la época de la colonia los viajes comerciales entres estas dos ciudades proveían a Ibarra de un movimiento

comercial por lo que se la consideraba como un pueblo en progreso continuo. El intercambio productivo hizo que la ciudad creciera rápidamente y sus características para la agricultura propiciaron el desarrollo de la zona. El asentamiento y la villa de San Miguel de Ibarra fueron construidos en el valle de los Caranquis, en los terrenos de Juana Atabalipa, nieta del Inca Atahualpa.

La Junta Soberana de Quito, el 16 de noviembre de 1811, dio a la villa de San Miguel de Ibarra el título de ciudad. Posteriormente el 11 de noviembre de 1829, el libertador, Simón Bolívar, nombró a la ciudad capital de la provincia. En la madrugada del 16 de agosto de 1868, la erupción del volcán Imbabura y el consiguiente terremoto devastaron la ciudad y la provincia.

Ibarra quedó prácticamente destruida. Los sobrevivientes de este suceso se trasladaron a los llanos de Santa María de la Esperanza, donde se reubicaron y vivieron por cuatro años. Gabriel García Moreno, fue comisionado por el Presidente de la República para reconstruir la ciudad. Finalmente, el 28 de abril de 1872, los ibarreños regresaron a la rehecha ciudad.

Ibarra es conocida históricamente como "La ciudad blanca" por sus fachadas y por los asentamientos de españoles en la villa. También es muy común la frase "ciudad a la que siempre se vuelve" por su fantástica naturaleza, clima veraniego y amabilidad de sus habitantes.

1.3.2 UBICACIÓN GEOGRÁFICA

Ibarra está ubicada en la zona norte de Ecuador, a 115 Km. al noreste de Quito y 125 Km al sur de Tulcán, a una altura de 2225 m.s.n.m. sobre el nivel del mar, su clima es templado seco y su temperatura promedio anual es de aproximadamente 18 grados

centígrados. Ibarra está localizada a 0° 17' 30" y 0° 22' 30" de latitud norte y sur 78° 05' 00" y 78° 09' 00" de longitud este y oeste.

1.3.3 DIVISIÓN POLÍTICA

El cantón Ibarra está conformado por cinco parroquias urbanas y siete parroquias rurales. La zona urbana del cantón cubre la superficie de 41,68 Km², la zona rural incluida la periferia de la cabecera cantonal cubre la superficie de 1.120,54 Km². A continuación se demuestra en el cuadro:

PARROQUIAS URBANAS Y RURALES DEL CANTÓN IBARRA
CUADRO N° 1

PARROQUIAS URBANAS	PARROQUIAS RURALES
San Francisco	Angochagua
La Dolorosa del Priorato	<u>La Esperanza</u>
Caranqui	San Antonio
El Sagrario	Ambuquí
Alpachaca	Salinas
	La Carolina
	Lita

FUENTE: www.municipiodeibarra.or
ELABORACIÓN: La Autora

1.3.4 POBLACIÓN

La población del Cantón Ibarra procede del censo nacional ejecutado en el 2001. De este documento se desprende que la población total del cantón alcanza a 153.256, de los cuáles 116.523 habitan en el sector urbano y en el sector rural es de 36.733, que en porcentaje corresponde al 76,03 % y 23,97 % respectivamente.

El 51,41% corresponde a mujeres y 48,59% a hombres.

1.3.5 FLORA

Uña de gato, lantana rugulosa, mora, espino chivo,, matico, chilca, guayabilla, cholán, cedrillo, cedro andino, molle, algarrobo, guarango, guaba navaja, kikuyo, capulo, guaba, eucalipto, aguacate, chirimoya, fréjol, su pirosa, arucaría, higuerilla, quina roja, Durango (extensos pajonales como cañas y la grama como gramíneas).

1.3.6 FAUNA

Pericos verdes, loro cabeza azul, loros frentirrojas, loros barbamarilla, guacamayos, gavilanes, tortugas pequeñas, tortugas de las peñas, tortugas mordedoras, iguanas, monos, ardilla, cuchuchos, guanta, perezosos, tigrillos, leona africana, puerco sahino, llama, peces, tilapia mozanbique, patos, patillos, cuturpillas, garzas, colibrí, tórtolas, gorrión, golondrinas, curiquingues.

1.3.7 ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS

1.3.7.1 ECONOMÍA

La economía del Cantón Ibarra en gran mayoría se dedica a la actividad comercial, excepto la parroquia de La Esperanza se dedica a la agricultura, ganadería y bordados. Este movimiento económico ha crecido positivamente con la expansión de cooperativas y entidades bancarias y financieras.

1.3.7.2 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

La población económicamente activa (PEA) de Imbabura trabaja por el adelanto y mejora de la Provincia. Las actividades que predominan están conformadas de la siguiente manera: Agricultura, silvicultura, caza y pesca 25,8%, Industrias Manufactureros 17,1%, Comercio, hoteles y restaurantes 22,69% y Servicios comunales, sociales, salud

comunal 16,8%; estas ramas de actividad son las más altas en porcentaje, las cuales tienen mayores niveles de competencia.

1.3.7.3 AGRICULTURA

Los principales productos en el Cantón Ibarra son: maíz, fréjol seco, caña de azúcar, cebada, trigo, alverja, aguacate, habas, melloco, papas. Respecto a plantas frutales está el tomate de árbol, plátano, naranjilla, limón grande, mandarinas; como el clima y suelo es apto para toda planta existe la producción de cabuya y totora.

1.3.7.4 GANADERÍA

Respecto a la ganadería con el transcurso del tiempo ha ido mejorando en el Cantón Ibarra, porque sus suelos son excelentes para crecer pastizales, razón por la cual existe gran mayoría de animales para la crianza como ganado vacuno, porcino, criaderos de cabras y ovejas.

1.3.7.5 ARTESANÍAS

En la ciudad de Ibarra realizan artesanías hechas a mano, madera, piedra, y pinturas fabulosas y creativas realizadas en San Antonio en el Instituto Daniel Reyes; además se realizan bordados hechos a mano por las mujeres de la Parroquia La Esperanza y Zuleta.

1.3.7.6 INDUSTRIAL

Existen varias industrias que ayudan al desarrollo de la ciudad entre ellas se encuentran: Ingenio Azucarero del Norte (azúcar), Empresa Floral (productos lácteos como: leche, quesos, etc.), ILENSA (licores), Metal mecánica Revelo (Construcción de ventanas, puertas enrollables, etc.) y Producción Avícola Agrigran (carne de pollo y huevos.)

1.3.7.7 TURISMO

Ibarra goza de paisajes exuberantes y al ser multirracial y multicultural, un simple vistazo para tomar un tradicional helado de paila o pan de leche conforma una experiencia agradable. Entre los lugares más visitados por los turistas tenemos:

➤ **Casa Hacienda Zuleta**

Se halla ubicada en la población de Angochagua en la comunidad de Zuleta, posee una extensión de 1800 Has. en las que se encuentra áreas de cultivos, pastizales para ganadería, bosques cultivados y naturales.

➤ **Loma de Guayabillas**

El bosque Guayabillas es un lugar natural incorporado equipamientos y servicio que lo transformen en un lugar público, el área es utilizada como zona de esparcimiento familiar, área de rescate de animales, invernadero, área de parrilladas y juegos infantiles.

➤ **Centro Histórico**

Es un lugar muy visitado por turistas, por su estilo edificado a finales del siglo pasado. Por ser un sector edificado las formas existentes repiten modelos europeos. Estos lugares que se encuentran dentro de este son:

➤ **Esquina del Coco**

La tradicional Esquina del Coco es un lugar visitado por propios y extraños en donde se ubican varias oficinas de la ciudad donde funciona la Dirección de Turismo del Municipio, una agencia de viajes y un restaurante.

➤ **Casa Pedro Moncayo**

Se encuentra restaurada, tiene mantenimiento permanente y está destinada al uso cultural. En su construcción predomina la piedra, ladrillo, madera, carrizo y teja.

➤ **Basílica La Merced**

Es una edificación de planta basilical ubicada en la provincia de Imbabura en la ciudad de Ibarra, esta iglesia tiene el esquema arquitectónico de la Basílica de Quito.

➤ **Iglesia La Catedral**

La Catedral es del puro estilo del siglo XIX y principios de siglo XX. Se encuentra conservado por encontrarse en el núcleo central del Centro Histórico de Ibarra al frente de esta iglesia se encuentra el parque Pedro Moncayo.

➤ **Iglesia de Santo Domingo**

La iglesia se encuentra decorada con grandes obras de arte y varios elementos. Los materiales que predominan en su construcción son ladrillo, cal, arena, madera, teja.

➤ **Antiguo Cuartel de Infantería**

Actualmente son las oficinas del Municipio de Ibarra, pero vale la pena ser visto desde el exterior por su sobrio estilo y construcción en ladrillo y piedra.

➤ **Laguna De Yahuarcocha**

La belleza natural de su paisaje y la organización de competencias automovilísticas internacionales especialmente en el mes de septiembre de cada año en el autódromo, han impulsado el desarrollo del turismo. Hay un servicio de Muelle Bar, paseos en lancha y pesca deportiva, en especial por la noche. Se cree que esta Laguna se formó en el pleistoceno y es de origen glacial.

1.3.7.8 GASTRONOMÍA

Entre las especialidades de su cocina están los platos típicos del barrio Alpagata, las tradicionales nogadas, los helados de paila, preparados con jugo puro de frutas batidos a mano en una paila de bronce; las empanadas de morocho y el arrope de mora.

1.3.7.9 VÍAS DE COMUNICACIÓN

Ibarra se encuentra bien comunicada en cuanto al transporte terrestre se refiere, pues es atravesada por la carretera Panamericana.

Las vías de comunicación se encuentran amplias la vía de Ibarra hasta Otavalo sus carreteras son de 3 carriles lo que facilita el tiempo hacia el lugar indicado; mientras la vía Otavalo – Quito su carriles no son amplios pero la panamericana se encuentra en buenas condiciones para transportarse.

1.4 PARROQUIA LA ESPERANZA

1.4.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

La parroquia Rural Santa María de la Esperanza, fue fundada el 30 de julio de 1882, perteneciente al Cantón Ibarra, provincia de Imbabura.

Es tan antigua como Caranqui, Ibarra, San Antonio y Angochagua. Los pobladores de origen de Cayambe y Tabacundo, se asentaron en este Lugar como vecinos de la hacienda del señor Joaquín Gómez de la Torre, a quien servían en calidad de yanapas por ocupar los potreros para el pastoreo de sus recuas de mulas y de caballos que las ocupaban en la arriería como único medio de transporte y comunicación entre Ibarra, Tulcán, Ipiales. Quito, El Pailón y Bodegas.

Los habitantes de la Esperanza prestaron importantes servicios sirviendo de guías al ejército de El Libertador en la Batalla de Ibarra. Ellos llevaron a Bolívar a seguir el camino hasta Santo Rosa del Tejar para tomar por

sorprende a las fuerzas de Agualongo. En el cataclismo de 1.868 Santa María de la Esperanza recibió a los sobrevivientes constituyéndose en parroquia eclesiástica. García Moreno recomendó en esa ocasión la erección de parroquia civil. En los archivos aparece como Teniente Político un señor Almeida en 1.896.

1.4.2 UBICACIÓN GEOGRÁFICA

Se encuentra ubicada al Sur oriente a 7Km. de la ciudad de Ibarra. La Parroquia de La Esperanza, con los siguientes límites: al Norte con la parroquia de Caranqui, al Sur con la parroquia de Angochagua, al Este con la parroquia de Sagrario y por el Oeste con cerro Imbabura limite con Lago San Pablo, a una altura aproximada de 2225 m.s.n.m.

1.4.3 POBLACIÓN

La población responde a las dos clases de razas: el 20% mestizos y el 80% indígenas. Hablan el castellano y el quechua. Como todos los habitantes de la parroquia rural, los de La Esperanza conservan sus costumbres puras, sus tradiciones, sus creencias, y sus leyendas. Las fiestas religiosas se celebran con todo esplendor, también las fiestas cívicas y sociales.

Está conformada por 12 comunidades Rurales que son: San Clemente, Chirihuasi, Cashaloma, El Abra, Chaupilan, Paniquindra, La Florida, Ponguhuaico, Rumipamba Grande, Rumipamba Chico, San José de Cacho y Cadena; y 4 barrios urbanos como: San Francisco, San Pedro, Santa Marianita y Rumipamba.

1.4.4 ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Las actividades económicas más predominantes en la Parroquia La Esperanza es la producción agrícola, ganadera, artesanal y turística.

1.4.4.1 AGRICULTURA

La población de la Parroquia La Esperanza se ha dedicado principalmente a la agricultura ya que los terrenos son arcillosos y arenosos. Los terrenos considerados como lotes de cultivo los tienen con todos los implementos tradicionales de la yunta y abonos de sus ganados. Las grandes extensiones de terrenos son potreros de las haciendas y los principales productos agrícolas son: cereales, trigo, cebada, maíz, legumbres, fréjol, habas, arvejas, mandarinas, tubérculos como: papas, ocas, mellocos, zanahoria amarilla entre otros.

1.4.4.2 GANADERÍA

Respecto a la ganadería tanto el hombre como la mujer de la Esperanza son hábiles para la crianza de animales domésticos como el cuy, el conejo, las gallinas, patos pavos, el gato y el perro. Todo el año se dedican al engorde de chanchos, ovejas y ganado vacuno además del caballar.

1.4.4.3 ARTESANAL

Se destacan los bordados hechos a mano en prendas de vestir, tanto femeninas como masculinas como: camisas, blusas, manteles y servilletas, con un acabado y gusto sorprendente que han traspasado los linderos de la Patria y del Continente.

Las mujeres de la Esperanza y Zuleta cargan en su bolso tela e hilos que serán juntados por sus manos diestras y las agujas, en distintas figuras y formas con diversos colores que resaltan a la mirada.

Luego vienen los talleres de talabartería para confeccionar monturas, maletas y artefactos finos, a pesar de la competencia del material sintético reemplazando al cuero. En tercer lugar viene la curtiembre a mano, el aserrío y por último las sastrerías, zapaterías etc.

1.4.4.4 COMERCIO

El comercio de todos los productos se hace principalmente con Ibarra y en el "Mercado Amazonas". La venta de los bordados incrementa el turismo a la Esperanza.

1.4.5 ATRACTIVOS TURÍSTICOS

La Parroquia La Esperanza ofrece nuevos destinos turísticos en esta bella e incomparable provincia, con diversidad de atractivos turísticos como son sus lagos de aguas azules y cristalinas, paisajes variados y diversidad de climas. Esta zona es muy reconocida por la amabilidad de su gente, por sus trabajos en cuero, bordados a mano y su diversidad de culturas y gastronomía que es acogida por turistas nacionales y extranjeros.

A continuación los atractivos turísticos son: Cerro Cubilche, Las Tres Cascadas (Sacha, Huayra, La Esperanza), Volcán Imbabura, la loma Alta y el Proyecto de Ecoturismo Terra Esperanza.

Además la topografía del lugar ofrece la posibilidad de realizar varias actividades como: ciclo paseo, cabalgatas, camping y trekking.

CERRO CUBILCHE

ILUSTRACIÓN Nº 1



FUENTE: Junta Parroquial La Esperanza

LAS TRES CASCADAS

ILUSTRACIÓN Nº 2



FUENTE: Junta Parroquial La Esperanza

VOLCÁN IMBABURA ILUSTRACIÓN Nº 3



FUENTE: www.viajandox.com
PÁGINA: internet

PROYECTO DE ECOTURISMO ILUSTRACIÓN Nº 4



FUENTE: www.viajandox.com
PÁGINA: Internet

1.4.6 ANÁLISIS SOCIAL

1.4.6.1 EDUCACIÓN

De acuerdo a la educación que se imparte en la Parroquia La Esperanza se finiquita que existe poco analfabetismo dentro de la zona, ya que el presidente de la República realizó el Programa de Alfabetización para parroquias rurales.

Para la Parroquia La Esperanza este programa ha sido de gran ayuda para los habitantes del lugar, existen las siguientes instituciones educativas: Escuelas como: Patricio Espinosa Bermeo, Germán Grijalva, Simón Bolívar, Vasco Núñez de Balboa, Aurelio Jaramillo, Rumiñahui, Juan Miguel Muñoz y Mariano Acosta; Colegio Técnico Mixto Rumipamba; Centros Infantiles como: ORI, 28 de Abril y Condorito; Pre kínder Rumipamba y una Fundación por una Mirada Feliz.

1.4.6.2 SALUD

En esta parroquia existe 1 Subcentro de Salud que tiene todo lo indispensable y se encarga de atender toda clase de enfermedades. Además cuenta con departamentos de ginecología, medicina general,

enfermería, entre otras. Esta zona es la única que tiene Subcentro donde tienen que acudir por cualquier inconveniente o primeros auxilios.

1.4.6.3 SERVICIOS BÁSICOS

a) Agua

El servicio de agua potable es muy vital para los habitantes de la zona por eso para que tengan u mejor servicio, el cual es administrado por la junta administradora de agua de La Esperanza. Para que exista sistemas de agua varias instituciones han colaborado como: Gobierno Provincial de Imbabura y el Ilustre Municipio de Ibarra.

b) Energía Eléctrica

Actualmente la parroquia La Esperanza tiene un buen alumbrado público, ya que la mayoría de las personas tienen este servicio y se han beneficiado; gracias al compromiso de la Junta Parroquial.

c) Teléfono

El servicio telefónico casi la mayoría de los habitantes del sector lo tienen. Gracias a la Corporación de Telecomunicaciones estas zonas rurales pueden beneficiarse de este sistema telefónico de esta manera comunicándose más rápidamente. Cada zona tiene un código en este caso la parroquia La Esperanza comienza siempre con el número (660).

1.5 IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Para la ejecución del presente diagnóstico se ha estimado como universo el estudio de productores de fresa en la parroquia La Esperanza, consumidores familiares y compradores potenciales en el Cantón Ibarra;

Para realizar el cálculo de la muestra se lo ejecutó a través de encuestas, y con los resultados obtenidos conocer la factibilidad del presente proyecto.

Para conocer el número de productores se realizó la pertinente indagación de campo, llegando a establecer que son 7 productores a nivel de parroquia, por lo que se hace necesario un censo.

**NÓMINA DE PRODUCTORES DE FRESA EN LA PARROQUIA LA
ESPERANZA
CUADRO Nº 2**

Nº	PRODUCTORES DE FRESA	SITIOS DE PRODUCCIÓN
1	Cabascango Blanca	Barrio San Pedro
2	Camuendo Nicolasa	Rumipamba
3	Castro Oswaldo	Barrio San Pedro
4	Chano Mariano	Rumipamba
5	Guatemal Raúl	Barrio San Pedro
6	Landeta Gonzalo	Barrio Santa Marianita
7	Rodríguez Carlos	Barrio Santa Marianita

FUENTE: Investigación Directa a Productores en la Parroquia La Esperanza
ELABORACIÓN: La Autora

La presente investigación con respecto a los consumidores familiares se considera una población de estudio de 153.256 habitantes del Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura, esta información es basada en datos reales obtenido según censos realizados por el INEC; en donde la cantidad de población se ha dividido para un promedio de 5 miembros por familia, y de esta manera establecer el número de familias que conforman, dando como resultado 30.651 familias. **(Ver cuadro 12)**

Además se ha considerado importante a los compradores potenciales los cuales son los mercados locales del Cantón Ibarra como: Mercado Amazonas, Mercado La Playa, Mercado Santo Domingo y Mercado Mayorista; información que fue proporcionada por los administradores, gerentes y presidentes; autoridades de dichos lugares consideraron que existe como resultado un total de 189 puestos dedicados a la comercialización de frutas.

PUESTOS DEDICADOS A LA COMERCIALIZACIÓN DE FRUTAS
CUADRO Nº 3

MERCADO	Nº DE PUESTOS DE FRUTAS	PORCENTAJE
Mercado Amazonas	26	14%
Mercado La Playa	87	46%
Mercado Santo Domingo	8	4%
Mercado Mayorista	68	36%
TOTAL	189	100%

FUENTE: Estudio de Mercado, Febrero 2010
ELABORACIÓN: La Autora

1.6 FÓRMULA DE LA MUESTRA

Para el cálculo de las muestras de compradores potenciales y consumidores familiares, se utiliza la siguiente fórmula:

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

NOMENCLATURA

- **n** = Tamaño de la muestra
- **N** = Universo o población
- δ^2 = Varianza de la población respecto a las principales características que se van a representar. Es un valor constante que equivale a 0,25, ya que la desviación típica es = 0,5.
- **Z** = Valor obtenido mediante niveles de confianza o nivel de significancia con el que se va a realizar el tratamiento de estimaciones. Es un valor constante que si se lo toma en relación equivale a 1,96.
- **N-1** = Corrección que se usa para muestras.
- **e** = Error de estimación. Límite aceptable de error de muestra que varía entre 0,01 hasta 0,09; es decir 1% y 9%.

Esta es la nomenclatura de la fórmula para calcular.

1.7 CÁLCULO DE LA MUESTRA DE CONSUMIDORES

1.7.1 MUESTREO DE LA POBLACIÓN DE CONSUMIDORES DE FRESA POR FAMILIA

Para el cálculo de la muestra de consumidores familiares, la población consumidora del cantón Ibarra al año 2010 es de 188061 habitantes (integrada por familia 5 miembros), (**Ver cuadro 12**) dando un resultado de 37612 familias; de las cuales el producto de fresa está dirigido a los estratos socioeconómicos alto, medio alto y medio; con un resultado del 40,8% (**Ver anexo 14**). Multiplicado este porcentaje por las familias dando un total de 15346 familias consumidoras.

$$N = 15.346$$

$$\delta^2 = 0,5^2$$

$$Z^2 = 1,96^2$$

$$e^2 = 0,05^2$$

$$(N - 1) = (15.346 - 1)$$

$$n = \frac{15.346 * 0,5^2 * 1,96^2}{0,05^2(15.346 - 1) + 1,96^2 * 0,5^2}$$

$$n = \frac{15.346 * 0,25 * 3,8416}{0,0025(15.346) + 3,8416 * 0,25}$$

$$n = \frac{14.738,2984}{38,3625 + 0,9604}$$

$$n = \frac{14.738,2984}{39,3229}$$

$$n = 374,80$$

$$n = 375$$

Encuestas a familias consumidoras

1.7.2 MUESTREO DE COMPRADORES POTENCIALES DE FRESA

Para realizar el muestreo de compradores potenciales de fresa se procede a la utilización de la fórmula muestral de la población finita, ya que no se los puede establecer en forma exacta, de esta manera la muestra ayudará a fijar el número de encuestas a emplear.

Con la información investigada directamente a los mercados el total de compradores potenciales suman de 189 puestos de frutas de los 4 mercados locales del cantón Ibarra.

$$N = 189$$

$$\delta^2 = 0,5^2$$

$$Z^2 = 1,96^2$$

$$e^2 = 0,05^2$$

$$(n - 1) = (189 - 1)$$

$$n = \frac{189 * 0,5^2 * 1,96^2}{0,05^2 (189 - 1) + 1,96^2 * 0,5^2}$$

$$n = \frac{189 * 0,25 * 3,8416}{0,0025(188) + 3,8416 * 0,25}$$

$$n = \frac{181,5156}{0,47 + 0,9604}$$

$$n = \frac{181,5156}{1,4304}$$

$$n = 126,89$$

$n = 127$

Encuestas a Compradores Potenciales

1.8 DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Para realizar este diagnóstico se utilizó las técnicas de investigación y estadística, las cuales se detallan a continuación.

1.8.1 INFORMACIÓN PRIMARIA

Los tipos de información primaria que han facilitado el presente estudio son: encuestas, entrevistas y observación.

1.8.1.1 ENCUESTAS

Las encuestas que tienen la finalidad de medir el nivel de aceptación relacionada con el producto y están dirigidas a:

- a) Productores de fresa. (Anexo 1)**
- b) Consumidores Familiares. (Anexo 2); y,**
- c) Compradores Potenciales del Cantón Ibarra. (Anexo 3)**

1.8.1.2 ENTREVISTAS A EXPERTOS

Las entrevistas con el propósito de conseguir información técnica relacionada a la producción y comercialización de fresa y están dirigidos a:

- a) Ingenieros Agrónomos, Expertos. (Anexo 4)**
- b) Productores de fresa. (Anexo 5)**

1.8.1.3 OBSERVACIÓN DIRECTA

Observación Directa a los lugares de producción de fresa y sitios de comercialización, los cuales nos ayudarán a tener grandes beneficios en la presente investigación.

1.8.2 INFORMACIÓN SECUNDARIA

La información secundaria que se ha utilizado para desarrollar de mejor manera la investigación obtenida y que sirvió de sustento teórico para seguir adelante con el proyecto es la siguiente:

- Folletos

- Internet
- Revistas
- Bibliografía especializada

1.9 EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Se presenta los resultados obtenidos de las encuestas en el Anexo 6, 7 y 8; a continuación presentamos el análisis de las entrevistas, observación directa y análisis global realizado.

1.9.1 ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA

La entrevista que se realizó a Ingenieros Agrónomos y Productores quienes son conocedores del tema, dio como resultado que existen muchas ventajas al invertir en esta actividad debido a que el clima y el tipo de suelo cumple con todas las exigencias necesarias para el cultivo de fresa en este sector de la parroquia de La Esperanza.

También menciona que otra ventaja importante es que la cosecha de la fresa es permanente, se la realiza 2 veces a la semana dando como resultado altos niveles de rentabilidad, y la vida útil de la planta es de 2 años el máximo tiempo. Además la venta del producto es siempre ya que no existen temporadas pero si hay veces que existe una fluctuación de precios ya que los insumos suben de costos.

Uno de los riesgos que esta actividad conlleva es la presencia de enfermedades y plagas que puede terminar con el cultivo con lo cual sería necesario una utilización enorme de fertilizantes químicos que nos causarían mayores inversiones y el deterioro del suelo, para un adecuado cuidado de la producción es necesario contar con una persona facultada con asesoramiento técnico para que realice un análisis minucioso del suelo, emplee buenas prácticas agrícolas (B.P.A.) y la factibilidad de cultivo de fresa en base a B.P.A.

Sin embargo manifestaron los productores que en el cultivo intervienen pocas personas según sea el tamaño del terreno y la comercialización del producto se la ejecuta por medio de mercados, supermercados y micro comisariatos que son lugares de expendio del producto diariamente.

Desde el punto de vista de los entrevistados se puede deducir que este tipo de producción es rentable, ya que la inversión completa se la recuperaría en 12 meses; por lo que sugieren que de contar con los recursos económicos necesarios se ponga en emprendimiento el proyecto de producción y comercialización de fresa.

Las entrevistas ejecutadas fueron una base para confirmar que el proyecto si es viable, ayudando de esta manera al cumplimiento del mismo.

1.9.2 ANÁLISIS DE LA OBSERVACIÓN DIRECTA

A través de la observación directa se pudo comprobar que 5 de los 7 productores de fresa de la parroquia La Esperanza, Cantón Ibarra no determinan el precio de venta de la fresa por costos de producción más bien se acogen a referencias del mercado, lo que no les permite saber cuáles son los costos reales que se incurren en el proceso de producción, además no proyectan una ganancia establecida porque no llevan registros contables dentro de la producción del fruto.

Referente a la tecnología que utilizan los productores en sus cultivos de fresa se observa que utilizan el sistema tradicional en el cultivo, y más bien no usan la maquinaria ya que saldría más costoso, aunque existen otras tecnologías que ayuden a mejorar la calidad de la fruta.

Los cultivos de la fresa en los lugares visitados están en condiciones óptimas, es decir a los suelos, clima, abonos químicos y orgánicos, lo que ayudará a crear nuevas fuentes de trabajo y mejorar el nivel de vida de los moradores de la parroquia.

1.9.3 ANÁLISIS GLOBAL

Posteriormente de haber ejecutado y analizado las encuestas y los resultados de las mismas tanto a productores, consumidores familiares y consumidores potenciales incluyendo la observación directa se alcanzó a establecer que la fresa es una fruta con buena aceptación ya que contiene altos componentes nutricionales, además de no compensar la demanda en este lugar; lo que permite dar conocimiento que el proyecto de producción y comercialización de fresa es factible para seguir desarrollándolo. Argumentando a lo anterior facilitará totalmente entregar a los diferentes mercados del Cantón Ibarra una fruta de calidad, precios cómodos y lo mejor de todo satisfacer las necesidades de los consumidores finales.

1.10 CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AOR

1.10.1 ALIADOS

Los principales aliados son:

- Zona apropiada para el cultivo de fresa.
- Mano de obra disponible.
- Condiciones ambientales adecuadas para el cultivo.
- La materia prima e insumos agrícolas de tipo orgánico.
- Inversión para las familias de la zona, con la microempresa a emprenderse.

1.10.2 OPONENTES

Los principales oponentes son:

- Conocimiento empírico en la producción de fresa.
- Los costos de inversión se aumentan dependiendo de los sistemas de cultivo a utilizarse.
- Escasa inversión en proyectos agrícolas.
- No establecen costos de producción.

1.10.3 OPORTUNIDADES

Las principales oportunidades son:

- No existe competencia desleal entre los productores de la zona.
- Comercialización de la fresa a precios módicos.
- Producto muy apetecible en el mercado nacional.
- Capacitación a los agricultores para el mejoramiento del cultivo.
- Existe una demanda potencial a satisfacer significativa.

1.10.4 RIESGOS

Los principales riesgos son:

- Incremento del precio en los insumos para el cultivo de fresa.
- Los cambios climáticos perjudican las plantaciones provocando daños a la planta.
- Pérdida de la producción por falta de asesoramiento técnico.
- Tradicionalismo en el cultivo.

1.11 MATRIZ AOR (ALIADOS, Oponentes, Oportunidades y Riesgos)

CUADRO Nº 4: MATRIZ AOR

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Zona apropiada para el cultivo de fresa. ➤ Mano de obra disponible. ➤ Condiciones ambientales adecuadas para el cultivo. ➤ La materia prima es más orgánica que química, lo cual trae beneficios. ➤ Satisfactorios ingresos para las familias de la zona, con la microempresa a emprenderse. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimiento empírico en la producción de fresa. ➤ Los costos de inversión se aumentan dependiendo de los sistemas de cultivo a utilizarse. ➤ Escasa inversión en proyectos agrícolas. ➤ No establecen costos de producción.
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> ➤ No existe competencia desleal entre los productores de la zona. ➤ Comercialización de la fresa a precios módicos. ➤ Producto muy apetecible en el mercado nacional. ➤ Capacitación a los agricultores para el mejoramiento del cultivo. ➤ Existe una demanda potencial a satisfacer significativa. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Incremento del precio en los insumos para el cultivo de fresa. ➤ Los cambios climáticos perjudican las plantaciones provocando daños a la planta. ➤ Pérdida de la producción por falta de asesoramiento técnico. ➤ Tradicionalismo en el cultivo.

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

1.12 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO

De la interpretación y análisis ejecutado a las encuestas, entrevistas y factores externos del diagnóstico del entorno externo aliados, oportunidades, oponentes y riesgos, se ha llegado a determinar que el principal problema objeto de nuestro estudio del proyecto es la falta de producción, avances de tecnología de punta para transformar el producto y la falta de capacitación en la comercialización de fresa en la parroquia La Esperanza. Los pequeños agricultores no conocen las utilidades reales que genera la inversión, rendimientos de producción del cultivo, determinación del precio sin considerar costos de producción; es decir empíricamente. Situación ocasionada por inexperiencia técnica y administrativa en la ejecución del proyecto.

Por lo tanto, para solucionar la problemática antes mencionada y aprovechando la aceptación del producto por parte de los consumidores tanto familiares como potenciales, consideramos necesario plantear el siguiente proyecto de ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FRESA, EN EL BARRIO SAN PEDRO, PARROQUIA LA ESPERANZA, CANTÓN IBARRA, que favorecerá al sector agrícola ya que es una actividad productiva rentable, el cual dará nuevas alternativas al sector comercializador de frutas de los diversos mercados y su producto será de excelente calidad a precios accesibles.

Este proyecto es una opción para canalizar recursos hacia la producción de fresa con miras a la comercialización formal e informal dependiendo del nivel de inversión a realizar.

CAPÍTULO II

2 MARCO TEÓRICO

2.1 MICROEMPRESA

2.1.1 DEFINICIÓN

MONTEROS, Edgar (2005) Pág. 15 define: "La microempresa es la asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o prestación de servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos, costos variables y gastos de fabricación".

Se concluye que la microempresa es una organización que produce y distribuye bienes y servicios para satisfacer alguna necesidad de la comunidad y obtener un beneficio económico; además tiene la capacidad de contribuir al desarrollo y generación de empleos e incrementar el ingreso familiar.

Se considera que la microempresa es un gran generador de empleo ya que brindan oportunidad para que la mano de obra desplazada y los nuevos trabajadores que ingresan al mercado se empleen, claro que no debe ser una tabla de salvación para las políticas de empleo de un gobierno, porque sobrepasaría la capacidad de organizaciones.

Los microempresarios se caracterizan por ser creadores de su propia unidad económica; es decir resuelven sus ingresos con su propio negocio y hace que la persona se motive como luchadora y muy persistente.

Dentro de las economías regionales las microempresas revelan una importancia que no puede ser descuidada por los gobiernos, aparte de esto se puede ver que inclusive en economías de barrio su presencia es

tan fuerte que podría decirse que son el espíritu de la organización socioeconómica de la zona.

La microempresa aparece con fuerza después de la tremenda crisis económica, política y social, que aumentó verticalmente el desempleo y subempleo; convirtiéndose como una alternativa de solución para lograr una mejor economía y estabilidad social. Con el Gobierno del Econ. Rafael Correa existe el apoyo a la microempresa, a través de entidades encomendadas de ejecutar préstamos como la Corporación Financiera Nacional y el Banco Nacional de Fomento que administran un Programa de Apoyo a la Microempresa; es así que para ayudar a la microempresa y a pequeños negocios en marcha, se tiene el plan 5, 5,5 que consiste en adquirir cinco mil dólares a cinco años plazo, al cinco por ciento de interés, consiguiendo en gran parte intensificar la economía nacional.

2.1.2 IMPORTANCIA

La microempresa ha ayudado con el progreso económico del país, reduciendo la indigencia, con la gran cantidad de negocios que han ido apareciendo permanentemente, creando puestos de trabajo, sin embargo es puntual insistir que si no existe apoyo del estado, en préstamos bancarios a bajos intereses, incentivos tributarios empujará esencialmente este sector microempresarial.

Las microempresas representan alrededor del 60% de la población económicamente activa (PEA) y aporta entre el 10 y el 15% al valor agregado bruto nacional.

2.1.3 CARACTERÍSTICAS DE LA MICROEMPRESA

Las características de la microempresa son:

- Su capacidad es limitada, razón por la cual no exceden de 10 empleados.

- Su forma jurídica a lo mucho es de responsabilidad limitada, constituida por una persona o grupo familiar.
- El objetivo predominante es el mercado local y eventualmente el regional.
- Crece principalmente a través de la reinversión de sus utilidades.
- El dueño de la microempresa es el que ejerce el control y la dirección de movimientos económicos.
- Las áreas consideradas fuertes en la microempresa son las de producción y ventas.
- Generalmente no cuentan con personal capacitado.
- Existe una estrecha relación entre el microempresario y la comunidad.

2.1.4 ACTIVIDADES DE LA MICROEMPRESA

La microempresa se dedica a actividades como: agrícola, ganadera, artesanales, talleres, panadería, metalmecánica, maderero forestal, servicios técnicos y profesionales, textiles y confecciones entre otras, las cuales fomentan la gran economía del país, teniendo como punto importante alcanzar las metas de la independencia económica.

2.1.5 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA MICROEMPRESA

CUADRO Nº 5

<i>VENTAJAS</i>	<i>DESVENTAJAS</i>
➤ Es una fuente generadora de empleos.	➤ Sus integrantes tiene falta de conocimientos y técnicas para una productividad más eficiente.
➤ Generan redes de apoyo de tipo técnico y financiero para la implantación de los emprendedores en la actividad económica.	➤ Dificultades apara ampliar planes de investigación.
➤ Se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida.	➤ Las decisiones son tomadas de acuerdo al gusto del empresario.
➤ Presentan mayor adaptabilidad tecnológica a menor costo de infraestructura.	➤ Dificultad de acceso de crédito.

FUENTE: www.wikipedia.ec
 ELABORACIÓN: La Autora

2.1.6 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Los recursos financieros de créditos, actualmente son permitidos a los microempresarios por las siguientes instituciones:

- Corporación Financiera Nacional
- Banco Nacional de Fomento
- Cooperativas de Ahorro y Crédito
- Organismos no Gubernamentales y fundaciones
- En menor escala por bancos privados.

2.2 FRESA

2.2.1 DEFINICIÓN

*<http://www.frutas.consumer.es> (2009) expresa: "Fresa, nombre común de una planta herbácea vivaz de porte bajo de un género de la familia de las Rosáceas, nombre científico *Fragaria vesca*, fruto de muy escaso tamaño, en forma redondeada o cónica y color rojo brillante, su pulpa es mantecosa deshaciéndose en la boca a la más mínima presión, con un sabor extremadamente dulce. Pero lo que más caracteriza a la fresa es su aroma intenso, capaz de impregnar con su perfume penetrante, varios metros a la redonda".*

La fresa es una planta rosácea de tallos rastreros y fruto de color rojo intenso, succulento y fragante, ya que sus sustancias que contienen favorecen su delicioso sabor al momento de ser degustado por los consumidores finales. La fresa es uno de los frutos más utilizados para la preparación de pasteles, jugos, mermeladas, etc.

Además que es la fruta más predilecta ya que tiene gran cantidad de vitamina C, azúcares y otras sustancias que ayudan al crecimiento de niños y al bienestar de la salud de las personas que la consumen.

2.2.2 GENERALIDADES

Las frutillas modernas de fruto grande tienen un origen relativamente reciente (siglo XIX), pero las formas silvestres adaptadas a diversos climas son nativas a casi todo el mundo, excepto África, Asia.

La forma más conocida de ellas es la Alpina, aún cuando cultivada y originaria de las laderas occidentales del Sur de los Alpes, mencionadas en los libros por el año 1400. En aquellos tiempos se cultivó también *Fragaria moschata* que se distinguía por ser una planta de buen desarrollo y frutos de un característico olor. El padre Gregorio Fernández de Velasco menciona la existencia de las frutillas del Ecuador como fresas quitensis, seguramente se refería a la variedad *Fragaria chilensis*.

En el año de 1714, Francois Frezier, un experto ingeniero al servicio de Luis XIV de Francia, llevó algunas de estas plantas desde Concepción a Europa, en un viaje marítimo que duró seis meses y en el que solo cinco plantas sobrevivieron. A partir de 1900, la Universidad de California intensificó notablemente sus trabajos de mejoramiento genético.

El cultivo de la fresa (*Fragaria chilensis*) constituyó antes de los años setenta la fuente de ingreso de los agricultores de la zona denominada Huachis, pero la falta de tecnología adecuada y un progresivo deterioro ecológico trajo como consecuencia su desaparición, siendo la fresa (*Fragaria vesca* L.) cultivar Oso Grande, una de las alternativas más idóneas por ser un cultivo menor de ciclo corto, alta densidad, rentabilidad y que prospera con éxito en ecologías similares a la zona de Huachis. Esta investigación se realizó en la parroquia Huachis Grande, a 7 km al sur de Ambato.

CULTIVO DE LA FRESA

ILUSTRACIÓN Nº 5

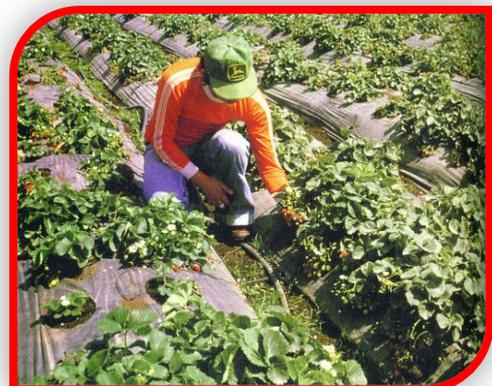


FOTO POR: La Autora

2.2.3 TAXONOMÍA

La fresa en Ecuador es un fruto aceptado por su sabor y contenido nutricional, y se lo identifica por el color rojo de pasión cuya ficha técnica es:

FICHA TÉCNICA DE LA FRESA

CUADRO Nº 6

Nombre Común:	Fresa o frutilla
Nombre Científico:	Fragaria Vesca
Otros Idiomas:	Frutilla en Español
	Fragola en Latín
	Morongo en Portugués
	Fraise en Francés
	Strawberry en Inglés
	Terdbeere en Alemán
Temporada:	Todo el año

FUENTE: www.abmnegocios.com/frutilla.html

PÁGINA: Internet

2.2.4 DESCRIPCIÓN BÓTANICA

Nativa de América, esta planta es perenne que produce brotes cada año.

Es una planta que posee un rizoma cilíndrico y retorcido del que a ras de tierra salen las hojas, flores y estolones que emiten raíces, las hojas son compuestas, de bordes aserrados y con una fina cubierta de pelos, la flor tiene largos pedúnculos vellosos, con una corola blanca. Los tallos florales no presentan hojas. En su ápice aparecen las flores, de cinco pétalos blancos, cinco sépalos y numerosos estambres. Los peciolos de las hojas son pilosos. De la roseta basal surgen otro tipo de tallos rastreros que producen raíces adventicias de donde nacen otras plantas. El fruto es pequeño y las semillas pequeñas.

DESCRIPCIÓN DE LA PLANTA

ILUSTRACIÓN Nº 6



FOTO POR: La Autora

2.2.5 VARIEDADES DE LA FRESA

- a) **Reina de los Valles:** Es la variedad de fresa que son de frutos diminutos de color rojo blanquecino a rojo brillante, con succulenta pulpa de sabor dulce y aromático.
- b) **Oso Grande:** Es una fresa de color rojo anaranjado, con forma cuña achatada, calibre grueso y buen sabor.
- c) **Chandler:** Su adaptación es muy buena, con un buen manejo y época de siembra adecuada la producción puede aumentar considerablemente.
- d) **Selva:** Se consideran fresas de verano, ya que suelen aparecer en el mercado a mediados de julio y duran hasta finales de septiembre.

2.2.6 COMPOSICIÓN NUTRICIONAL

Las fresas contienen celulosa, ácido cítrico, málico, oxálico y salicílico, también es rica en minerales como hierro, sodio, magnesio, calcio, zinc, fósforo, yodo entre otros. Son destacables sus propiedades vitamínicas por su contenido en caroteno, vitaminas B, C y E.

Valor energético y nutritivo de 100 gramos de Fresa:

COMPOSICIÓN NUTRICIONAL DE LA FRESA

CUADRO N° 7

COMPONENTES DE FRESA	100 gr.	COMPONENTES DE FRESA	100 gr.
Kilojulios	113	Vitamina B3	540 mg
kilocalorías	27	Vitamina C	55 mg
Proteínas	1 gr	Vitamina E	0,23 mg
Grasas	0,6 gr	Calcio (Ca)	21,5 mg
H. de Carbono	5,5 gr	Fósforo (P)	26 mg
Fibra mineral	1,6 gr	Hierro (Fe)	0,45 mg
Caroteno	3 mg	Magnesio (Mg)	13,3 mg
Vitamina B1	30 mg	Zinc (Zn)	0,22 mg
Vitamina B2	40 mg	Yodo (I)	0,5 mg
Vitamina B6	60 mg	Potasio (K)	156 mg

FUENTE: www.concope.gov.ec

ELABORACIÓN: La Autora

2.2.7 USOS Y PROPIEDADES DE LA FRESA

2.2.7.1 USOS

Se consume la fresa como fruta fresca, en ensaladas, jugos, postres, jaleas, para confitería, mermeladas y pasteles. Su alto contenido de vitamina C le otorga un enorme valor nutritivo.

Las fresas son un alimento sano, purifican los intestinos, esta fruta es de sabor verdadero exquisito, conviene a los anémicos y raquíticos por su riqueza en hierro y cal útil en el artrismo, gota, reumatismo, cálculos.

En primavera y verano, la fresa es la reina indiscutible de la repostería. Con azúcar, nata o bañadas en chocolate, con zumo de naranja, en tartas, helados, mousses, bizcochos y gelatinas.

Con la fresa se realiza una bebida alcohólica compuesta de aguardiente denominada licor de fresas su sabor es exquisito para eventos especiales.

Las hojas tiernas de la fresa se pueden consumir como verdura aunque es infrecuente ese uso.

2.2.7.2 PROPIEDADES DE LA FRESA

- a) Excelente fuente de vitamina C, carotenos y vitamina E.
- b) La fresa es de fácil digestión, remineralizante e hipo-tensora, es nutritiva y aumenta las defensas orgánicas.
- c) Buen protector contra el cáncer, la gota, y la artritis.
- d) Contiene un ácido que neutraliza los efectos cancerígenos del humo del tabaco.
- e) El consumo de fresas combate las lombrices infantiles.
- f) Las fresas son una buena fuente de fibra.

2.2.8 LAS FRESAS CON RELACIÓN A LA SALUD

- a) La vitamina C interviene en la formación de colágeno, huesos, dientes, glóbulos rojos.
- b) Favorece la absorción de los alimentos.
- c) Ayuda al crecimiento de los niños y a tener una salud excelente.
- d) Combate la enfermedad de la anemia.
- e) Previene el estreñimiento y reduce el riesgo de cáncer de colon.
- f) Regula las funciones intestinales y el metabolismo.

2.2.9 EXIGENCIAS AGROCLIMÁTICAS

2.2.9.1 CLIMA

La fresa es un cultivo que se adapta muy bien a muchos tipos de climas. El mejor clima para la siembra de fresa está entre los 12 °C y 18 °C; a menos de 10 °C se impide la fructificación; la altitud a la que crece está entre los 2.000 m.s.n.m. y 2800 m.s.n.m., sin nubosidades continuas. Su parte vegetativa es altamente resistente a heladas, aunque los órganos florales quedan destruidos; al mismo tiempo son capaces de sobrevivir temperaturas calurosas; es un clima apto para todo tipo de cultivos.

2.2.9.2 SUELOS

Aunque se siembra en una gran variedad de suelos, la fresa crece mejor en suelos arenosos o franco-arenosos, con un buen contenido de materia orgánica, pues no soporta el encharcamiento.

Las fresas prefieren crecer en suelos arenosos ricos en humus, pero pueden crecer en cualquier terreno mientras estén bien drenados. Como la planta de fresa tiene un sistema radical que en un 80% o más se ubica en los primeros 15 cm. del suelo, los suelos para el cultivo de fresa no tienen que ser muy profundos, deben ser livianos.

2.2.10 MANEJO DE CULTIVO

2.2.10.1 PROPAGACIÓN

Los dos métodos son por semilla y por estolón que es el mejor para fines comerciales. Cada planta puede producir varios estolones que solo empiezan a enraizar en el suelo. Cuando éstos tienen entre 6 y 8 meses, se cortan las hojas para dejar el cogollo, que se trasplanta con mucho cuidado. Para estimular el crecimiento de los estolones, corte los botones de las flores de la planta madre, de esta manera los estolones crecerán más vigorosos.

En el momento del trasplante, lleve los estolones en un costal mojado y antes de ponerlos en la tierra, despúnteles la raíz con tijera o navaja; mientras se esté plantando no les debe dar el sol.

La forma más corriente de propagar este cultivo es por medio de estolones. Utilizando este sistema, con un buen material como planta madre y sembrando en la época adecuada, de una sola planta se pueden obtener hasta 100 plantas hijas.

2.2.10.2 SIEMBRA

Se puede sembrar en eras o en lomillos. Sin embargo, por el tipo de tecnología que se aplica al cultivo, como es la utilización de coberturas y riego, lo más recomendable es hacerlo en eras de 70 a 80 cm de ancho y de 20 cm de altura. En cada era se colocan dos hileras de plantas, separadas 40 cm entre sí y las plantas a 30 cm. Con este sistema se obtiene una densidad entre 50.000 y 55.000 plantas por hectárea. La separación entre eras debe ser de por lo menos 40 cm. La planta debe sembrarse a una profundidad tal que el cuello de la raíz quede a nivel de suelo, de manera que no queden raíces expuestas ni la corona enterrada.

Algunos productores cubren la plantación con plásticos para protegerla de lluvia y el granizo, este tipo de plantaciones rinde mucho más que las que se hacen al cielo abierto.

2.2.10.3 COBERTURAS DE SUELO

Consiste en cubrir las eras con algún material que impida que la fruta tenga contacto directo con el suelo. La cobertura a su vez, cumple otras funciones importantes como: evita el crecimiento de malezas, aumenta la temperatura del suelo, tiene una vida útil de más de un año en el campo.

2.2.10.4 PODAS

Por el tipo de crecimiento de la planta de fresa, la producción constante de tallos hace que la planta tome una forma de macolla en donde se acumula gran cantidad de hojas y ramas muertas.

La poda debe realizarse después de los ciclos fuertes de producción; se quitan los racimos viejos, hojas secas y dañadas y restos de frutos que quedan en la base de la macolla. Se debe tener cuidado de no maltratar la planta y no se debe podar antes de la primera producción. Al aumentar la penetración de luz a las hojas, así como la ventilación, se acelera la

renovación de la planta, facilita la aplicación de plaguicidas y el ataque de hongos en la fruta

2.2.10.5 FERTILIZACIÓN

Se considera que la planta de fresa no es muy exigente a la fertilización. El cultivo de la fresa es muy intensivo y además es una planta de alta producción, es importante mantener un programa de fertilización para reponer la extracción de nutrientes y mantener la fertilidad del suelo. En suelos nuevos, que han estado con pastos, no es necesario fertilizar el primer año. En suelos con varios ciclos de siembra hay respuesta a la aplicación de nitrógeno en cantidades moderadas.

También en fórmulas completas como 10-30-10. Un plan de fertilización para usarlo en aquellos terrenos que han sido cultivados anteriormente, o en donde se siembre fresa en forma intensiva; este plan debe adaptarse a las condiciones de terreno, mediante la interpretación del análisis de suelo respectivo, debe complementarse con una aplicación mensual de abono foliar con alto contenido de magnesio, boro y calcio.

2.2.10.6 RIEGO

El riego es un actor fundamental en la producción de fresas. Debido al uso de coberturas de suelo, sólo se utilizan los sistemas de riego por aspersión o por goteo. Cuando es por aspersión, se prefieren aspersores pequeños y de gota fina para no afectar la floración. El sistema de riego por goteo que ha dado mejores resultados es el de manguera tipo "by wall".

2.2.10.7 FITOSANIDAD

Las babosas, plaga más frecuente en un cultivo de fresa, se controlan limitando la cantidad de agua, eliminando las hojas secas y amarillentas, cortando las malezas.

Los pulgones o áfidos chupan la savia, se pueden controlar con fumigaciones de ajo o ají. Las enfermedades más frecuentes incluyen la cenicilla u Oídium y la fungosis que ataca los frutos, su control se realiza mediante el retiro de frutos dañados y la limpieza de los utensilios empleados para el cultivo.

2.2.11 COSECHA

2.2.11.1 RENDIMIENTO

La planta es perenne, como cultivo rentable debe manejarse en forma anual. El ciclo de cultivo y la producción pueden variar mucho dependiendo de la época de siembra y el tipo de material que se utilice. Con buen manejo, la planta se mantiene en producción por un año aunque siembre debe cambiarse a los dos años de edad. Las variedades que se cultivan, tiene una capacidad de producción entre 50 y 100 t/ha/año.

2.2.11.2 RECOLECCIÓN

El mejor momento del día para hacer la cosecha es cuando la fresa ya no tiene el rocío de la mañana y está completamente seca. Se corta el tallo con tijeras lo más cerca posible del fruto, para que al empacarse no dañe otras fresas. Si las fresas se van a transportar a lugares lejanos, es conveniente cortarlas cuando todavía tienen un color rosado. Debido a que la fruta es altamente perecedera, debe cosecharse cada tres días y manejarse con mucho cuidado. Una cosa es lo que la planta de fresa está en capacidad de producir y otra lo que el productor están en capacidad de cosechar y comercializar.

A partir del momento de la cosecha, se inicia otro proceso de gran importancia, como es el de seleccionar la fruta, empacarla, transportarla y almacenarla adecuadamente, para presentar un buen producto en el mercado. Una fruta de fresa cosechada en plena maduración y mantenida

A temperatura ambiente, se deteriora en un 80% en sólo 8 horas. Por esto debe cosecharse, entre 1/2 y 3/4 partes de maduración y ponerse lo más rápidamente posible en cámaras frías (0-2⁰C).

La selección de la fruta se hace de acuerdo con el mercado al que se dirige, lo mismo que el empaque.

2.2.12 MANEJO DE COSECHA Y POS COSECHA

Después de tres meses de sembrada la fresa empieza a producir y puede mantenerse durante 18 a 24 meses, si se cuenta con riego. La cosecha debe hacerse en horas de la tarde, cuando se recogen los frutos maduros para consumo inmediato o a medio madurar; en caso de que el consumo vaya a ser posterior, se empacan en bolsas plásticas.

Luego de este tiempo, conviene hacer la renovación del cultivo o se puede rotar con zanahoria, lechuga y remolacha.

2.2.13 BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS (BPA)

Las Buenas Prácticas Agrícolas son un conjunto de principios, normas y recomendaciones técnicas aplicables a la producción, procesamiento y transporte de alimentos, orientadas a cuidar la salud humana, proteger el medio ambiente y mejorar las condiciones de los trabajadores y sus familias.

Las personas que se benefician de las BPA son los agricultores y sus familias que obtendrán alimentos sanos y de calidad para asegurar su nutrición y alimentación; los consumidores que gozarán de alimentos de mejor calidad producidos en forma sostenible y la población en general que disfrutará de un mejor medio ambiente.

2.2.14 CONTROL DE CALIDAD DEL PROCESO PRODUCTIVO

La producción de fresa requiere de un control de calidad desde que se inicia la selección de la planta hasta la obtención del producto, lo cual se hace necesario ejecutar un estudio de las Normas ISO de calidad; entre las más importantes se encuentran:

2.2.14.1 NORMAS ISO 9000

Las normas internacionales de la calidad ISO 9000 trata de visualizar los diversos sistemas de la Gerencia de la calidad, divulgar las normas y conseguir la certificación masiva de las empresas ecuatorianas de calidad tanto en servicios y producción, como instrumentos normativos de competitividad dentro y fuera de los mercados internos y como herramienta para conseguir la calidad total de la empresa.

El ISO 9000 especifica la manera en que una organización opera, sus estándares de calidad, tiempos de entrega y niveles de servicio.

La aplicación de esta norma en el proceso productivo ofrece una gran cantidad de ventajas, entre las que se cuentan:

Estandarizar las actividades del personal que labora dentro de la organización por medio de la documentación, Mejorar la satisfacción del cliente, Mejorar continuamente los procesos relacionados con la Calidad, Mejorar continuamente en los procesos, productos, eficacia, Reducción de rechazos e incidencias en la producción o prestación del servicio, Aumentar la productividad, etc.

2.2.14.2 NORMAS ISO 14001

ISO 14001 es la norma internacionalmente reconocida para la Gestión de Sistemas Medioambientales (EMS). Dicha norma proporciona orientación respecto como gestionar los aspectos medioambientales de sus actividades, productos y servicios de una forma más efectiva,

teniendo en consideración la protección del Medioambiente, la prevención de la contaminación y las necesidades socio-económicas.

Su objetivo es demostrar su compromiso con el Medio Ambiente y el desarrollo sostenible impactará positivamente en el éxito de su organización tanto a corto como largo plazo y proporcionará los siguientes beneficios como: mejorar su imagen corporativa y la de su cliente, un mejor uso de la energía y la conservación del agua, una cuidadosa selección de las materias primas y un controlado reciclaje de los desechos, abrir nuevas oportunidades del negocio en mercados donde la implantación de procesos productivos respetuosos con el medio ambiente son importantes, entre otros.

NORMAS ISO 9000 Y 14000. Son normas que regulan la calidad de los bienes o de los servicios que venden u ofrecen las empresas, así como los aspectos ambientales implicados en la producción de los mismos. Tanto el comercio como la industria tienden a adoptar normas de producción y comercialización uniformes para todos los países, es decir, tienden a la normalización. Ésta no sólo se traduce en leyes que regulan la producción de bienes o servicios sino que su influencia tiende a dar estabilidad a la economía, ahorrar gastos, evitar el desempleo y garantizar el funcionamiento rentable de las empresas.

2.2.14.3 NORMAS ISO 18000

Existen varios modelos de gestión medioambiental entre las que se encuentra la norma británica OHSAS 18000. La preocupación de las organizaciones por la implementación de sistemas para la gestión de la seguridad y la salud en el trabajo eficaces aumenta día a día.

La normativa OHSAS18.000, dio inicio así a la serie de normas internacionales relacionadas con el tema “Salud y Seguridad en el Trabajo”, que viene a complementar a la serie ISO 9.000 (calidad) e ISO

14.000 (Medio Ambiente). OHSAS 18.000 es un sistema que entrega requisitos para implementar un sistema de gestión de salud y seguridad ocupacional, habilitando a una empresa para formular una política y objetivos específicos asociados.

Las normas OHSAS 18,000 han sido diseñadas para ser compatibles con los estándares de gestión ISO 9.000 e ISO 14.000, relacionados con materias de Calidad y Medio Ambiente. De este modo facilita la integración de los sistemas de gestión para la calidad, el medio ambiente, la salud ocupacional y la seguridad en las empresas.

La norma 18000 lo que se busca es conseguir la protección total de la salud y la vida de los empleados y del resto del personal interesado mediante la adecuación de las instalaciones, a través de un proyecto y un mantenimiento eficientes; y de las actividades, a través de la definición de los procesos a realizar por las personas y la necesidad de que se conviertan en repetibles y mejorables.

2.3 PRODUCCIÓN

2.3.1 DEFINICIÓN

ALDANA, Héctor (2009) Pág. 9 manifiesta: “La producción en sí misma es un conjunto de procesos coordinados a través de los cuales la voluntad humana se dirige hacia determinado fin; esto implica que con el trabajo se transforman los objetos del propio trabajo, utilizando los diferentes medios para hacerlo.”

La producción es crear utilidad, entendiéndose ésta como la capacidad de generar satisfacción ya sea mediante un producto, un bien económico o servicio mediante distintos modos de producción. Además es una actividad realizada bajo el control y la responsabilidad de una unidad institucional que utiliza mano de obra, capital, bienes y servicios, para producir otros bienes y servicios.

2.3.2 TEORÍA DE PRODUCCIÓN Y COSTO

Para una mejor y mayor producción, el productor debe enfrentarse a las siguientes decisiones:

a) Qué producir

Se refiere a la selección de una clase de bienes demandados en el mercado, para cuya producción cuenta con los recursos necesarios.

b) Cómo producir

Se relaciona con la combinación de diferentes insumos mediante la cual es posible obtener la máxima producción al mínimo costo.

c) Cuánto producir

Se refiere al volumen de producción deseado. En la demanda del mercado y el ingreso marginal del productor los incrementos en el volumen de producción por parte de un productor no tienen efecto significativo sobre los precios; esto permite suponer una demanda estable y, por tanto, el volumen de producción está determinado por el de recursos disponibles para el productor.

Así, la relación entre las cantidades y calidades de factores que se usan para obtener un producto, y la cantidad y calidad del producto que se obtiene, depende de la técnica que usa el productor al combinar los factores (tierra, trabajo, capital), la cual es, a su vez, el resultado de sus experiencias y conocimientos.

2.3.3 FACTORES DE PRODUCCIÓN

Se conocen también como recursos y comprenden todos aquellos elementos que contribuyen a que el proceso de producción pueda llevarse a cabo. Se agrupa en tierra, trabajo y capital; a continuación daremos a conocer los factores de producción:

a) Tierra

Comprende todos los recursos naturales y materias primas, como petróleo, agua, cobre, madera, carbón y otros elementos en estado bruto, listos para ser explotados por el hombre. Constituye un medio de producción en cuanto que es portadora de elementos y fuerzas.

Además, el hombre busca minerales en su interior; en síntesis trabaja la tierra con intensidad, procurando el mayor rendimiento posible.

b) El Trabajo

Constituye el elemento activo, creador y dinámico del proceso productivo. La producción en sí misma es un conjunto de procesos coordinados a través de los cuales la voluntad humana se dirige hacia determinado fin; esto implica que con el trabajo se transforman los objetos del propio trabajo, utilizando los diferentes medios para hacerlo.

Se puede afirmar que en la producción se opera la unificación de la mano de obra humana con los medios de producción.

c) El Capital

Es todo lo que hace posible la producción. Es el conjunto de los medios de producción. La palabra capital no abarca solamente el concepto de dinero, ya que también incluye las máquinas, las herramientas y los instrumentos utilizados en la producción y que constituyen, por tanto, los medios de producción.

Un artesano o un fabricante puede elaborarlos mediante procesos que en muchos casos son complicados y dispendiosos.

Dentro de la economía de la empresa agropecuaria, el capital es uno de los dos recursos con los cuales cuenta la finca, granja o hacienda (el otro

es el humano). Para los administradores el capital es un factor de producción que, se encuentra representado por la inversión.

2.4 ESTUDIO DE MERCADO

2.4.1 DEFINICIÓN

CARRETERO, Isidro (2006) Pág. 235 define: “El estudio de mercado consiste en realizar la investigación de mercados para la elaboración de un plan de inversión; es decir, indagar sobre la demanda y oferta de establecido producto; determina la cantidad de bienes y servicios que se van a ofrecer provenientes de una nueva unidad de producción y que la sociedad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios.”

En conclusión el estudio de mercado tiene como objetivo importante establecer si el producto que se estima lanzar al mercado va a ser aceptado por los consumidores, y si están en capacidad de adquirirlo. Además este punto del estudio de mercado ayuda a determinar un precio adecuado y a examinar la mejor manera de comercializar el producto y analizar si existe un mercado viable.

La finalidad del estudio de mercado es probar que existe un número suficiente de individuos, empresas u entidades que dadas ciertas condiciones presenta una demanda, que justifica la puesta en marcha de un determinado programa de producción de bienes o servicios.

2.4.1.1 CARACTERÍSTICAS DEL ESTUDIO DE MERCADO

- a)** La información debe ser la base para la toma de decisiones.
- b)** El método debe ser objetivo y no tendencioso.
- c)** Los datos recopilados siempre deben ser útiles.
- d)** La recopilación de la información debe ser sistemática.

2.4.2 MERCADO

MANKIW, Gregory (2007) Pág. 47 dice: “Un mercado es un grupo de compradores y vendedores de un determinado bien o servicio. Los compradores determinan conjuntamente la demanda del producto y los vendedores la oferta.”

Para mayor comprensión el mercado es un conjunto de operaciones de compra y venta de un producto determinado que da lugar a la formación del precio. En este lugar se concentran los compradores y vendedores de un producto en un determinado momento y lugar.

2.4.2.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

- a) El mercado está compuesto de vendedores y compradores que vienen a representar la oferta y la demanda.
- b) Se realizan relaciones comerciales de transacciones de mercancías.
- c) Los precios se establecen por la oferta y la demanda.

2.4.2.2 CLASES DE MERCADO

Los mercados están contruidos por personas, hogares, empresas o instituciones que demandan productos, las acciones de marketing de una empresa deben estar sistemáticamente dirigidas a cubrir los requerimientos particulares de estos mercados para proporcionarles una mejor satisfacción de sus necesidades.

a) Mercado de Capital

Conjunto de instituciones financieras que canalizan la oferta y la demanda de préstamos financieros a largo plazo.

b) Mercado de Trabajo

Es considerado un factor de producción, por tanto está formado por empresas que necesitan contratar empleados, técnicos, profesionales y/o especialistas para producir bienes o servicios.

c) Mercado Productor

País que se caracteriza por su producción y exportación de determinados bienes.

d) Mercado Potencial

Es la cantidad máxima que de un producto o servicio puede venderse durante un período dado de tiempo y en condiciones determinadas.

2.4.3 DEMANDA

DÍAZ, Flor (2009) Pág. 45 señala: “El concepto de la demanda está íntimamente ligado al concepto de necesidad, deseo y poder de compra. Un determinado usuario potencial puede querer o necesitar un bien o un servicio, pero sólo el poder de compra que tenga determinará la demanda de ese bien o servicio.”

La demanda es la cantidad de un bien o servicio que los consumidores están dispuestos a adquirir en un determinado mercado; y además se establece quienes van a ser los posibles demandantes del producto. Para poder ejecutar un buen estudio de mercado, es importante estructurar el estudio en base a la demanda y oferta.

La demanda es la cantidad que están dispuestos a comprar los consumidores de un determinado producto o servicios, considerando un precio y en un determinado período. Al analizar la demanda se toma en cuenta un panorama a futuro para tener una proyección en el tiempo.

2.4.3.1 TIPOS DE DEMANDA

➤ Demanda Potencial

Es la demanda futura, en la cual no es efectiva en el presente, pero en algunas semanas, mese o años será real. Corresponde a los identificados en el mercado.

➤ Demanda Real

Constituye el mercado target o meta al que se quiere llegar.

➤ Demanda Efectiva

Es el nicho de mercado al cual se satisface con el producto o servicio.

➤ **Demanda Satisfecha**

Es la demanda en la cual el público ha logrado acceder al producto y/o servicio y además está satisfecho con él producto.

➤ **Demanda Insatisfecha**

Es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto y/o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él.

2.4.3.2 CLASIFICACIÓN DE CONSUMIDORES

a) Consumidor Potencial

Formado por personas consumidoras de manera frecuente, ocasional y no consumidora pero interesada en hacerlo.

b) Consumidor Ocasional

Está conformado por personas que no consumen un producto de manera frecuente. Es decir lo hacen ocasionalmente en reuniones familiares, en restaurantes, y heladerías.

c) No Consumidor Pero Interesados En Hacerlo

Conformado por personas no consumidoras de esta clase de producto, pero interesadas en consumir.

d) Consumidor Frecuente

Conformado por personas que consumen un producto regularmente. Es decir, forma parte de la canasta de menú familiar, siguiendo un patrón frecuente de consumo.

e) No Consumidor Cerrado

Está conformado por personas que no consumen un producto en común y que no estarían interesados en consumirlo.

2.4.3.3 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Consiste en establecer la proyección de la tendencia futura de la demanda, en base a las series históricas analizadas, ponderadas en función de variables como: tasa de crecimiento de los ingresos, tasa de crecimiento vegetativo, distribución de la población, sistemas de precios y disponibilidad de bienes o servicios sustitutivos, entre otros. La proyección de la demanda futura debe tener un alcance temporal que trascienda el horizonte de la vida útil del proyecto. La fracción de la demanda que atenderá el proyecto es estimar la demanda futura e indicar la fracción o cantidad a cubrir por el proyecto y justificar el porcentaje del mercado a abarcar.

2.4.4 OFERTA

DÍAZ, Flor (2009) Pág. 45 manifiesta: "La oferta hace referencia a la cantidad de unidades de un producto que las empresas manufactureras o prestadoras de servicios estarían dispuestas a intercambiar a un precio determinado; para una demanda dada habrá una oferta determinada."

Por lo tanto la oferta se refiere a la relación completa entre el precio de un bien y la cantidad ofrecida del mismo. También está formada por el conjunto de proveedores que existen en el mercado y constituye la competencia actual que debe afrontar el producto o servicio de objeto del proyecto. Recoge las intenciones de venta de los productores, la información sobre la cantidad ofrecida de un bien y el precio aparece recogida en la tabla de oferta.

Además se referirá a la situación actual y futura y deberá proporcionar las bases para prever las posibilidades del proyecto en las condiciones de competencia.

2.4.4.1 SITUACIONES DE LA OFERTA

- a) Si la oferta es mayor que la demanda es importante determinar mediante una investigación a fondo si existe nicho de mercado no saturado.
- b) Si la oferta es menor que la demanda, es decir existe una demanda insatisfecha el proyecto es viable.

2.4.4.2 COMPLEMENTOS DE LA OFERTA

- a) Precios vigentes en el mercado
- b) Estudio del producto
- c) Proveedores
- d) Canales de distribución
- e) Acceso al consumidor

2.4.4.3 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Consiste en establecer la proyección de la oferta en base a series históricas analizadas como variables de: sistemas de precios, tasa de crecimiento vegetativo, peso relativo de las políticas económicas y sociales, tasa de crecimiento de ingresos. Teniendo en cuenta el plan de ampliación de las existentes y la oferta externa, interna y combinada.

También en esta parte del estudio es importante hacer una proyección de la demanda, en base a dicha proyección se pretende contar con un panorama a futuro de la oferta tomando en cuenta la inflación, el PIB, entre otras.

2.4.5 COMERCIALIZACIÓN

FUNDACIÓN, Hogares (2005) Pág. 268 expresa: "Es el conjunto de actividades económicas que implican el traslado de bienes y servicios, desde su producción hasta su consumo, en un marco legal e institucional. Además involucra a productores y consumidores en una transacción directa, para intercambiar bienes o servicios".

La comercialización son actividades realizadas por organizaciones las cuales están relacionadas directamente con el producto, es decir; que deben tener aceptación del consumidor para que exista gran demanda dentro de un mercado ya sea nacional o internacional, así de esta manera logrando tener resultados eficaces tanto del productor como del consumidor solo así podría existir un proceso de comprar- venta de productos.

2.4.5.1 CARACTERÍSTICAS DE LA COMERCIALIZACIÓN

- a) Analiza las necesidades de los individuos y las organizaciones.
- b) Deciden si los consumidores prefieren más cantidad o diferentes productos.
- c) Encamina todos sus esfuerzos a satisfacer a sus clientes por una ganancia estimada.
- d) El producto al estarlo en el mercado, el público va a tomarlo en cuenta al hacer una selección para conocerlo, probarlo y consumirlo.

2.4.6 ELEMENTOS DE LA COMERCIALIZACIÓN AGRÍCOLA

Entre el proceso de comercialización intervienen tres elementos importantes de la comercialización que son: productor, intermediario y consumidor.

2.4.6.1 PRODUCTOR

El productor es quien materialmente inicia el proceso al obtener su cosecha y ponerla a disposición del mercado; además es el que vende en la primera de la serie de transacciones de comercialización que ocurren conforme el producto se desplaza en el mercado.

2.4.6.2 INTERMEDIARIO

Los intermediarios se especializan en intervenir en las operaciones de compra-venta para facilitar los contactos entre el

productor y consumidor. En general cualquiera de los agentes interviene en el proceso de comercialización.

2.4.6.3 CONSUMIDOR

Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, averiguar sus hábitos de compra, sus opiniones sobre nuestro producto y los de la competencia y la aceptación de precios, preferencias.

2.4.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Los canales de comercialización se construyen a partir de la observación sistemática del flujo de un producto o grupo de productos, desde su origen hasta su consumo, en un mercado definido y en un periodo determinado. En el canal de comercialización se destacan los diferentes productores, intermediarios y consumidores.

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN
CUADRO Nº 8



FUENTE: Manual Agropecuario Tecnologías Orgánicas de la Granja Integral

2.4.8 ESTRATEGIAS DE MERCADOS

En la formulación de proyectos el ingrediente estratégico se encuentra concentrado en la propuesta de valor que se refleja en los elementos del marketing mix o la mezcla del mercado, la cual consiste en determinar los segmentos de un mercado, el mercado meta que se desea atender y cómo será su posicionamiento en la mente del cliente; como consecuencia de este ejercicio, el proyecto, entonces debe establecer diferentes decisiones estratégicas respecto de la mezcla de marketing, producto, plaza, precio y promoción.

2.4.8.1 SEGMENTACIÓN

La segmentación es la actividad de mercadeo que consiste en dividir los mercados en grupos homogéneos dentro de sí, ya que en él se encuentran personas que perciben el valor y reaccionan de manera similar ante un determinado producto y su mezcla de marketing.

2.4.8.2 MERCADO META

Es aquel segmento de mercado que la empresa decide captar, satisfacer y/o servir, dirigiendo hacia él su programa de marketing; con la finalidad de obtener una determinada utilidad o beneficio.

El significado de mercado meta se relaciona con las necesidades que tienen las empresas de seleccionar de un segmento de mercado, la población o grupo de consumidores a los cuales se quiere llegar. Al mercado meta también se le conoce como mercado objetivo o Target; lograr un posicionamiento es uno de los objetos del Mercado Meta, al unir a consumidores con las mismas características psicográficas y de actitudes, necesidades y gustos es más fácil delimitar las características del producto o marca, así como las necesidades que va a cubrir.

2.4.8.3 POSICIONAMIENTO

Es el que define de qué manera en el proyecto se diseñará la propuesta de valor para los diferentes mercados meta escogidos; esta propuesta de valor concentrará las decisiones estratégicas que respecto de las 4 pes (producto, plaza, precio, promoción) se tomen.

2.4.8.4 MIX DE MARKETING

a) Producto

Es el resultado de la interacción entre mano de obra, maquinaria y materiales que intervienen en un proceso que se llama transformación y de lo cual puede resultar un bien o un servicio.

b) Plaza (distribución)

En la formulación de proyectos, una de las más importantes decisiones por considerar respecto de la distribución tiene que ver con el uso o no uso de intermediarios. La plaza, a diferencia de las otras pes de la mezcla del marketing es la única que representa riesgo, debido a que en ella intervienen terceras personas, que cuentan con intereses diferentes y que pueden determinar el éxito o fracaso del proyecto, por esta razón el hecho de trabajar con intermediarios o no, debe ser analizado desde sus pros y sus contra con mucha profundidad.

c) Precio

De los elementos de la estrategia comercial, el precio de venta es el más importante, ya que con él serán definidos los futuros ingresos del proyecto, lo que conlleva a variaciones en el flujo de los ingresos y, por ende, en el flujo de caja. Para la definición del precio de venta se deben considerar variables que influyan en el comportamiento del mercado tales como: La demanda asociada a diferentes niveles de precio, los precios de la competencia para productos iguales o sustitutos, Los costos, la utilidad esperada. En precio debe reflejar que la empresa tiene una política seria y respetuosa hacia los clientes, y es muy importante ser coherentes con los

objetivos que busca el proyecto. Los objetivos son: Lograr mayor crecimiento de las ventas, maximizar ganancias, evitar acciones de los competidores, mantener el prestigio e imagen de los productos, asegurar la sobrevivencia en el mercado.

d) PROMOCIÓN

En la formulación de proyectos se debe tener en claro los tres objetivos que se buscan en el proceso de comunicación y que se resumen en tres: informar, persuadir y recordar, cada uno de los cuales toma relevancia dependiendo de la etapa en la que se encuentre el producto en su ciclo de vida. Las decisiones estratégicas respecto de promoción, se concentran en comunicar a través de la publicidad, el marketing directo e interactivo, promoción de ventas, relaciones públicas y la venta personal.

2.5 ESTUDIO TÉCNICO

2.5.1 DEFINICIÓN

MORALES, Arturo (2009) Pág. 84 expresa: "Mediante el estudio técnico se determina la mejor localización de las instalaciones, esto es, se debe detectar un sitio que ofrezca todas las características que permitan que el proceso de producción se desarrolle de manera eficiente. Esta etapa también comprende aquellas actividades en que se definen las características de los activos fijos (equipo, maquinaria, instalaciones, terrenos, edificios, etc.) que son necesarios para llevar a cabo el proceso de producción de determinado bien o servicio."

El estudio técnico tiene decisiones que se adopten donde se determinarán las necesidades de capital (inversiones), y de mano de obra (recursos humanos) que tendrán que atenderse para realizar el proyecto y ponerlo en total funcionamiento. Además entrega datos determinantes para medir la viabilidad del proyecto, el cual es un factor que afecta verdaderamente al nivel de riesgo financiero de éste.

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

2.5.2 TAMAÑO DEL PROYECTO

DÍAZ, Flor (2009) Pág. 219 afirma: "El tamaño de un proyecto se refiere a la capacidad de producción que el proyecto va a tener durante cada uno de los años del horizonte de vida que el proyectista le ha definido; esta capacidad de producción se expresa en el número de unidades del bien o en el número de usuarios del servicio que el proyecto va a producir o comercializar en el transcurso de ese período."

Se argumenta que en el estudio se determina el volumen de producción de bienes o prestación de servicios que es posible alcanzar en condiciones simples de operación, además la cantidad de productos por unidad de tiempo que se puede conseguir con factores de producción elegidos, operando en condiciones que se espera que se produzcan con continuidad durante la vida del proyecto y menor costo unitario posible.

2.5.3 LOCALIZACIÓN

MORALES, Arturo (2009) Pág. 103 manifiesta: "En la localización de la planta se busca la ubicación más ventajosa que permita satisfacer los requerimientos del mercado y de los insumos, ya que esto se refleja en una margen de utilidad adecuado."

La localización del proyecto consiste en el análisis de las variables considerables como factores de localización, que determinan el lugar donde el proyecto consigue máxima utilidad o ganancia.

2.5.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO

JACOME, Walter (2005) Pág.133 menciona: "En esta fase del proyecto corresponde al análisis de factibilidad, tomando en cuenta ciertos elementos técnicos que deben analizarse en forma adecuada para lograr que el proyecto a implantar tenga éxito, es decir trabajar con información confiable y adecuada, porque de lo contrario se corre el riesgo de tener dificultades."

Se concluye que la ingeniería del proyecto permite determinar los recursos humanos y materiales que permitirán el correcto funcionamiento de la microempresa. Dentro de la ingeniería de la planta se analiza puntos como: proceso productivo, diseño de instalaciones y distribución de la planta, tecnologías, inversiones (compra de activos fijos, gastos de constitución y capital de trabajo).

2.6 FUNDAMENTOS CONTABLES

2.6.1 DEFINICIÓN DE CONTABILIDAD

ZAPATA, Pedro (2008) Pág. 7 afirma: "La Contabilidad puede definirse como el sistema de información que permite identificar, clasificar, registrar, resumir, interpretar y analizar los hechos económicos en términos monetarios y de resultados para tomar buenas decisiones en la empresa".

La contabilidad es un sistema que identifica, mide y registra las actividades de un negocio, es decir, el cual procesa minuciosamente la información y las convierte en informes a la vez comunica rápidamente los hallazgos encontrados a los administradores para que de esta manera interpreten los resultados y tomen excelentes decisiones por el bienestar de la empresa.

2.6.2 OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD

Los objetivos más destacados para contabilidad son:

- Obtener en cualquier momento información ordenada y sistemática sobre el movimiento económico y financiero del negocio.
- Establecer en términos monetarios, la información histórica, la cuantía de los bienes, deudas y el patrimonio que dispone la empresa.
- Permitir un conocimiento e interpretación adecuados a los usuarios de la información.
- Registrar en forma clara las operaciones de ingresos y egresos.
- Determinar las utilidades o pérdidas obtenidas al finalizar el ciclo económico.

2.6.3 IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD

Desde siempre el ser humano ha tenido la necesidad de saber lo que tiene y controlar sus gastos y sus ingresos. En consecuencia el objetivo principal de la Contabilidad consiste en la preparación de los estados contables que reflejan en forma concluyente, los verdaderos resultantes de las actividades comerciales de un período de tiempo

definido y la auténtica situación financiera del negocio en fecha, además facilita la toma de decisiones a sus diferentes usuarios.

El resultado final de la contabilidad son los estados financieros que permiten analizar la situación económica y financiera del negocio, con el objetivo de tomar decisiones acertadas. La buena administración financiera nos permite mejorar el control sobre nuestros negocios e incrementar las utilidades.

2.6.4 LIBROS BASE UTILIZADOS EN CONTABILIDAD

2.6.4.1 LIBRO DIARIO

Pertenece al grupo de los libros principales, en este libro se registra en forma cronológica todas las operaciones de la empresa. El registro se realiza mediante asientos, a los que se denomina Jornalización, los asientos consisten en registrar cada transacción en cuentas deudoras que reciben valores y en cuentas acreedoras que entregan valores, aplicando el principio de partida doble “No hay deudor sin acreedor, ni acreedor sin deudor”.

2.6.4.2 MAYOR GENERAL

El Mayor General es una ficha individual que registra las cantidades de una cuenta en el debe y en el haber, así como el saldo de la misma.

El libro mayor precisamente lo que hace es eso; anotar las cantidades que intervienen en los asientos en su correspondiente cuenta del libro mayor, representada por una T.

2.6.4.3 BALANCE DE COMPROBACIÓN

El Balance de Comprobación permite resumir la información contenida en los registros realizados en el Libro Diario y en el Mayor

General, a la vez que permite comprobar la exactitud de los mencionados registros, es decir, verifica y demuestra la igualdad numérica entre el Debe y el Haber.

2.6.5 ESTADOS FINANCIEROS

Los Estados Financieros son una parte muy importante de la contabilidad, son informes que se elaboran al finalizar un período contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa. Esta información permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial económico de la entidad.

2.6.5.1 ESTADO DE RESULTADOS

SARMIENTO, Rubén (2008) Pág. 245 manifiesta: “Es el que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico, como resultado de los ingresos y gastos; en base a este estado, se puede medir el rendimiento económico que ha generado la actividad de la empresa.”

El Estado de Resultados muestra un resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la empresa durante un período determinado. Además expresa en forma acumulativa las cifras de rentas, costos y gastos resultantes en un período establecido para determinar si existe una ganancia o pérdida..

2.6.5.2 BALANCE GENERAL

ZAPATA, Pedro (2008) Pág. 62 señala: “El balance general o estado de situación financiera es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio, y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado.”

El Balance General es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio, y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado.

Contiene los rubros que formarán los activos de la empresa, es decir, los bienes adquiridos para realizar el proyecto.

2.6.5.3 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

SARMIENTO, Rubén (2008) Pág. 252 expone: "El Flujo de Efectivo son las entradas y salidas de efectivo y sus equivalentes. La información sobre los flujos de efectivo de una empresa es útil para proporcionar a los usuarios de estados financieros una base para evaluar la habilidad de la empresa para generar efectivo y sus equivalentes y las necesidades de la empresa en las que fueron utilizados dichos flujos de efectivo."

Este estado financiero se elabora al término de un ejercicio económico o período contable para evaluar con mayor objetividad la liquidez o solvencia de la empresa.

Es el informe contable principal que presenta en forma significativa, resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios efectuados durante un período, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar dinero así como evaluar la capacidad financiera de empresa, en función a su liquidez presente y futura.

2.7 CONTABILIDAD DE COSTOS

2.7.1 DEFINICIÓN

BRAVO V. Mercedes (2007) Contabilidad de Costos Pág. 1 define: "La Contabilidad de Costos es una rama especializada de la Contabilidad General, permite el análisis, clasificación, registro, control e interpretación de los costos utilizados en la empresa; por lo tanto, determina el costo de la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación que intervienen para la elaboración de un producto o la prestación de un servicio".

La Contabilidad de Costos es un sistema contable especial, cuyo objetivo es proporcionar los elementos necesarios para el cálculo, control y análisis de los costos de producción de un bien o servicio. Además facilita a tomar decisiones adecuadas relacionadas con la planeación y el control administrativo.

2.7.2 OBJETIVOS

- Determinar el costo de los productos elaborados en la empresa mediante el control adecuado de los diferentes elementos del costo.
- Controlar y evaluar los inventarios de materia prima, productos en proceso y productos terminados.
- Generar la información para la elaboración de los presupuestos de la empresa, especialmente de ventas y de producción.

2.7.3 FINES PRINCIPALES DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS

- Calcular el costo unitario real del producto terminado.
- Evaluación de inventarios y cálculo de utilidades.
- Conocer la importancia de cada uno de los elementos del costo.

2.7.4 PROPÓSITO DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS

- Determinar el costo de los inventarios de productos en proceso, terminados y materiales e insumos, tanto unitarios como globales, con miras a su presentación en el balance general.
- Guiar la toma de decisiones, cuándo se deben mantener o desechar ciertas líneas de producción, aceptar o no nuevos pedidos, comprar nueva maquinaria.
- Ubicar las áreas, procesos, actividades y aspectos que encarecen el producto o impiden obtenerlo de manera económica y oportuna, identificando sus causas y efectos de corto y largo plazo.

2.8 ESTUDIO FINANCIERO

2.8.1 DEFINICIÓN

MORALES, Arturo (2009) Pág. 164 expresa: “El objetivo del estudio financiero consiste en elaborar información financiera que proporcione datos acerca de la cantidad de inversión, ingresos, gastos, utilidad de la operación del proyecto de inversión, nivel de inventarios requeridos, capital de trabajo, depreciaciones, amortizaciones, sueldos, etc., a fin de identificar con precisión el monto de inversión y los flujos de efectivo que producirá el proyecto.”

El estudio financiero es el análisis minucioso que se ejecuta con el fin de establecer la inversión final del proyecto; es indispensable calcular de

manera apropiada el monto de inversiones, ingresos y egresos, mostrando la información de manera constante y ordenada.

2.8.2 INGRESOS

ZAPATA, Pedro (2008) Pág. 25 señala: “Los ingresos constituyen los beneficios o ganancias de una empresa.”

Los ingresos monetarios son los que van a estar en destino de la actividad de la microempresa en un ejercicio económico. Se concluye que se logran por la venta de un bien o servicio y se lo calcula multiplicando la cantidad de productos vendidos por su precio estimado.

2.8.3 COSTOS Y GASTOS

2.8.3.1 COSTO

BRAVO V. Mercedes (2007) Pág. 13 dice: “Son desembolsos que realiza la empresa para la fabricación o elaboración de un producto o la prestación de un servicio”.

Se expone para mayor comprensión que el costo es un conjunto de valores incididos en un ciclo que se identifica por el producto que se fabrica, el costo constituye una inversión, es decir, sugiere una idea de recuperación a través de las ventas es recuperable; mientras que la diferencia con los gastos es porque éstos no se recuperan a través de ellas.

2.8.3.2 GASTOS

BRAVO V. Mercedes (2007) Pág. 14 señala: “Son desembolsos que se realizan en las funciones de financiamiento, administración y ventas para cumplir con los objetivos de la empresa”.

Los gastos son aquellos valores que se aplican para cumplir con las diversas funciones de administrar, vender y financiar. Los gastos no corresponden al proceso productivo; es decir, no se incorporan al valor de los productos elaborados sino que se consideran costos de período, por

ello se llevan al estado de resultados inmediatamente en el período en que se incurra.

2.8.4 ELEMENTOS DEL COSTO

Para fabricar cualquier bien o prestar un servicio será necesario adquirir y poner a disposición del proceso productivo tres elementos que son:

2.8.4.1 MATERIALES O MATERIA PRIMA DIRECTA

Es el material o materiales sobre los cuales se realiza la transformación, se identifican plenamente con el producto elaborado. Ejm: En la industria textil el algodón.

2.8.4.2 MANO DE OBRA DIRECTA

Es el salario que se paga a los trabajadores que intervienen directamente en la fabricación del producto. Ejm: pago a obreros.

2.8.4.3 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

a) Materia Prima Indirecta

Se denomina también Materia Prima Indirecta o Materiales y Suministros, son los materiales utilizados en el proceso productivo que no se identifican plenamente con el producto, por lo tanto no son fácilmente medibles y cuantificables; requieren ser calculados de acuerdo a una base de distribución específica. Ejm: suministros de fábrica como: combustibles, cartones para embalaje.

b) Mano de Obra Indirecta

Es el sueldo o salario que se paga al personal que no interviene directamente en la fabricación del producto, pero sirve de apoyo indispensable en el proceso productivo. Ejm: Pago a supervisores de

planta, pago a personal de mantenimiento.

c) OTROS COSTOS INDIRECTOS

Son los egresos que se realizan por concepto de servicios correspondientes a la planta como: seguros, arriendos, teléfono, agua y luz. También forman parte de este grupo la depreciación de los activos fijos de planta y la amortización de los gastos de instalación de la planta.

2.8.5 GASTOS ADMINISTRATIVOS

MORALES, Arturo (2009) Pág. 164 expone: "Son todos aquellos costos y gastos administrativos que se requieren para dirigir y operar la empresa normalmente."

Son los gastos que se ejecutan en el área administrativa de la empresa, se refiere a pagos de los sueldos del personal directivo de la organización, también se incluyen el pago de servicios básicos, útiles de oficina o mantenimiento del área administrativa, entre otras.

2.8.6 GASTOS DE VENTAS

BRAVO, Mercedes (2007) Pág.191 dice: "Los gastos de ventas son todos los desembolsos o pagos que se realizan en el departamento de ventas como: sueldos a vendedores, comisiones, publicidad entre otros."

Lo mencionado de la autora los gastos de ventas se refieren a todos los pagos del departamento de ventas, es decir son pagos necesarios para realizar la entrega del producto al cliente; como por ejemplo sueldos a los vendedores, gastos de vehículos, gastos de publicidad, entre otros.

2.8.7 GASTOS FINANCIEROS

CHILQUINGA, Manuel (2007) Pág. 9 conceptualiza: "Llamadas también cargas financieras, son pagos (intereses y comisiones) que se realizan a instituciones bancarias y financieras."

Los gastos financieros son intereses bancarios que se deben pagar por préstamos solicitados a entidades financieras.

2.8.8 DEPRECIACIONES

BRAVO, Mercedes (2005) Pág. 180 expresa: "Es el proceso de asignar a gasto el costo de un activo de planta o activo fijo, durante el período en que se usa el activo."

Las depreciaciones son el desgaste que sufren los activos tangibles que se puede ver, tocar y medir, estos pierden su valor por su uso, obsolescencia, destrucción parcial o total como por ejemplo un vehículo.

2.9 EVALUADORES FINANCIEROS DEL PROYECTO

Para ejecutar una inversión proyectada, es necesario realizar una evaluación ex ante que disminuya el riesgo económico de la propuesta, para lo cual se recomienda aplicar los siguientes parámetros:

2.9.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

JÁCOME, Walter (2005) Pág. 82 manifiesta: "El Valor Actual Neto representa la rentabilidad en términos del dinero con poder adquisitivo presente y permite avizorar si es o no pertinente la inversión en el horizonte de la misma".

DIAZ, Flor (2009) Pág. 302 dice: "El VPN de un proyecto de inversión no es otra cosa que su valor medido en dinero de hoy, y el equivalente en valores actuales de todos los ingresos y egresos, presentes y futuros que constituyen el proyecto."

El valor actual neto se le conoce también con el nombre de valor presente neto es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de cajas futuros, originados por una inversión; es decir, es la diferencia entre el valor presente de todos los flujos positivos de efectivo futuros menos el valor presente de todos los flujos negativos de efectivo actuales y futuros.

El valor actual neto es muy importante para la valoración de inversiones en activos fijos, a pesar de sus limitaciones en considerar circunstancias imprevistas de mercado. Si su valor es mayor a cero, el proyecto es rentable, considerándose el valor mínimo de rendimiento para la inversión que se va a establecer.

2.9.1.1 FÓRMULA DEL VAN

La fórmula que se utilizará para calcular el VAN es la siguiente:

$$VAN = \langle Inversión \rangle + \frac{\sum FCN}{(1+i)^1} + \frac{\sum FCN}{(1+i)^2} + \frac{\sum FCN}{(1+i)^3} \dots + \frac{\sum FCN}{(1+i)^n}$$

a) Descripción de la fórmula

- **FC** = Flujos de caja proyectados
- **i** = Tasa de descuento
- **n** = Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto o inversión

2.9.1.2 CRITERIOS DE DECISIÓN

- a) Si el VAN es positivo, significa que existe rentabilidad.
- b) Si el VAN es negativo, significa inversión es no rentable o no atractiva.

2.9.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

BESLEY, Scott (2009) Pág. 356 manifiesta: "La TIR se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente de los flujos de efectivo esperados de un proyecto sea igual que el monto inicial invertido."

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

La Tasa Interna de Retorno es un instrumento o medida usada como indicador al evaluar la eficacia de una inversión, que sirve para identificar claramente el tiempo en que recuperamos el capital asignado a una inversión, además se requiere proyectar los gastos por efectuar (valores negativos) e ingresos valores positivos que ocurren en períodos regulares.

2.9.2.1 FÓRMULA DE LA TIR

La fórmula que se utilizará para calcular la TIR es la siguiente:

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

a) Descripción de la fórmula

- **Ti** = Tasa inferior de redescuento
- **Ts** = Tasa superior de redescuento
- **VAN** = Valor Positivo
- **VAN** = Valor Negativo

2.9.2.2 CLASES DE TIR

- a) TIR Económica:** Es aquella en que sólo maneja inversión propia; es decir, el riesgo no es compartido.
- b) TIR Financiera:** Es cuando la inversión tiene riesgo compartido; es decir, la inversión inicial del proyecto es con financiamiento y aporte propio.
- c) TIR Real:** Es aquella que solo utiliza flujos de caja positivos, el flujo de caja negativo no se lo toma en cuenta.

2.9.3 RELACIÓN BENEFICIO - COSTO (B/C)

DIAZ, Flor (2009) Pág. 318 expone: “Este indicador consiste en la separación de los ingresos y los egresos del proyecto y la relación existente entre ellos. En este caso se suman todos los ingresos y los egresos del proyecto para cada período, se calculan sus valores presentes y se calcula la razón entre ellos.”

JÁCOME, Walter (2005) Pág. 96 dice: “La relación beneficio-costo es un parámetro que sirve para juzgar como retornan los ingresos en función de los egresos, para lo cual sirve de insumos los ingresos y egresos proyectados en los flujos de caja”.

El beneficio/costo es la relación que refleja el valor que tiene el proyecto en correlación a los beneficios y costos; es decir, los beneficios de un proyecto están dados por los ingresos porque a mayor cantidad de ingresos que se obtenga es mayor beneficio pero en términos del poder adquisitivo actual, mientras el costo se refiere a los egresos si hay mayor cantidad de egresos hay mayores costos y estos pueden ser deflactados.

2.9.3.1 FÓRMULA DE CÁLCULO

La fórmula que se utilizará para calcular el B/C es la siguiente:

$$B/C = \frac{\sum \text{Ingresos}/(1+i)^n}{\sum \text{Egresos}/(1+i)^n}$$

2.9.3.2 CRITERIOS DE DECISIÓN

- a) Si B/C es mayor que 1, tenemos un adecuado retorno.
- b) Si B/C es menor que 1, no hay un adecuado retorno.
- c) Si B/C es igual a 1, significa indiferencia tampoco es aceptable porque equivale a no haber hecho nada.

2.9.4 TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

BESLEY, Scott (2009) Pág. 365 define: "El período de recuperación del proyecto está definido como el número de años esperado que se requiere para recuperar la inversión original (el costo del activo)."

JÁCOME, Walter (2005) Pág. 83 menciona: "Es un elemento de evaluación económica financiera que permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados, es un indicador bastante significativo, siempre y cuando exista certidumbre en lo pronosticado, lo cual en la realidad no muy cierto porque las condiciones económicas son flotantes o cambiantes".

El Tiempo de Recuperación de la Inversión consiste en determinar el número de períodos necesarios para la recuperación de la inversión inicial, es una etapa de recuperación de la inversión en un lapso establecido de tiempo.

La fórmula que se utilizará para calcular el período de recuperación es la siguiente:

$$\text{Tiempo.de.Recuperación} = \frac{\text{Inversión}}{\text{Flujo.Neto.de.Efectivo}}$$

2.9.5 PUNTO DE EQUILIBRIO (PE)

CHULIQUINGA Manuel; (2007), Costos, Pág. 49, define: "El Punto de Equilibrio es aquel volumen de ventas donde los ingresos totales se igualan a los costos totales, en este punto la empresa no gana ni pierde".

El Punto de Equilibrio corresponde al volumen de producción que se debe lograr como mínimo de manera que los costos totales en ese punto se correspondan con los ingresos por ventas; es decir, el beneficio de la empresa será nulo en dicho punto (no hay ganancias ni pérdidas). En el punto de equilibrio se recuperan los costos. Además los costos como los gastos pueden ser fijos y variables. Es válido únicamente para el año 1 del proyecto, porque mientras más tardío es el pronóstico es menos cierto.

2.9.5.1 FÓRMULAS PARA CALCULAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO

- a) En base de la ecuación de Contribución la fórmula que utilizará para calcular el P.E. en dólares es la siguiente:

$$PE.(USD.) = \frac{CostoFijoTotal}{1 - \frac{CostoVariable}{Ventas}}$$

Nomenclatura:

- **CFT** = Costo Fijo Total
- **CV** = Costo Variable
- **V** = Ventas

- b) En función del Margen de Contribución la fórmula que utilizará para calcular el P.E. en unidades es la siguiente:

$$PE.(Unidades) = \frac{CostoFijoTotal}{PVu - CVu}$$

Nomenclatura:

- **PVu** = Precio de venta unitario
- **CVu** = Costo de venta unitario

2.10 ORGANIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA

MORALES, Arturo (2009) Pág. 118 señala: “La organización consiste en proporcionar una estructura formal encaminada al logro de metas específicas; en este caso, al logro de producir-vender los productos y/o servicios que serán fabricados o prestados como resultado del proyecto de inversión.”

En conclusión la organización se refiere al establecimiento y agrupación de actividades y recursos necesarios, que interactúen entre sí a través de una coordinación horizontal y vertical para el cumplimiento de los objetivos contemplados en la estructura de la empresa. Es indudable que las personas capaces como las dispuestas cooperarán y trabajarán en conjunto más efectivamente si saben que parte les corresponde desempeñar y conocen la relación de sus funciones.

2.10.1 TIPOS DE ORGANIZACIÓN

2.10.1.1 ORGANIZACIÓN FORMAL

Es un sistema de tareas bien determinadas, cada una de estas tiene en sí una determinada cantidad específica de autoridad, responsabilidad y deber de rendir cuentas. Facilita la determinación de objetivos y políticas, es una forma de organización fija predecible, lo que permite a la empresa anticipar sus futuros logros.

2.10.1.2 ORGANIZACIÓN INFORMAL

Es una red de relaciones personales y sociales no establecidas ni requeridas por una organización formal pero que surge espontánea de una asociación entre sí de las personas.

2.10.1.3 ORGANIZACIÓN LINEAL

Es una organización muy simple y de conformación piramidal, donde cada jefe recibe y transmite todo lo que sucede en su área, cada vez que las líneas de comunicación son rígidamente establecidas.

2.10.1.4 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL

Este tipo de organización se sustituyó en la organización lineal por la funcional en la que cada operario pasa a reportar, no solo a su jefe superior, sino a varios pero cada uno en su especialidad.

2.10.2 ORGANIGRAMA LINEAL

Este organigrama es una estructura simple que concentra el poder en los puestos superiores, delegándose responsabilidades de forma descendente. Presentan las unidades ramificadas de arriba abajo a partir del titular, en la parte superior, y desagregan los diferentes niveles jerárquicos en forma escalonada. Son los de uso generalizado en la administración, por lo cual, los manuales de organización lo recomiendan.

2.10.3 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Este organigrama indica las necesidades en cuanto a puestos y el número de plazas existentes o necesarias para cada unidad consignada. También se incluyen los nombres de las personas que ocupan las plazas.

2.11 IMPACTOS

JÁCOME, Walter (2005) Pág. 171 conceptualiza: “Los impactos son posibles consecuencias que pueden presentarse cuando se implante el proyecto, por lo tanto es importante analizar su efecto cualificando y cuantificando, porque permite establecer las posibles bondades o los posibles defectos que tiene el proyecto.”

Los impactos son los resultados positivos o negativos que se pueden presentar en la realización del proyecto, como pueden ser en el ámbito económico, social, educativo, empresarial, entre otros. Para lo cual es necesario realizar un análisis minucioso de impactos sobre aspectos importantes del proyecto que miden el nivel de responsabilidad que poseerá con el medio ambiente.

CAPITULO III

3 ESTUDIO DE MERCADO

3.1 PRESENTACIÓN

El estudio de mercado está orientado a establecer la demanda y oferta existente de fresa, que se cultive sin el uso excesivo de abonos químicos y la optimización de recursos de la tierra que son abonos orgánicos, bajo este antecedente la fresa tendrá una gran aceptación en el mercado por los consumidores que tienen conocimiento sobre la calidad del producto.

En el barrio San Pedro, Parroquia La Esperanza se ejecutará el estudio de mercado que consistirá en dividirse en dos etapas claras en su estructuración; la primera se sujetará principalmente a información relacionada a la identificación del producto, características, subproductos, productos sustitutos y complementarios.

En la segunda etapa, se elaborarán proyecciones y análisis de datos relacionados al crecimiento productivo en relación a la oferta y demanda de fresa dentro del mercado. Se complementará a esta fase determinando claramente el producto a ofertarse, canales de distribución, demanda y oferta basada en proyecciones futuras hasta el 2015 y se añadirá también aspectos relacionados a los precios establecidos en forma promedio.

Se considera que de esta manera se conseguirá una posible comprensión de todos los pasos, riesgos, y dificultades que se podrían presentar en la puesta en marcha de esta actividad, el presente estudio de mercado será también de gran ayuda para la toma de decisiones al momento de la producción y comercialización del presente proyecto productivo. Es

importante recordar que toda la información es respaldada correctamente y real para realizar el respectivo estudio de mercado.

El cultivo y la producción de fresa en la Parroquia la Esperanza se ha comercializado sin tener inconveniente. En el proceso agroindustrial no existe incentivos por parte de los gobiernos ni del sector privado para el procesamiento e industrialización de la fresa, sin embargo la producción de fresa continúa por la buena rentabilidad que se obtiene de este producto.

Actualmente la producción de fresa en el país ha presentado un nivel de desarrollo impresionante ya que ha ido creciendo verticalmente en los últimos años, además este producto tiene muy buena aceptación por el consumidor, por presentar características como: buen sabor, aroma, fruto rojo de color brillante y atractivo a la vista del cliente. Todo esto enmarcado dentro de procesos productivos orgánicos cada vez más limpios.

En el mercado nacional la comercialización de la fresa se la realiza a través de mercados, supermercados, fruterías, vendedores ambulantes y directamente a los centros de producción Agroindustrial, no existe una organización bien establecida en la comercialización toda la fruta producida sale al mercado ya sea en un buen o mal estado, los comerciantes atraen al consumidor colocando la fruta fresca en la parte superior y debajo la fruta en mal estado, mezclando así la calidad del producto.

Para alcanzar el propósito indicado precedentemente es importante identificar además de la demanda y la oferta, los canales de distribución y comercialización. Para obtener resultados favorecedores se utilizará en este estudio instrumentos de información importante como: encuestas, entrevistas y observación directa, lo cual conllevará a una investigación calidad.

3.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

3.2.1 OBJETIVO GENERAL

- Determinar el grado de aceptación sobre la creación de una Unidad de Producción Agrícola de fresa, en la Parroquia La Esperanza, Cantón Ibarra, a través de un estudio de mercado que permita analizar y establecer la oferta y la demanda existente del producto.

3.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer los sistemas de producción que utilizan en el cultivo de fresa.
- Identificar los sistemas de comercialización y distribución del producto que emplean los productores.
- Determinar el precio de compra y venta de la fresa.
- Conocer los medios de comunicación que utilizan los productores para ofrecer el producto al consumidor final.

3.3 VARIABLES DIAGNÓSTICAS

- Producto
- Plaza
- Precio
- Promoción

3.4 INDICADORES

3.4.1 PRODUCTO

- Superficie de Terreno Cultivado
- Extensión de la Producción
- Rentabilidad
- Período de Cosecha
- Insumos
- Tipo de Suelo
- Cantidad de Compra

- Cantidad de Venta
- Densidad de Cultivo
- Cantidad de Cosecha
- Frecuencia de Consumo

3.4.2 PLAZA

- Lugar de Venta
- Lugar de Compra

3.4.3 PRECIO

- Precio de Venta
- Precio de Compra
- Mecanismos para establecer precios

3.4.4 PROMOCIÓN

- Clase de Divulgación
- Mecanismos de Divulgación

3.5 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

CUADRO Nº 9: MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA	FUENTE DE INFORMACIÓN
Conocer los sistemas de producción que utilizan en el cultivo de fresa.	Producto	<ul style="list-style-type: none"> • Superficie de Terreno Cultivado • Extensión de la Producción • Rentabilidad • Período de Cosecha • Insumos • Tipo de Suelo • Cantidad de Venta • Cantidad de Compra • Densidad de Cultivo • Cantidad de Cosecha • Frecuencia de Consumo 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Entrevista • Entrevista • Encuesta 	<ul style="list-style-type: none"> • Productores • Puestos de frutas de mercados • Consumidores Familiares • Expertos • Expertos • Consumidores Familiares
Identificar los sistemas de comercialización y distribución del producto que emplean los productores.	Plaza	<ul style="list-style-type: none"> • Lugar de Venta • Lugar de Compra 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Encuesta 	<ul style="list-style-type: none"> • Productores • Puestos de frutas en mercados
Determinar el precio de compra y de venta de la fresa.	Precio	<ul style="list-style-type: none"> • Precio de Venta • Precio de Compra • Mecanismos para establecer precios 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Encuesta • Entrevista 	<ul style="list-style-type: none"> • Productores • Puestos de frutas de mercados • Productores
Conocer los medios de comunicación que utilizan los productores para ofrecer el producto al consumidor final.	Promoción	<ul style="list-style-type: none"> • Clase de Divulgación • Mecanismos de Divulgación 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Encuesta 	<ul style="list-style-type: none"> • Puestos de frutas en mercados • Productores

FUENTE: Estudio de Mercado (Capítulo III)

ELABORACIÓN: La Autora

3.6 IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

3.6.1 EL PRODUCTO CON ANÁLISIS CUALITATIVO

La fresa es un fruto de forma redondeada y color roja brillante, su pulpa es mantecosa, con un sabor único y muy sugerentes por su forma y olor; además son frutas sensuales y sabrosas.

FRESA ILUSTRACIÓN Nº 7



FOTO: La Autora

Las fresas destacan por su cantidad de vitamina C, superior a la de los cítricos. Esta vitamina tiene un alto poder antioxidante que también ayuda a fortalecer el sistema inmunológico. Usualmente, el 85% de su composición es agua, por lo que resultan muy ligeras y diuréticas. Además, por cada 100 gramos, poseen 2,2 de fibra.

COMPOSICIÓN NUTRICIONAL POR 100 g. DE PORCIÓN COMESTIBLE.

CUADRO Nº 10

Energía (Kcal)	Agua (ml)	Proteína (g)	Grasa (g)	Hidratos de Carbono (g)	Fibra (g)
35,0	89,6	0,7	0,5	7,0	2,2
Potasio (mg)	Magnesio (mg)	Provit. A (mcg)	Vitam. C (mg)	Folato (mcg)	Vitam. E (mg)
190,0	12,0	5,0	60,0	20,0	0,23

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: La Autora

La **composición nutricional de la fresa** es rica en vitaminas y minerales y contiene pocas calorías, apenas 34 cada 100 gramos. Por otra parte,

dicha cantidad de fresas aporta 2,2 gramos de fibra, 60 mg de Vitamina C, Vitamina E, folatos y minerales como calcio, potasio y magnesio.

3.6.2 SUBPRODUCTOS

La fresa es uno de los productos más industrializados por lo tanto si tiene subproductos utilizándose de diversas formas como:

3.6.2.1 En la industria Alimenticia- Repostería se fabrican:

- Fresas en Almíbar
- Jugos
- Mermeladas de Fresa
- Ensalada de frutas
- Fresas con crema
- Fresas con chocolate
- Tortas
- Pasteles
- Decorativos de postres

3.6.2.2 En la Confitería se utiliza el extracto de fresa para elaborar una diversidad de dulces como:

- Chicles
- Crema para rellenar galletas
- Caramelos
- Dulce para rellenar chocolates

3.6.2.3 En la producción de lácteos se elaboran:

- Yogurt
- Leche de Fresa

3.6.2.4 En farmacéutica se utiliza como saborizante para realizar:

- Pastillas masticables
- Jarabes
- Complejos vitamínicos

3.6.2.5 En heladería se utiliza el jugo de fresa para elaborar:

- Helados en distintas presentaciones y formas.

3.6.2.6 En la Industria de productos no comestibles se elaboran productos de limpieza que se utiliza el extracto de fresa para realizar:

- Ambientales sean en aerosoles o en barra.
- Odorizante en la elaboración de desinfectantes de pisos.

3.6.2.7 En cosmetología se elaboran:

- Mascarillas
- Jabones
- Labiales

3.6.3 PRODUCTOS SUSTITUTOS

La fresa como producto principal del proyecto es único que por sus características propias como sabor, olor, forma hacen de esta una fruta insustituible, dependiendo del uso, lograría ser reemplazado no con un producto determinado que pueda suplantarla sino con productos alternativos a su falta.

En los diversos mercados por ser un producto vendido en fruta fresca, los productos que sustituye a su venta son otras frutas como: moras, uvillas, uvas, manzanas, entre otros. No necesariamente por su semejanza en el sabor sino por tener una diversidad grande de productos para la comercialización.

Las heladerías, industria de productos lácteos y la industria confitera consideran que el producto no puede ser sustituido por otras frutas parecidas ya que su sabor es único, también procesan otros productos como taxo, guanábana, naranjilla, tomate de árbol, mora, tamarindo, cereza, frambuesa, entre otras que son alternativas.

Refiriéndose a los productos de limpieza tanto personal como para el hogar, su aroma es insuperable y a falta se ofrece otros productos con extractos de frutas o derivados de plantas aromáticas como eucalipto, etc.

3.7 MERCADO META

3.7.1 MERCADO INTERNO

La fresa es un cultivo no tradicional en nuestro Ecuador, ya que la mayoría de la población no tiene suficiente conocimiento de su contenido nutricional y es mínima su comercialización ya que la consumen más por sabor que por otros nutrientes importantes.

Esta fruta tiene un elevado costo en su producción ya que se utiliza muchos componentes nutricionales para que sea un producto de calidad; además el desarrollo de consumo del hábito de consumir la fresa en las familias ecuatorianas se encuentra más radicada en los estratos socioeconómicos alto, medio alto y medio, ya sea del sexo masculino o femenino del Cantón Ibarra, Provincia Imbabura, lo cual actualmente está encaminada a que el consumo de fresa sea permanente y llegar a establecer que la demanda interna en los mercados adquiriera un volumen de ventas realmente aceptable.

3.8 SEGMENTO DE MERCADO

El presente proyecto de producción y comercialización de fresa se establecerá primordialmente en el barrio San Pedro, Parroquia La Esperanza, Cantón Ibarra, su cobertura inicial será a nivel cantonal para consecutivamente incursionar en los demás cantones de la provincia y zonas de gran demanda comercial de la fresa a futuro.

La segmentación de mercado trata de desarrollar y profundizar el conocimiento de mercados y sus segmentos con el objeto de adaptar su

oferta de productos y su estrategia de comercialización a las necesidades y preferencias de cada uno de ellos, la segmentación como punto de partida el reconocimiento que el mercado es heterogéneo y pretende dividirlos en grupos homogéneos en todos sus aspectos significativos, en este caso la segmentación se lo hará a los estratos socioeconómicos altos, medio altos y medios del cantón Ibarra; y en una segunda fase el mercado meta se ampliará a las provincias de Carchi y Pichincha. Para la segmentación del mercado se ha seleccionado las siguientes variables:

- Variables Geográficas

Provincia: Imbabura (Cantón Ibarra).

- Variables Demográficas

Ingreso { Alto
Medio Alto
Medio

- Variables Conductuales

Ocasión de Compra
Beneficios.

3.9 IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

Por medio de las encuestas realizadas a los pobladores del Cantón Ibarra consumidores familiares, se determina que el consumo promedio personal es de 8 libras de fresa al mes, lo cual representa en el mejor de los casos 96 libras de fresa al año, haciendo la proyección familiar de 5 miembros promedio.

Para el estudio de mercado meta es preciso cuantificar la demanda existente, resultado de las encuestas realizadas a los consumidores familiares de fresa. Que manifiestan la aceptación o rechazo del producto; por lo tanto la frecuencia de consumo es la cantidad promedio por cada familia.

3.9.1 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA DEMANDA

Recién desde los años 70 este producto empieza a tener una importancia económica como cultivo en el Ecuador, por sus originales características como: buen aroma, fruta jugosa en estado natural, aromática, exquisito sabor, y propiedades medicinales tanto en uso interno como uso externo.

En los últimos años el cultivo de la fresa presenta un importante nivel de desarrollo; la producción en forma natural, se coloca hacia el mercado nacional e internacional y también a la agroindustria para la exportación.

Asimismo, la comercialización en mercados es regular, siendo exigida exclusivamente por personas que conocen sobre el contenido nutricional, propiedades medicinales y bondades de la fresa.

Dentro de los países que Ecuador ha efectuado exportaciones se encuentran primordialmente Estados Unidos, España, Los Países Bajos, Holanda, Colombia y Suiza.

Según la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Corpei), la exportación de la fresa en estado natural en el 2002 fue hacia Holanda y Colombia con 122 toneladas. En el 2003 se registraron volúmenes más altos: 143 toneladas hacia EE.UU. Pero en el 2006 y en lo que va del 2007 no hay exportaciones. No obstante, la fresa al vapor (en almíbar) es la que más acogida tiene en el mercado. En el 2006 se vendieron 1 460,56 toneladas a EE.UU. y en lo que va del año se han enviado 415,42 toneladas. Hasta el momento no se ha exportado pulpa de fresa y no es recomendable, porque hace falta capacitación a los fruticultores en producción orgánica.

Estas frutas, en la actualidad, forman una de las alternativas para implantación de las economías campesinas en los diversos mercados y

bien estos productos son reconocidos por su calidad organoléptica (buen sabor) y cuentan con un mercado importante.

Hasta hace cuatro años, la Corporación Internacional de Suiza impulsó el cultivo de la fresa a Ecuador, ya que es una fruta exótica, y sus características físicas son de planta pequeña la cual requiere de poco riego, y se adapta a cualquier zona y las ventajas nutricionales que tiene esta fruta son excelentes.

3.9.2 FACTORES QUE AFECTAN LA DEMANDA

La demanda se ve influida por diversos factores que determinan su magnitud, incrementos, decrementos o tendencias.

Con base en estos se puede establecer la potencialidad del mercado y las posibles reacciones de los demandantes.

3.9.2.1 Tamaño y crecimiento de la población.

Según datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos de la Provincia de Imbabura, en el Cantón Ibarra se presenta una tasa de crecimiento de la población del 2.3% anual; el cual este gran porcentaje representa a un gran potencial para la venta y comercialización de fresa ya que es un producto no tradicional, para alcanzar con esta meta se lo realizará a través de hojas volantes y radio el que se encargará de transmitir sobre las propiedades medicinales y contenido nutricional de la fruta el cual incitará a la localidad a consumir fresa en más cantidades.

3.9.2.2 Hábitos de Consumo

Los hábitos y costumbres determinan la magnitud de la demanda del mercado. Los hábitos de consumo de una población son el reflejo de las características de los consumidores asociados a su nivel de ingreso.

3.9.2.3 Gustos y Preferencias

La población que ha degustado la fresa ha manifestado un gran nivel de aceptación en cuanto a su sabor exquisito y cualidades nutritivas ya que al momento de elegir otro tipo de fruta no opta por otra como por ejemplo la cereza, los fresones, la frambuesa.

Esta preferencia que tiene el consumidor final de degustar la fresa es porque lo encuentra en todos los lugares de expendio de frutas y la comercialización se realiza por diferentes medios de distribución.

3.9.2.4 Nivel de Ingreso y Gasto

El análisis de los niveles de ingreso se lo ejecuta con el propósito de conocer el perfil económico que tiene la población estudiada y la distribución del gasto.

Actualmente se comercializa este producto en mercados populares, vendedores ambulantes, supermercados y abacerías en donde la fruta tiende a la demanda. Por lo que se torna interesante en volverse un proveedor permanente de fresa, donde el precio es variable de acuerdo a la disponibilidad de fruta y se lo comercializa en los mercados como: Mercado Amazonas, Mercado La Playa, y en el mercado mayorista los jueves que venden por mayor en gavetas entre otros; a un precio que va desde \$0,50 hasta 1,00 la libra al consumidor final; por el bajo costo que representa este producto en comparación con otras frutas, se puede deducir que la fresa es accesible para cualquier conglomerado social del mercado meta.

Además se comercializa en diversos supermercados de la ciudad de Ibarra a un precio de \$1,50 hasta 2,95 el kilogramo es decir 2.2 libras dependiendo el estado y la presentación de la fruta que se desea adquirir

3.9.3 DEMANDA ACTUAL DEL PRODUCTO

El total de familias del Cantón Ibarra es de 37.612, la cual está integrada por niveles económicos alto, medio alto, medio, medio bajo y bajo; en tal virtud para el presente estudio se ha considerado como posibles demandantes del producto a los niveles alto, medio alto y medio que es el 40,8% de las familias; es decir 15.346.

Luego de recopilar los datos obtenidos de las encuestas se tiene como resultado que el 88% de las familias encuestadas en el Cantón Ibarra tienen la tendencia de consumo de fresa, mientras el 12% de las familias no tienen la capacidad económica para consumir.

Los resultados obtenidos de las familias encuestadas que prefieren consumir fresa en estado natural es del 85% ya que es un fruto nutritivo con un sabor exquisito e incomparable; y la diferencia del 15% la prefieren procesada es decir en helados, manjares, mermeladas, tortas, entre otras.

Estableciendo así para el proyecto un mercado meta interesante en Ibarra de 11.479 familias.

$$37.612 \times 40,8\% = 15.345,69 = 15.346$$

$$15.346 \times 88\% = 13.504 \text{ Familias que consumen fresa.}$$

$$13.504 \times 85\% = 11.479 \text{ Familias que consumen fresa en estado natural.}$$

Además el 88% de las familias que consumen fresa adquieren por lo menos entre 6 a 10 libras al mes; lo cual representa un valor promedio de consumo mensual de 8 libras de fresa.

Con estos datos importantes se lograría conocer la demanda potencial de la fresa, la cual queda constituida así:

$$11.479 \times 8 \text{ libras al mes} = 91.832 \text{ libras mensuales.}$$

$$91.832 \times 12 \text{ meses} = 1\ 101.984 \text{ libras anuales.}$$

Si la demanda potencial es de 91.832 libras/ mes, equivalente al 100% del mercado meta y la microempresa agropecuaria en estudio tiene considerado producir 77.333 libras anuales de fresa; el presente proyecto de 1 hectárea, englobaría el 30,53% del mercado meta.

DEMANDA ACTUAL DEL PRODUCTO´
CUADRO Nº 11

DEMANDA ACTUAL DE LA FRESA				
	MUESTRA	POBLACION	PORCENTAJE	PROMEDIO FAMILIAR
TOTAL DE FAMILIAS ENCUESTADAS	375	15.346	100%	8 Libras de Fresa Al mes por Familia
FLIAS. QUE CONSUMEN FRESA	330	13.504	88%	
FLIAS. QUE CONSUMEN FRESA EN ESTADO NATURAL	280	11.479	85%	
DEMANDA ACTUAL	11.479 * 8 Libras		91.832	

FUENTE: PÁGINA Web de Imbabura y Encuesta aplicada en la fase diagnóstica.

ELABORACIÓN: La Autora

3.9.3.1 ANÁLISIS

Para establecer la demanda actual, se utilizó la investigación de las encuestas a los consumidores familiares del cantón Ibarra. En la encuesta aplicada se ejecutó preguntas de elección múltiple, de las cuales cada una de ellas se encuentra correctamente analizadas en el capítulo I.

La demanda actual se calculó en base a la proyección del número de familias del cantón Ibarra proveniente al año 2010, correspondiente a 15.346 familias, este dato multiplicado por 88% que es el porcentaje de las familias que consumen fresa, da como resultado total de 13.504 familias consumidoras; además a las 13.504 familias se multiplica por el 85% que es el porcentaje visible que representa las personas que adquieren fresa en estado natural, ejecutando esta operación de

multiplicar da un resultado de 11.479 familias que consumen verdaderamente fresa a lo natural, es decir, no procesada. Finalmente se obtiene la demanda actual de fresa que es de 91.832 libras de fresa mensualmente por las 11.479 familias consumidoras de fresa, resultado que es de 11.479*8 libras de fresa que es la cantidad promedio de consumo mensual por cada familia.

3.9.4 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

En vista que el consumo de fresa se determinó en base a la población del Cantón Ibarra, la proyección de la demanda está directamente relacionada con el crecimiento poblacional de este sector; que es del 2,3% anual, según datos estadísticos del INEC.

Población del Cantón Ibarra: 153.256, (30.651 familias).

Promedio de integrantes por cada familia: 5 miembros.

Tasa de crecimiento poblacional 2,3% según datos estadísticos del INEC.

La proyección de la demanda se determinará a través del método exponencial dado por la fórmula:

$$P_t = P_o(1 + i)^{n-1}$$

Donde:

P_t = Población final

P_o = Población inicial

i = Tasa de crecimiento

N = Período de observación

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN IBARRA

CUADRO N° 12

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN IBARRA		
AÑOS	POBLACIÓN (2,3%)	TOTAL FLIAS. DEL CANTÓN IBARRA (5 Miembros)
2001	153.256	30.651
2002	156.781	31.356
2003	160.387	32.077
2004	164.076	32.815
2005	167.849	33.570
2006	171.710	34.342
2007	175.659	35.132
2008	179.700	35.940
2009	183.833	36.767
2010	188.061	37.612

FUENTE: Datos obtenidos del INEC (TCA. 2.3%)

ELABORACIÓN: La Autora

3.9.4.1 ANÁLISIS

Una vez obtenidos los datos de la población del Cantón Ibarra, se observa que de acuerdo al último Censo Poblacional es 153.256 habitantes, en donde se determina un promedio de 5 integrantes por familia y con tendencia a mantenerse de acuerdo al índice de la tasa de crecimiento poblacional según datos obtenidos por el INEC; dando como resultado de 30.651 familias para el año 2001; considerando que han transcurrido 8 años la población ha ido creciendo notablemente llegando al año 2010 con un total de 37.612 familias consumidoras.

Estos datos importantes sobre el crecimiento de la población de año tras año se lo realizaron en relación con el 2,3% de la tasa de crecimiento poblacional.

$$P_t = P_o(1 + i)^{n-1}$$

$$183833 = 153256(1+i)^{9-1}$$

$$i = \sqrt[8]{\frac{183833}{153256}} - 1$$

$$i = 0,02300027$$

$i = 2,3\%$ Constituye la tasa de crecimiento de la tendencia histórica de la población del Cantón Ibarra.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

CUADRO Nº 13

1	2	3	4	5	6	7	8
AÑOS	POBLACIÓN EN HABITANTES DEL C. IBARRA (a)	TOTAL DE FAMILIAS DEL CANTÓN IBARRA (b) (a/5)	FAMILIAS DEL C. IBARRA (ESTRATOS SOCIOECONÓMICOS ALTO, MEDIO ALTO Y MEDIO) *	Nº. FLIAS. QUE CONSUMEN FRESA (88%)	Nº. FLIAS. QUE CONSUMEN FRESA EN ESTADO NATURAL (85%)	CONSUMO PROMEDIO ANUAL POR FAMILIA (LIBRAS)	DEMANDA TOTAL ANUAL (LIBRAS)
2011	192.386	38.477	15.699	13.815	11.743	96	1'127.328
2012	196.811	39.362	16.060	14.133	12.013	96	1'153.248
2013	201.338	40.268	16.429	14.458	12.289	96	1'179.744
2014	205.968	41.194	16.807	14.790	12.572	96	1'206.912
2015	210.706	42.141	17.194	15.130	12.861	96	1'234.656

FUENTE: Encuestas aplicadas a Familias del Cantón Ibarra
ELABORACIÓN: La Autora

3.9.4.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La fresa es una fruta de exquisito sabor y contiene gran valor nutricional por eso su demanda crece cada vez más en el mercado ecuatoriano. Esta fruta cada vez se hace más presente en la repostería como por ejemplo: fresas con crema, fresa con chocolate, tarta de fresas, entre otras.

Es por este motivo que se ha aportado para la producción y comercialización de esta fruta, hay la tendencia a incursionar en el mercado de Ibarra con prioridad en el sector urbano. La proyección de la demanda de consumidores familiares indica que la fresa progresará considerablemente en un gran porcentaje ya que se estima que muchas familias optarán por el consumo habitual de fresa, por su sabor, propiedades medicinales y contenido nutricional; es así que para el año 2011 se proyecta que 11.743 familias comprarán 96 libras anuales con un total de 1`127.328 libras de fresa, y además para el año 2015 las familias consumidoras de fresa ascenderán a 12.861 con un resultado total de 1`234.656 libras consumidos, cantidades alentadoras que ayudarán excelentemente a la creación del proyecto.

Al realizar las encuestas a la muestra de la población del Cantón Ibarra se logró determinar que el 88% de los encuestados desean consumir fresa en estado natural y procesada, de este porcentaje el 85% desearían consumir fresa en estado natural; frente a la negativa del 15% que no consumen porque no se encuentra dentro de su costumbre alimenticia de todos los días.

3.10 IDENTIFICACIÓN DE LA OFERTA

3.10.1 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA OFERTA

En el Ecuador la oferta de fresa no es muy extensa, por eso esta investigación no existe la suficiente información de este producto. Existen pocas unidades de producción agrícolas (UPAS), que se dedican a la producción y comercialización de fresa en nuestro país, la misma que es el resultado de la exportación y apertura de nuevas empresas agroindustriales.

3.10.2 FACTORES QUE AFECTAN LA OFERTA

Los factores que afectan a la oferta del mercado de la fresa son:

3.10.2.1 TECNOLOGÍA

Factor importante porque en el momento de que exista un desarrollo tecnológico en lo que a la siembra de fresa se refiere, se brindaría un producto de excelente calidad y lógicamente las utilidades se incrementarían impresionantemente, ya que el producto dirigido hacia el consumidor lograría gran acogimiento en los diversos mercados.

3.10.2.2 PRECIOS DE LOS INSUMOS

Este se refiere a la determinación del precio del producto final, es decir; si el precio de los insumos se aumenta, por ende, el precio del producto variará considerablemente.

3.10.2.3 FENÓMENOS CLIMÁTICOS

El clima es uno de los mayores factores que afectan la producción, en el caso de que ocurran cambios bruscos de temperatura, toda la producción disminuiría extremadamente.

3.10.2.4 INCURSIÓN DE NUEVOS COMPETIDORES

En las leyes ecuatorianas no existen obstáculos para la creación y certificación de una nueva microempresa agropecuaria. Por tal razón este factor constituye uno de los mayores problemas que deberá afrontar la microempresa.

3.10.2.5 ENFERMEDADES

Factor importante que establece la rentabilidad de la producción ya que la planta de fresa, es muy proclive a enfermedades como: virosas, bacterianas, esto paralizaría brindar un excelente producto de calidad el cual es el objetivo de esta microempresa.

3.10.3 OFERTA ACTUAL

La fresa es considerada como un cultivo no tradicional, por lo tanto a nivel de la provincia de Imbabura existen datos de pequeñas áreas de cultivos de fresa, según información extraída a la Cámara de Agricultura de la Primera Zona.

Según el III Censo Nacional Agropecuario se determina lo siguiente en relación a la producción de fresa.

SUPERFICIE – PRODUCCIÓN Y VENTA DE FRESA DE LA PROVINCIA DE IMBABURA.

CUADRO N° 14

CANTÓN	CONDICIÓN DE CULTIVO	SUPERFICIE PLANTADA (Has)	SUPERFICIE, EDAD PRODUCTIVA (Has)	SUPERFICIE COSECHADA (Has)	PRODUCCIÓN (TM)	VENTAS (TM)	RENDIMIENTO
Antonio Ante	Solo	6	6	6	130	130	20,69
Ibarra		0	0	0	0	0	0,0
Otavalo	Solo	36	36	34	583	583	16,38
Pimampiro		0	0	0	0	0	0,0
Urcuquí		0	0	0	0	0	0,0

FUENTE: Censo Nacional Agropecuario

ELABORACIÓN: Cámara de Agricultura de la Primera Zona.

OFERTA ACTUAL

CUADRO N° 15

PROMEDIO MENSUAL EN LIBRAS POR OFERTANTE(a)	PROMEDIO ANUAL EN LIBRAS POR OFERTANTE (b) (a*12)	NÚMERO DE COMERCIANTES MÁS REPRESENTATIVOS	TOTAL OFERTA EN LIBRAS
700	8.400	56	470.400
1.200	14.400	21	302.400
1.700	20.400	4	81.600
TOTAL			854.400

FUENTE: Investigación directa a los intermediarios

ELABORACIÓN: La Autora

3.10.3.1 ANÁLISIS

Al realizar la investigación directa en los lugares más cercanos que se comercializa la fresa, es decir, los mercados de la ciudad de Ibarra, señalan los ofertantes que cogen 700 libras mensuales ya que la venden rápidamente al consumidor, con un promedio anual de 8.400 libras al año un solo vendedor lo cual multiplica por el número más representativo de comerciantes dando como resultado la oferta total de 470.400 libras anuales venden esa cantidad porque son lugares que tienen mayor acogimiento por las familias consumidoras, mientras que un promedio de 1.200 libras vende un solo ofertante mensualmente, eso multiplicado por los comerciantes de su totalidad dando como resultado de una oferta de 302.400 libras al año y 1.700 libras vende un ofertante mensualmente dando como resultado al año de 20.400 libras y eso multiplica por los 4 comerciantes más representativos que venden en más cantidad ya que ellos son mayoristas y entregan el producto en menor precio. La oferta Total actual es de 854.400 Lbs.

3.10.4 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Para proyectar la oferta futura del consumo de fresa, se utilizó como base a la encuesta de mercado tanto a nivel de pequeños, medianos y grandes distribuidores-comerciantes de fresa, en la Provincia Imbabura, Cantón Ibarra; el mismo que permite tener una idea clara sobre la tendencia del comportamiento a futuro del mercado en relación a esta actividad productiva. Para las proyecciones se emplea la siguiente fórmula:

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

Donde:

C_n = consumo futuro

C_o = consumo año 1

i = tasa de crecimiento

n = año proyectado

PROYECCIÓN DE LA OFERTA
CUADRO Nº 16

PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE FRESA POR LIBRAS	
AÑOS	CONSUMO FUTURO $C_n = C_o(1+0,023)^n$
2010	854.400 (año base)
2011	874.051
2012	894.154
2013	914.720
2014	935.758
2015	957.281

FUENTE: Investigación directa a los intermediarios
ELABORACIÓN: La Autora

3.10.4.1 ANÁLISIS

Realizando un análisis del cuadro anterior, la oferta futura de fresa demuestra que la oferta si ha ido progresando ya que se considera a la producción de fresa como una actividad excelentemente rentable; de esta manera para el año 2015 se estima una oferta de 957.281 libras de fresa que es una cantidad muy buena.

3.10.5 DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER

La relación de la oferta – demanda se determinó una vez proyectado la oferta y demanda, ésta relación proporcionó información de la situación actual del mercado. La proyección de la demanda futura menos la proyección de la oferta futura permite estimar la demanda insatisfecha. El proyecto será destinado a satisfacer la totalidad de esa demanda insatisfecha que será cubierta por el proyecto, en función de los

objetivos y metas globales del mismo.

**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER
CUADRO Nº 17**

PROYECCION DE LA DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER DE FRESA POR LIBRAS					
	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
DEMANDA	1'127.328	1'153.248	1'179.744	1'206.912	1'234.656
OFERTA	874.051	894.154	914.720	935.758	957.281
DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER (Lbs.)	253.277	259.094	265.024	271.154	277.375

FUENTE: Cuadros Nº 13 y 15

ELABORACIÓN: La Autora

3.10.5.1 ANÁLISIS

La demanda potencial a satisfacer se establece por el hábito familiar de cultivos tradicionales característicos de la zona, como la papa, arveja, maíz, entre otros del sector y la falta de conocimiento y asesoramiento técnico a los productores en relación a este tipo de cultivos y proyectos agrícolas, por otra parte la producción y comercialización de fresa dentro del cantón Ibarra muestra condiciones muy propicias de acuerdo al diagnóstico ejecutado de la demanda, oferta, precios, altitud, clima, suelo y variables positivas terminantes para este cultivo.

El balance entre la oferta y la demanda demuestra que en los próximos años va a existir una adecuada demanda insatisfecha, para el año 2011 habrá una demanda total de 1'127.328 libras y una oferta de 874.051 libras con una diferencia de 253.277 de demanda potencial a satisfacer.

En el presente cuadro se expone que existe una gran demanda potencial a satisfacer, donde se observa que hay una interesante oportunidad en el

mercado ya que la fresa es una fruta de exquisito sabor, valor nutricional y su demanda es positiva.

3.11 PORCENTAJE QUE ABARCARÍA EL PROYECTO

Para calcular el % a cubrir por la capacidad de producción programada del proyecto se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Porcentaje a cubrir \%} = \frac{\text{Capacidad.Producción.Programada}}{\text{Demanda.Potencial.a.Satisfacer}}$$

$$\text{Porcentaje a cubrir \%} = \frac{77.333}{253.277}$$

$$\text{Porcentaje a cubrir \%} = 30,53\%$$

Significa el porcentaje a cubrir iniciaría con este valor en el año 2011.

PORCENTAJE QUE ABARCARÍA EL PROYECTO

CUADRO Nº 18

AÑOS	DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER (LIBRAS)	PRODUCCION ANUAL	% DE PRODUCCION DEL PROYECTO
2011	253.277	77.333	30,53
2012	259.094	83.573	32,26
2013	265.024	154.665	58,36
2014	271.154	167.145	61,64
2015	277.375	154.665	55,76
CAPACIDAD TOTAL			47,71

FUENTE: Investigación MAGAP/Encuestas

ELABORACIÓN: La Autora

Proporcionada la demanda potencial a satisfacer de 253.277 libras para el año 2011, con el proyecto del cultivo de 1 Ha. de fresa, la microempresa se estima que englobará el 30,53% de la demanda. La otra parte de la proporción de la demanda potencial a satisfacer deducida, lograría estar cubierta por posibles nuevos productores no reconocidos de fresa y productores que son de fuera de la ciudad.

De acuerdo a los datos anteriores, para los años comprendidos entre 2011 y 2015, se logró como porcentaje a atraer por el proyecto el 47,71% de la relación capacidad instalada de producción y demanda potencial a satisfacer.

3.12 ANÁLISIS DE PRECIOS

3.12.1 PRECIOS AL CONSUMIDOR

Para efectuar la estimación de precios se utilizaron los datos que se logró de las 81 encuestas a comerciantes de fresa de los mercados locales del cantón Ibarra, lo que se ha determinado que el precio promedio al consumidor final por 1 libra de fresa fluctúa entre 0,50 a 1,50 USD.

PRECIOS AL CONSUMIDOR EN LIBRAS

CUADRO N° 19

PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$0,50 POR LIBRA	58	72%
\$1,00 POR LIBRA	15	19%
\$1,50 POR LIBRA	8	10%
TOTAL	81	100%

FUENTE: Encuestas realizadas a compradores potenciales del C. Ibarra

ELABORACIÓN: La Autora

Según el cuadro, el 72% de los compradores potenciales de frutas, afirma que venden a \$ 0,50 centavos 1 libra de fresa al consumidor final.

3.12.2 PRECIOS AL PRODUCTOR

Los resultados de la encuesta aplicada a los productores de fresa de la Parroquia La Esperanza del Cantón Ibarra, manifiestan que el precio de venta por 1 libra de fresa los comerciantes de frutas de distintos mercados es de \$ 0,40 ctvs. Cabe señalar que los precios varían de acuerdo a la clasificación de la fruta, existiendo de primera, segunda y tercera clase.

PRECIOS DEL PRODUCTOR EN LIBRAS

CUADRO Nº 20

PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$0,40 CADA LIBRA	4	57%
\$0,50 CADA LIBRA	2	29%
\$0,60 CADA LIBRA	0	0%
\$0,70 CADA LIBRA	1	14%
TOTAL	7	100%

FUENTE: Encuestas realizadas a Productores de Fresa de la Parroquia La Esperanza
ELABORACIÓN: La Autora

3.12.3 PRECIO DE VENTA A COMPRADORES POTENCIALES

Según el trabajo de campo hecho a los productores, el precio de mercado al que venden actualmente la mayoría de productores (57%) a los intermediarios mayoristas es de 0,40 ctvs. /Lbs. Los productores como estrategia de venta entregan sin clasificar (Mezclada) la fresa a los comercializadores ubicados en los distintos mercados de la localidad. Hay que anotar que en el precio de venta no se incluye el IVA ya que no es un producto procesado.

3.13 PROYECCIÓN DE PRECIOS

3.13.1 PROYECCIÓN DEL PRECIO EN LIBRAS

Para calcular la proyección del precio a los intermediarios mayoristas o comercializadores se aplica el modelo de crecimiento exponencial, esta se lo hace para tres ciclos de producción (6 años), ya que la vida útil de la fresa es de 2 años, pero como la proyección es para 5 años se queda 1 año pendiente.

La proyección se lo hace tomando como base el precio de mercado actual del 2010 el cual es de 0,40 ctvs. /lb, así para el año 2011 el precio de venta será 0,41 ctvs. /lb. Para el 2015 el precio de venta será de 0,45 Cts. /lb .La proyección se ha hecho considerando un índice de crecimiento de precios del 3,33% para cada año.

PROYECCIÓN DEL PRECIO DE FRESA EN LIBRAS

CUADRO Nº 21

PROYECCIÓN DEL PRECIO DE FRESA EN LIBRAS						
AÑOS	PRECIO ACTUAL	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Precio / libras	\$ 0,40	\$ 0,41	\$ 0,42	\$ 0,43	\$ 0,44	\$ 0,45

FUENTE: Cuadro Nº 1.13
ELABORACIÓN: La Autora

3.13.2 COMPORTAMIENTO DEL PRECIO

El precio fluctúa y está sometido a la economía de libre mercado, que varía entre la oferta y la demanda, con los cuales intervienen sucesos como son la dificultad de sobre producción. El productor ejecuta un convenio de libre juego de la oferta y la demanda en el Cantón Ibarra puede subir y bajar el precio de la fruta en situación de la fluctuación de la demanda. Es importante recalcar que los agricultores de la zona San Pedro de la Parroquia La Esperanza actualmente producen 12.000 plantas en una extensión de 5.000 m², es decir media hectárea; y 24.000 plantas en una hectárea de terreno, subutilizando su capacidad instalada.

Los precios de la fresa están en relación directa con la oferta y la demanda. La fresa es un producto elástico ya que una baja en su precio eleva su demanda. Entre otros factores que incide en su precio es: su peso, tamaño, madurez del producto y calidad de la fruta. En la actualidad (Nov., 2010) en los principales mercados de la localidad fluctúa el precio de la fresa a los consumidores finales entre \$0,50 Cts. / Lb y \$1,50 Cts. / Lb.

3.14 PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

La comercialización es clave para la supervivencia de la microempresa, por lo que se diseñará estrategias de comercialización

para cumplir los objetivos propuestos para alcanzar un mayor posicionamiento en el mercado.

El mercado meta de nuestro producto está dirigido en primer lugar a los mayoristas y minoristas de los principales mercados de la provincia (Amazonas, Mayorista, La playa, etc.) que hacen llegar el producto al consumidor final.

En una segunda fase se producirá para el mercado externo o cadenas de Supermercados como el Supermaxi, Akí, El Ofertón que cuentan con cadenas de frío para mantener en óptimas condiciones la fruta.

3.14.1 ESTRATEGIA DEL PRODUCTO

➤ “Fresas San Pedro “ofrecerá fruta producida bajo las Buenas Prácticas Agrícolas; por ende minimizando la utilización de fertilizantes y químicos que alteren la calidad y sanidad de la fruta. Presentando al consumidor un alimento con apariencia, aroma, sabor y textura agradables contribuyendo con la conservación de la salud humana y la conservación del medio ambiente.

➤ “La fresa que posee excelentes características nutritivas y un gran potencial para consumo como fruta fresca, el fruto es de forma ovoide de diferentes tamaños, de color rojo. Las semillas son numerosas y están recubiertas por un arilo o pulpa jugosa, transparente, dulce lo cual se deriva del contenido de azúcares, es aromática y presenta un aroma agradable.”

➤ La fruta se comercializará en una primera fase en baldes de plástico color blanco y gavetas de acuerdo a las exigencias de los clientes con un peso de 28 lbs., y se clasificará de acuerdo a su tamaño, peso, sabor. En una segunda fase se lo dará mayor valor agregado al producto cuando la microempresa se poseione en el mercado.

- Impulsar a los consumidores al uso de la fruta, dando a conocer sus usos y propiedades curativas.
- Incentivar a la población a consumir fresa, por su contenido y suplemento vitamínico, curativo, combate la gordura, ya que es un laxante es rica en jugos naturales, lo contrario al consumir productos transgénicos como son gaseosas, gatordes, gelatinas, por la cantidad de químicos conservantes, perseverantes, colorantes que son la principal causa de apareamiento de enfermedades incurables como el cáncer.

3.14.2 ESTRATEGIAS DE PRECIOS

- El mercado de la Fresa presenta características especiales en cuanto a precios, pues son muy fluctuantes y se rigen de acuerdo a la oferta y demanda del producto; por lo tanto el precio de la fresa estará fijado en concordancia al precio de mercado, de tal manera que ayude a cubrir los costos, gastos y a obtener un beneficio.
- Los precios de la fresa no incluyen IVA ya que tienen una tarifa cero, lo cual contribuye una ventaja ante los productos procesados.
- Establecer precios competitivos que sean accesibles a los potenciales compradores.
- Efectuar un análisis permanente de los precios de la competencia.
- Dar facilidad de pagos ofertando créditos de acuerdo al volumen de fresa que compren los clientes.
- Los precios serán iguales a los de la competencia, para tener un excelente posicionamiento en el mercado.

3.14.3 ESTRATEGIAS DE PLAZA / DISTRIBUCIÓN

- Para ingresar al mercado el vendedor – distribuidor realizará visitas de inserción y promoción de la fruta al mercado objetivo 10 días antes de la primera cosecha, presentando a los posibles clientes una propuesta comercial y una muestra de fresa al igual que se dará a conocer la oferta disponible de la fruta. Una vez se concrete el pedido (vía telefónica o correo electrónico); el vendedor - distribuidor autorizará el despacho del pedido desde la unidad productora hacia los mercados de la localidad.
- Buscar mercados que requieran cantidades sensatas del producto y que permitan lograr ganancia.
- FRESAS SAN PEDRO entregará directamente la fresa a sus clientes, en la camioneta de la microempresa.
- Investigar alianzas con industrias procesadoras del producto para proveerlos.
- La fresa saldrá a los mercados de la localidad el mismo día de la cosecha, con el fin de que llegue en óptimas condiciones tomando en cuenta el nivel de maduración y los niveles de deshidratación de la fruta.
- Los recipientes deberán colocarse sobre una base de madera, tanto en el almacenamiento como en el transporte.
- Reducir el exceso de manipulación de la fresa realizando labores simultáneas de cosecha y selección.
- Para la entrega de pedidos de la fruta se utilizará una camioneta y la ruta del transporte será desde el área de producción (La Esperanza), hasta los mercados de la localidad con dos viajes a la semana.
- Se utilizará un registro de despacho el cual tendrá un original y dos copias, para el transportador, el cliente y la otra para “Fresas San Pedro”.

- Para realizar un adecuado registro de las ventas se emplearán facturas o notas de venta autorizadas por el SRI.
- El proceso de venta a emplear será la denominada venta por muestra, en la que una parte del producto está presente en el proceso de venta y el comprador infiere como será la totalidad del producto, también, el producto será descrito por el vendedor en las diferentes visitas comerciales que realiza periódicamente al cliente.

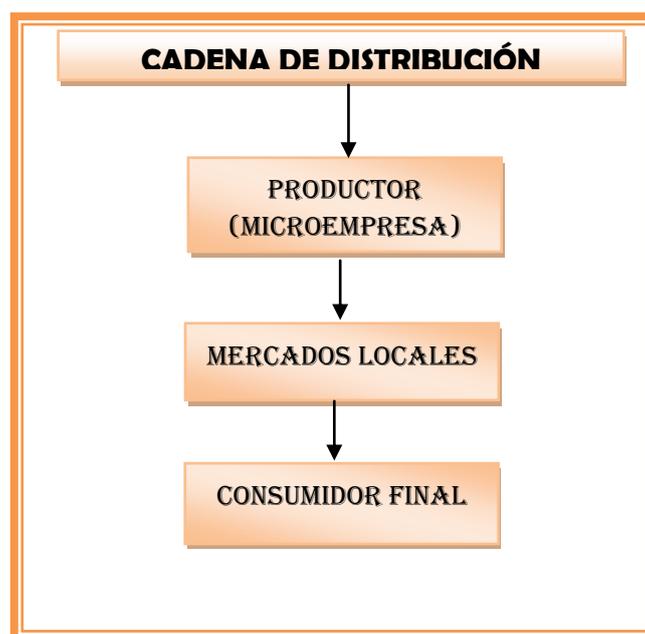
3.14.4 CADENA DE DISTRIBUCIÓN

La cadena de distribución consiste en el conjunto de procedimientos necesarios para transportar el producto directamente de productor a consumidor.

El propósito de la cadena de distribución es que la fruta llegue en buen estado, que sea inmediata la entrega al consumidor, en el momento preciso y lugar apropiado. (El Responsable de cada uno de los pasos de la cadena de distribución será el vendedor de la microempresa.)

CADENA DE DISTRIBUCIÓN

GRÁFICO N° 1



ELABORACIÓN: La Autora

3.14.5 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

- La entrega de la fruta se realizará en las bodegas del cliente “Servicio puerta a puerta”.
- Los clientes que adquieran mayores volúmenes y paguen de contado recibirán un trato preferencial a la hora de priorizar pedidos manejando siempre la filosofía “satisfacer al cliente, entregando la fruta en la cantidad, momento y lugar, que necesita”
- “Fresas San Pedro”, busca crear una imagen corporativa que motive a sus clientes a comprar, reconocerla y crear un buen nombre mediante el uso frecuente de frases como:

“**Salud y Vida**”, slogan que la microempresa exhibirá en sus recipientes y demás papelería usada por la Unidad de Producción Agrícola.

La Fresa producida bajo el uso de BPA por “Fresas San Pedro”; tiene ventajas superiores en calidad, sanidad y precio.

Somos una microempresa seria y comprometida con el cuidado de la salud humana y el medio ambiente.

Se buscará realizar contratos con empresas agroindustriales y exportadoras del producto, pues así se incrementará la venta del producto.

- Se dará a conocer a la microempresa a través de los medios de transmisión como: radio y hojas volantes; en lo que se refiere a la radio una de las más sintonizadas y que tiene mayor cobertura para la provincia de Imbabura, es la “Radio América” de la ciudad de Ibarra, misma que brinda 3 opciones alternas por mes, de esta manera la microempresa escogerá la que mejor le convenga.

CUÑAS PUBLICITARIAS
CUADRO Nº 22

DÍAS	PRECIO (\$)	CUÑAS
Lunes a viernes	60,00	8 cuñas diarias
Sábado y domingo	30,00	6 cuñas diarias
Por cada mes	70,00	8 cuñas diarias

FUENTE: Investigación directa a la Radio América

La opción más favorable para la microempresa es la tercera opción, el objetivo de esta cuña publicitaria es atraer clientes para la venta del producto.

Para generar recordación y conocimiento de las bondades del consumo de la fresa se ejecutará una propaganda por hojas volantes en los cuales irán impresas las características nutricionales de la fresa, es decir, el alto contenido de vitamina C; tiene un costo económico de \$ 5,00 las 250 impresiones de hojas en blanco y negro, se realizará la impresión mensualmente.

Con esto se conseguirá aumentar la propaganda del producto y así popularizar los beneficios de la fresa.

IMAGEN Nº 1: HOJA VOLANTE

fresitas
de mi tierra

salud y vida

Fresitas de mi tierra es una fruta tentadora y al deleite del paladar, es un potenciador natural de las defensas y a la vez un buen energizante gracias a su:

alto contenido de **Vitamina C**

producto que se garantiza **100% NATURAL**

Tel.: 1800fresitasdemitierra

es una microempresa perteneciente al canton Ibarra, provincia de Imbabura. Lanza al mercado local su producto de excelente calidad

Hecho en Ecuador. Eligo siempre lo nuestro.

iMucho mejor! si es hecho en ECUADOR

ELABORACIÓN: La Autora

3.14.6 ESTRATEGIAS DE SERVICIO

- Para facilitar la forma de pago se otorgará el servicio de pago a crédito no superior a 30 días.
- Para brindar mejor servicio a los clientes se implantará la filosofía de “entregar el producto en el lugar y tiempo que el cliente lo necesita”.
- Buscando facilitar el proceso para realizar pedidos, los clientes podrán agilizar esta operación vía telefónica o por correo electrónico.
- El servicio posventa se realizará a través de llamadas telefónicas confirmando la entrega satisfactoria del producto y se recibirán a la vez sugerencias para el mejoramiento del procedimiento y del servicio por parte del cliente.
- Se creará una base de datos para los clientes, quienes serán codificados y se les realizará un seguimiento constante que permita determinar su perfil, medir el nivel de satisfacción con el producto y sus hábitos de consumo.

3.14.7 COMPONENTES PARA LLAMAR LA ATENCIÓN AL CONSUMO DE FRESA

Para incentivar a los consumidores al consumo de esta fruta y para que se identifique de mejor manera la microempresa, la autora del proyecto con méritos propios de esfuerzo, diseñó la etiqueta de la Unidad Productiva logrando de esta manera disminuir gastos. Considerando que para el año 1 no se puede incrementar más costos, es decir comprando material para imprimir las etiquetas, este punto va a ser posible realizarlo cuando la microempresa esté posicionada dentro del mercado y sus utilidades sean las mejores.

3.14.7.1 COMPONENTES DEL PRODUCTO

a) Marca

Es el nombre que transmite una imagen para así poder diferenciarse de la competencia “**FRESITAS DE MI TIERRA**”.

b) Slogan

Con respecto al slogan **Salud y Vida** es una idea primordial de llamar la atención de los consumidores.

IMAGEN Nº 2 : SLOGAN

The image shows the slogan "SALUD Y VIDA" in a bold, uppercase font. The letters have a textured, cork-like appearance, suggesting a natural and healthy product.

ELABORACIÓN: La Autora

c) Diseño: Logotipo

El logotipo ayuda a identificar la marca Fresitas de mi tierra más rápida y directamente ayudándole a diferenciarse de la competencia. La tipografía se ha resaltado el color verde ya que este concuerda con la naturaleza y da la imagen de un producto natural. Además el color del fondo es rojo porque significa pasión y es muy atrayente al consumidor para que lo deguste.

IMAGEN Nº 3: LOGOTIPO



ELABORACIÓN: LA Autora

d) Etiqueta

La etiqueta diseñada para identificar mejor el producto es la siguiente.

IMAGEN Nº 4: ETIQUETA



ELABORACIÓN: LA Autora

A continuación se presentará una propaganda más profunda para llamar la atención del producto a los consumidores logrando aumentar las ventas, donde se especifica que los afiches y dípticos diseñados por la autora se los va utilizar cuando la microempresa ya tenga un posicionamiento dentro del mercado.

IMAGEN Nº 5: AFICHE

Fresas
San Pedro

fresitas
de mi tierra
salud y vida

Beneficios y Propiedades Naturales de la Fresa

- Es una fruta exquisita y deliciosa ·
- Ayuda a mantener la buena salud ·
- Ayuda al crecimiento de los niños ·
 - Favorece a la formación de glóbulos rojos y blancos ·

Contiene Vitamina C

Hidratos de Carbono	Proteínas
Provitamina A	Fosfato
Grasas	Potasio
Agua	Calcio
Magnesio	Fibra
Vitamina E	

fresitas
de mi tierra
salud y vida

ELABORACIÓN: LA Autora

IMAGEN Nº 6: ANVERSO DEL DÍPTICO

Fresa
San Pedro

fresitas
de mi tierra
salud y vida

alto contenido de
Vitamina C

nuevo producto

Tel.: 1800fresitas demitierra

Beneficios y Propiedades Naturales de la Fresa

- Es una fruta exquisita y deliciosa
- Ayuda a mantener la buena salud
- Ayuda al crecimiento de los niños
- Favorece a la formación de glóbulos rojos y blancos

Contiene Vitamina C

Hidratos de Carbono	Proteínas
Provitamina A	Fosfato
Grasas	Potasio
Agua	Calcio
Magnesio	Fibra
Vitamina E	

¡Mucho mejor!
Ecuador

Instituto Ecuatoriano de Regulación y Control Agropecuario

ELABORACION: LA Autora

IMAGEN Nº 7: REVERSO DEL DÍPTICO

Característicos de la Microempresa



Fresas San Pero es una microempresa conformada por 5 socios que residen en el barrio San Pedro, parroquia La Esperanza del canton Ibarra, provincia de Imbabura. Dedicados a la producción y comercialización de Fresas.



Decididos a lanzar al mercado su producto

FRESITAS DE MI TIERRA,

enfocado hacia todos los estratos sociales de la ciudad de Ibarra.

Característicos del producto



Es un fruto de forma redonda y color rojo brillante, su pulpa es mantecosa y muy tentadora por su forma y olor.

Son frutos:

Sensuales

Deliciosos

Saludables



ELABORACIÓN: La Autora

3.15 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

a) El Cantón Ibarra en el año 2010 cuenta con una población de 188.061 habitantes, en donde la cantidad de población se ha dividido para un promedio de 5 miembros por familia, de esta manera estableciendo el número de familias que conforman; para el presente proyecto se ha considerado importante tomar en cuenta los niveles económicos de las familias como son: alto (1,8%), medio alto (5%), medio (34%), medio bajo (15%) y bajo (44,2%).

b) Para proyectar la demanda de la fresa se basó en un estudio de mercado, el cual se realizó de acuerdo al requerimiento del producto, tomando como punto importante el total de las familias del Cantón Ibarra de 37.612 familias, la cual se ha considerado como posibles demandantes a los niveles económicos alto, medio alto y medio para el proyecto, que es del 40,8% de las familias (15.346). Una vez obtenidos los datos de las encuestas a los consumidores familiares se tiene un resultado alentador del 88% de las familias tienen la tendencia de consumir fresa y el 15% no tienen preferencia a consumir este producto.

c) Basándose en la información extraída de las encuestas aplicadas arroja un resultado positivo; donde el 85%; es decir 11.479 familias consumen fresa en estado natural; mientras el 15% consume en estado procesado; esto quiere decir que el proyecto es aceptable.

d) Para determinar la oferta futura del consumo y comercialización de fresa, se aplicó encuestas a los consumidores potenciales que son los mercados locales del Cantón Ibarra; donde la información fue proporcionada por autoridades encargadas; los cuales consideraron un total de 189 puestos de frutas, realizando la muestra dio un total de 127 personas. Una vez obtenidos los resultados el 64% de las personas si comercializan fresa porque conocen de su rentabilidad; mientras el 36% no comercializan ya que desconocen de proveedores de fresa que les

entregue.

e) La cantidad promedio de fresa que vende los diversos ofertantes es de 700, 1.200 y 1.700 libras al mes; ya que la venden rápidamente al consumidor, lo que se considera que los 81 comerciantes, es decir, el 64% venden un total de 854.400 libras de fresa al año.

f) La información obtenida permite sustentar la información proyectada y garantizar que existe una demanda potencial a satisfacer de 253.277 Lbs. de fresa para el año 2011, y de 277.375 Lbs. para el año 2015, lo cual demuestra que el proyecto es perfectamente factible de ejecutarlo. Además es una gran oportunidad en el mercado que el presente estudio genera resultados positivos.

g) Para obtener el resultado de precios se ejecutó un estudio de mercado, basado en encuestas a los productores de fresa de la Parroquia La Esperanza, ya que el precio de mercado que venden a los intermediarios mayoristas es de 0,40 ctvs. la libra de fresa; donde los productores venden la fruta mezclada para mayores utilidades, y la proyección de precios se ha realizado con el índice de crecimiento de precios del 3,33%.

CAPÍTULO IV

4 ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico analizará la posibilidad de producir un producto en condiciones de tamaño, localización de la unidad productiva, costos y gastos, todos ellos, en lo más óptimo posible.

El objetivo de este capítulo es entregar datos determinantes para cuantificar la viabilidad del proyecto, el cual es un factor que afecta directamente al nivel de riesgo crediticio de éste. La información contenida en este estudio permite contar con la estructura de costos de producción, maquinarias y equipos, el costo de infraestructura física, tamaño de la planta y localización.

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año. Según técnicos agrícolas la capacidad de diseño para producir en condiciones normales en una hectárea de terreno fluctúa en la siembra de 25.000 plantas hasta 90.000 plantas para que sea rentable. Para el caso del presente proyecto se compra 73.500 plantas /Ha.

El tamaño del proyecto es de 1 hectárea de terreno para el primer ciclo (primer año), con una densidad de siembra de 73.500 plantas, cultivo que después de los 3 meses de ser plantada empieza su producción, siendo la plena producción en el segundo año. Para obtener una máxima rentabilidad en la producción para el segundo ciclo (tercer año) se incrementa 1 Ha. más donde se realiza la inversión comprando otras plantas para una extensión, considerando que la otra Ha. se la ejecutará

con los hijuelos de las mismas plantas, donde se ahorra costos y el rendimiento de la planta es la misma.

La capacidad del sistema se ve reducido por falta de calidad en la semilla, o malas condiciones del transporte o inadecuado manejo en el trasplante, ineficiencia de los trabajadores, malas prácticas agrícolas. La pérdida por diversos factores anotados para el presente proyecto es del 5%.

La producción real o capacidad instalada para el presente proyecto es de 70.000 plantas por hectárea, obteniendo una producción en el primer año de 85.925,06 Lbs. lo que equivale a 64 cosechas, en el segundo año se producen 92.858,59 Lbs. equivalentes a 80 cosechas, cumpliéndose de esta forma el primer ciclo de producción. En el segundo ciclo la producción irá creciendo porque se aumenta 1 Ha más, mientras que para el tercer ciclo se mantiene constante la misma producción.

A partir del tiempo de producción la primera cosecha del año 1 se la realiza al cuarto mes, donde la cosecha dura de 4 a 6 meses, al inicio del ciclo productivo el rendimiento es menor pero ascendente. Termina el tiempo de cosecha y 1 mes descansa la planta y sigue de la misma manera unos enflorando, otros madurando. La plena producción se da a partir del segundo año, puede llegar a producir hasta 1,06 kilos, por lo que es conveniente que al empezar el segundo ciclo que es el tercer año se haga un nuevo trasplante.

La vida útil de la planta es de dos años, aunque es una planta perenne es decir; que puede seguir produciendo no resulta rentable para la microempresa ya que su rendimiento decae. El mantenimiento del cultivo se realiza a través de las labores culturales específicas realizadas en el periodo de producción.

4.1.1 PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE FRESA

Se examina que el 10% del producto no es indicado para la mercantilización, debido al manejo en la fase de cosecha, transporte y devolución por los clientes, al cual se le darán usos alternativos de comercialización. Para producir fresa en una hectárea se ejecuta bajo las subsiguientes medidas:

CAPACIDAD DE LA PRODUCCIÓN DE FRESA

CUADRO N° 23

Se inicia a partir del cuarto mes, cosechando 2 veces por semana con un total de 144 cosechas, en los 18 meses productivos distribuidos de la siguiente forma para un ciclo de cultivo en 1 Ha.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	1 Ha.		2 Has.		2 Has.
Número de Plantas	70.000		140.000		140.000

FUENTE: Investigación al Ing. Agrónomo-Rubén Chimarro, especialista en cultivos.
ELABORACIÓN: La Autora

NÚMERO DE COSECHAS Y CANTIDAD EN KILOS

CUADRO N° 24

	COSECHAS	CANTIDAD 1Ha.	CANTIDAD 2 Has.	UNIDAD DE PESO
Primer año	64	38.975	77.950	Kilos
Segundo año	80	42.120	84.240	Kilos
TOTAL	144	81.095	162.190	Kilos

FUENTE: Investigación al Ing. Agrónomo-Rubén Chimarro, especialista en cultivos.
ELABORACIÓN: La Autora

Para transformar los kilos en libras multiplicamos el valor por 2,20462 lo que equivale 1 libra.

NÚMERO DE COSCHAS Y CANTIDAD EN LIBRAS

CUADRO N° 25

	COSECHAS DE 1 Ha.	COSECHAS DE 2 Has.	CANTIDAD 1Ha.	CANTIDAD 2 Has.	UNIDAD DE PESO
Primer año	64	128	85.925,06	171.850,13	Libras
Segundo año	80	160	92.858,59	185.717,19	Libras
TOTAL	144	288	178.783,66	357.567,32	Libras

FUENTE: Investigación al Ing. Agrónomo- Rubén Chimarro, especialista en cultivos.
ELABORACIÓN: La Autora

CAPACIDAD TOTAL DE LA PRODUCCIÓN DE FRESA

CUADRO Nº 26

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	1 Ha.		2 Has.		2 Has.
Producción Proyectada (Lbs.)	85.925,06	92.858,59	171.850,13	185.717,19	171.850,13
Merma 10%	8.592,50	9.285,86	17.185,01	18.571,72	17.815,01
Producción comercial (Lbs.)	77.332,56	83.572,73	154.665,12	167.145,47	154.665,12
Cosechas al año	64	80	128	160	128
Vida Útil	2 años				
Duración hasta la primera producción	3 meses				

FUENTE: Investigación al Ing. Agrónomo- Rubén Chimarro, especialista en cultivos.

ELABORACIÓN: La Autora

La producción comercial representa el volumen de fruta que se estima vender, es decir, se redujo el 10% de merma a la totalidad de la producción proyectada.

Existen varios motivos que se da el 10% de disminución de la producción como: enfermedades virosas, plagas (babosas), tamaño pequeño de la fresa, ataque de insectos. Dentro de este porcentaje existe fruta que no está dañada plenamente, y se la puede utilizar para yogurt, jugos, mermeladas, tartas, helados, entre otros; es decir para no derrocharla se puede procesar su pulpa; mientras que una parte del % antes mencionado se la utiliza como materia prima para abono del suelo.

4.1.2 FACTORES PARA DETERMINAR EL TAMAÑO DEL PROYECTO.

El tamaño del presente proyecto viene establecido por factores determinantes, de los cuales se realiza un análisis minucioso que permite tener una perspectiva templada con relación a cuan factible o riesgoso resulta la implantación del proyecto.

4.1.2.1 TAMAÑO DEL MERCADO

Para determinar el tamaño del mercado se refiere al resultado de la demanda de fresa en la provincia de Imbabura, de esta manera siendo una ruta viable para la creación de la microempresa Fresas San Pedro, ya que dentro del Cantón Ibarra no existe competencia de productores en la zona de implantación del proyecto, por lo tanto se estima abarcar en el año 2011 el 30,53% de la demanda potencial a satisfacer, lo que representa a 77.332,56 libras de producción anual.

Entre los años 2011 al 2015 se obtuvo como resultado un porcentaje a captar por el proyecto del 47,71%.

4.1.2.2 DEMANDA

La demanda es uno de los factores principales para imaginar el tamaño del proyecto. El estudio de mercado es una parte importante donde se observa, las posibilidades de encajar fresa son bastantes buenas, debido a que la demanda del producto por parte de los segmento de mercado es superior significativamente a la oferta.

En el cantón Ibarra la demanda potencial a satisfacer de fresa en el estudio de mercado para el año 2011 en su totalidad será de 253.277 Lbs., siendo de esta manera la demanda de 1'127.328 Lbs. y la oferta del mismo año 874.051 Lbs.

De esta manera se podrá identificar claramente la demanda futura de cada año del 2011 al 2015. (Ver cuadro N° 17)

4.1.2.3 DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA

En las proximidades del medio existe la cantidad necesarias de materia prima; los diferentes fertilizantes e insumos a utilizarse pueden adquirirse en los almacenes de la ciudad de Ibarra. Se hará una lista de los proveedores de materia prima e insumos considerando la calidad de los mismos y el cumplimiento en las entregas.

LUGARES DE DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA

CUADRO Nº 27

FERRETERÍAS	DIRECCIÓN	TELÉFONO
Campo Fértil	Obispo Mosquera # 618 y Calixto Miranda Esquina.	2 608-406
Ferretería DECORAVID'S	Chica Narváez y Velasco # 8-78.	2 610-632
Agro Veterinaria "Tierra Fértil"	Colón # 9-41 y Sánchez y Cifuentes.	2 600-797
Viveros Orgánicos "PIFO"	Pifo (Pichincha)	088084758
Ferretería Bolívar	Bolívar Esquina y Obispo Mosquera	2 645-569
Almacén La Granja	Colón y Sánchez y Cifuentes # 8-60	2 640-094

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

4.1.2.4 REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA

La nueva unidad productiva requiere de capital humano especializada y capacitada en el área de agricultura y administración, ya que de esta depende obtener un producto con la menor cantidad de productos nocivos que afecten a la salud del consumidor y al medio ambiente asegurando así su comercialización.

Para iniciar la microempresa se contará con 1 persona permanente, 2 persona que labore a medio tiempo, 1 persona que trabaje por semana, es decir pagarle por servicios profesionales y 53 jornales ocasionales; para ejecutar las diversas actividades como:

REQUERIMIENTO DE PERSONAL

CUADRO Nº 28

ÁREA	PERSONAL	Nº	REMUNERACIÓN
PRODUCCIÓN	Jefe de Producción(Técnico Agrónomo)	1	190,00
	Jornales Ocasionales	53	\$8 Diario 424,00
ADMINISTRATIVA	Gerente	1	300,00
	Auxiliar Contable	1	240,00
VENTAS	Vendedor/Distribuidor	1	240,00
TOTAL		57	

ELABORACIÓN: La Autora

4.1.2.5 TECNOLOGÍA

La tecnología que se aplicará para la producción de fresa se basa en procesos convencionales poniendo énfasis en BPA, ya que no es necesario equipo o maquinaria sofisticada.

4.1.2.6 DISPONIBILIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS

La inversión total del proyecto asciende a \$46.696,67 dólares americanos para cubrir los requerimientos de capital de trabajo será necesario un préstamo, que se lo solicitará al Banco Nacional de Fomento por un monto de \$10.000,00 dólares de modo que permita iniciar las operaciones de la microempresa con normalidad.

El proyecto que se va a implementar será financiado el 79% con recursos propios de los socios que vayan aportar, y la diferencia del 21% mediante un préstamo bancario con una tasa de interés del 12% anual, con pagos semestrales del 6%.

RECURSOS FINANCIEROS

CUADRO Nº 29

INVERSION TOTAL	VALOR	PORCENTAJE
Capital Propio	36.696,67	79%
Inversión Financiada	10.000,00	21%
INVERSIÓN TOTAL	46.696,67	100%

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

4.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El propósito del proyecto es optar la ubicación más propicia para la producción y comercialización de fresa, lo cual generará beneficios para la microempresa, los consumidores y la parroquia.

Además este proyecto busca nuevas alternativas de trabajo e incentivar a los moradores incrementen sus ingresos; y por sus ventajas

comparativas como es la buena calidad del suelo, regadío, clima adecuado para la implantación de esta microempresa se resuelve realizar el estudio en este sector de la Parroquia de la Esperanza.

La motivación de realizar esta propuesta es con el fin a más fomentar la microempresa incrementar el turismo en la zona, porque se cuenta con extraordinarios paisajes, cascadas, entre otros, ya que la naturaleza tiene la mejor opción para el desarrollo económico de los moradores.

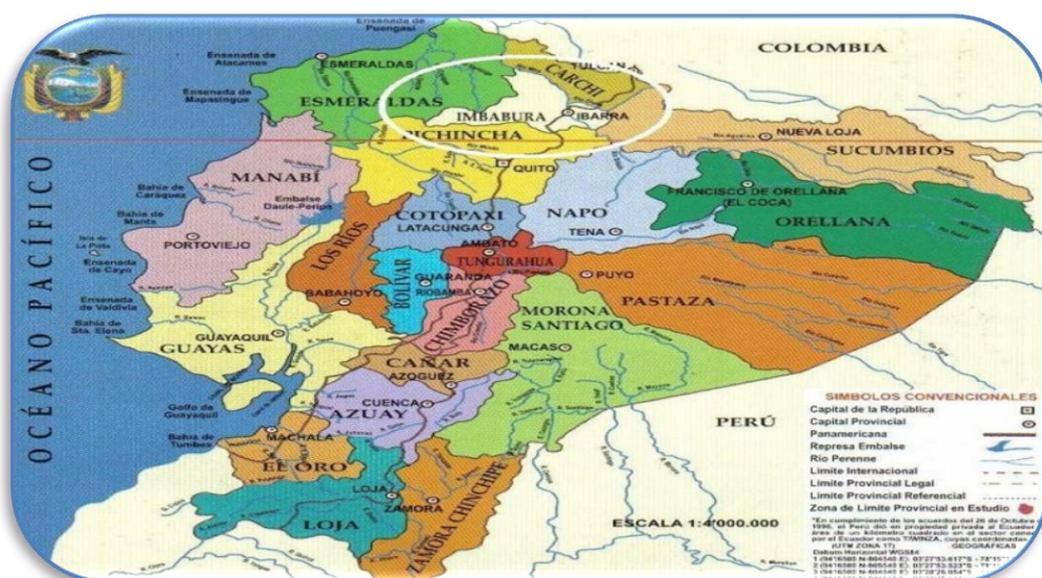
4.2.1 MACRO LOCALIZACIÓN

La macro localización es el sitio del proyecto dentro de una zona o región, provincia o área geográfica, la ubicación de la provincia con relación al territorio nacional, a continuación se especificará el entorno geográfico natural de la provincia.

El proyecto de producción y comercialización de fresa estará ubicado en la Provincia de Imbabura, Cantón Ibarra, Parroquia La Esperanza, situada en la Sierra ecuatoriana.

UBICACIÓN DE LA PROVINCIA DE IMBABURA, EN EL ECUADOR

MAPA N° 1



FUENTE: www.mapaecuador.com
PÁGINA: internet

UBICACIÓN DEL CANTÓN IBARRA MAPA Nº 2



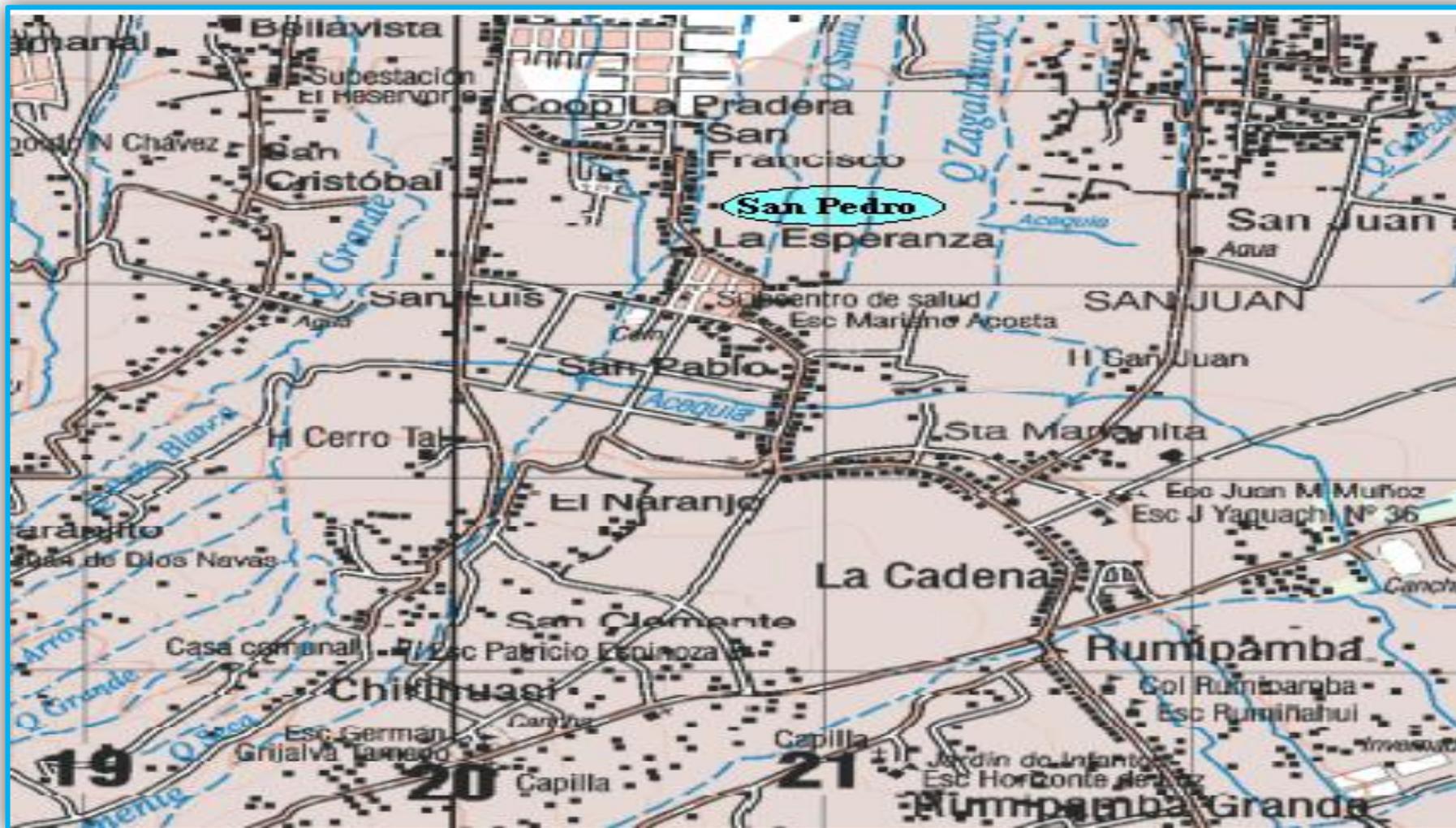
FUENTE: www.codeso.com/TurismoEcuador/Mapa_Imbabura.html
PÁGINA: Internet

4.2.2 MICRO LOCALIZACIÓN

La micro localización se refiere a las condiciones específicas o particulares que permite expeditamente crear el lugar donde va a tener efecto el desarrollo del proyecto.

La microempresa estará ubicada en la parroquia La Esperanza, barrio San Pedro, como muestra al norte del país que está situada a 7 Km. de la ciudad de Ibarra, se encuentra a una altura de 2225 m.s.n.m., su población es de 6.677 habitantes los cuales en su mayoría se dedican a la agricultura y a realizar artesanías a mano como son los bordados. Se encuentra localizada exactamente entre los barrios Santa Marianita y San Francisco. El terreno cuenta con todos los servicios básicos necesarios y sus vías de accesos no son tan buenas ya que su carretera hacia este lugar es empedrada totalmente. Además existe la disponibilidad de mano de obra experimentada para un adecuado y normal funcionamiento de la actividad agrícola.

MAPA Nº 3: LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO



FUENTE: Ilustre Municipio de Ibarra
ELABORACIÓN: La Autora

4.2.2.1 FACTORES DE MICRO LOCALIZACIÓN

Los factores de micro localización más importantes son: la disponibilidad de terrenos, los medios y costos de transporte, disponibilidad de mano de obra, cercanía de las fuentes de abastecimiento, disponibilidad de mercados, canales de distribución, competencia, disponibilidad de servicios básicos y factores ambientales.

➤ DISPONIBILIDAD DE TERRENOS

El terreno es un punto importante para la implantación del proyecto, lo cual se ha considerado que este terreno cuenta con todos los requisitos necesarios el cultivo de fresa y tiene todas las áreas de terreno disponibles para el cultivo y para la construcción del área administrativa.

➤ MEDIOS Y COSTOS DE TRANSPORTE

La parroquia de La Esperanza se encuentra localizada a 30 minutos de la ciudad de Ibarra y cuenta con los medios necesarios para transportar el producto hasta el mercado meta, que son los comerciantes mayoristas y minoristas del Mercado Mayorista de Ibarra y los Mercados Amazonas, La Playa y Santo Domingo.

Con el transcurso del tiempo el crecimiento ha sido vertical en la ciudad ya que se ha incrementado varias arterias como vías y carreteras, así mismo se ha incrementado el parque automotor aumentando el transporte público y privado que facilita el traslado de personas y productos.

➤ DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA

En lo correspondiente a la mano de obra, el proyecto agrícola requiere de personal idóneo como jornaleros y peones con dedicación a trabajar, los cuales tengan el pleno conocimiento sobre agricultura y en este caso sobre el cultivo de la fresa; el salario que se pretende pagar es el legal. Es importante recalcar que la nueva UPA (Unidad de Producción Agrícola)

estará garantizado por un personal que ejecuta las actividades en las instalaciones de la microempresa sea adecuado para el desarrollo.

➤ **CERCANÍA DE LAS FUENTES DE ABASTECIMIENTO.**

El barrio San Pedro está localizado cerca de la ciudad de Ibarra, por lo cual existe una facilidad de provisión de materia prima e insumos. Los proveedores están ubicados en el centro de la ciudad a poca distancia de la planta, lo que aventaja debido a la optimización del tiempo que se emplea en la adquisición de la materia prima e insumos.

➤ **DISPONIBILIDAD DE MERCADOS**

Es importante recalcar que la microempresa se encuentra en la parroquia La Esperanza, barrio San Pedro a 30 minutos de la ciudad de Ibarra, lo que facilita la entrega del producto en un menor tiempo. Además brindará el servicio de entrega de la fruta al lugar de venta de los compradores tanto minoritas como mayorista en los diversos mercados de la ciudad de Ibarra.

➤ **CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

El canal de distribución será del productor al intermediario que son los mercados locales de Ibarra, y mediante éstos llegando la fruta al consumidor final a precios módicos y justos.

➤ **COMPETENCIA**

Para la competencia del producto se piensa atraer la mayor parte de mercados locales, con visión a entrar en mercados nacionales, ofreciéndoles un producto de excelente calidad con precios módicos a la economía de las familias consumidoras.

➤ **DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS BÁSICOS**

Para el desarrollo de este proyecto es necesario que el terreno cuente con servicios básicos indispensables, en este caso la ubicación seleccionada cuenta con energía eléctrica, agua potable y de riego.

➤ **FACTORES AMBIENTALES**

El proyecto se encuentra en la parroquia de La Esperanza, esta ubicación no afecta la salud de sus habitantes ya que no trae consigo problemas ambientales, porque trata de cultivar un producto netamente orgánico, que no afecta al medio ambiente, ya que los desechos son incorporados como materia prima para abonar el suelo, sin poner en riesgo el ambiente en el que se ejecutará la microempresa, evitando y mitigando los impactos que puedan resultar de la ejecución del sembrío.

Con un buen manejo agronómico apropiado, el impacto ecológico del proyecto será de bajo nivel.

4.3 UBICACIÓN DE LA PLANTA

El cultivo de la fresa se lo ejecutará en el barrio San Pedro, Parroquia La Esperanza. El terreno donde se va implantar el proyecto es de propiedad de los socios (sociedad familiar); tiene aproximadamente una extensión de 5 hectáreas aptas para las actividades agrícolas y ganadería, de las cuales 2 hectáreas serán utilizadas para la implantación del proyecto de fresa.

El dicho terreno tiene un valor comercial avaluado en \$42.500,00 dólares americanos; además cuenta con todas las situaciones favorables de lo que puede pedir un terreno para llevar a cabo esta actividad agrícola; cuenta con vías de comunicación transitables, las mismas que conducen a la ciudad de Ibarra, encontrándose a una distancia de 7 Km., lo cual conseguirá gran abastecimiento de insumos hacia los diversos lugares de compra y así también vías para una adecuada distribución hacia los diferentes canales de comercialización.

4.4 DISEÑO DE INSTALACIONES

Para lograr un óptimo desempeño con calidad, economía y eficiencia es necesario que el departamento de producción labore junto al área del cultivo; esto permitirá que haya un mayor flujo de materiales y se agilite la producción, minimizando los desperdicios y un mejor control a tiempo.

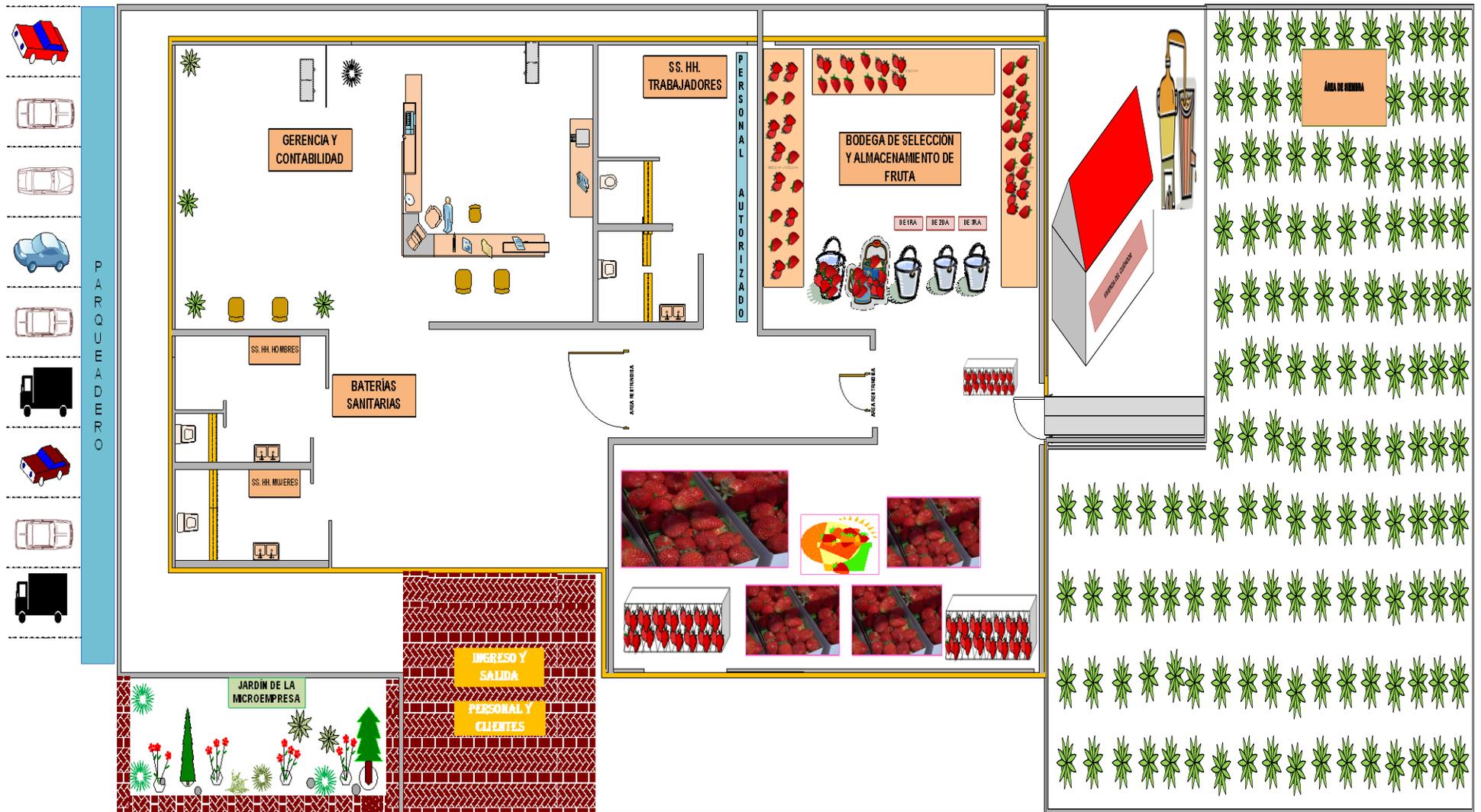
La distribución estará en función la misión de la empresa y a los procesos de producción.

4.4.1 ÁREAS ESPECIFICADAS EN EL DISEÑO DE LA PLANTA

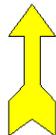
Estas son las siguientes áreas que va a tener la planta:

- Área Administrativa.
- Bodega de Selección y Almacenamiento de Fruta
- Área de producción.
- Vivienda del cuidador y una parte de esta será para guardar herramientas.
- Reservorio de agua.
- Baterías Sanitarias.
- Jardín
- Parqueadero de vehículos

IMAGEN Nº 8: DISEÑO DE INSTALACIÓN DE LA MICROEMPRESA



FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: La Autora



4.5 DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA PLANTA

Para el buen funcionamiento de la microempresa es necesario subdividirla en diferentes áreas o secciones las cuales serán de la siguiente manera:

4.5.1 ÁREA ADMINISTRATIVA

Dentro del área administrativa se encuentra:

4.5.1.1 GERENCIA Y CONTABILIDAD

En esta oficina de gerencia y a la vez de contabilidad se ejecutará todas las gestiones de planificación de la microempresa en funciones de negocios, además llevará el control interno, la ejecución financiera y contable; el cual estará conformado por un escritorio tipo ejecutivo, un computador, cuatro sillas de visitas, una silla giratoria, dos archivadores metálicos.

En el área administrativa se recalca que existe una oficina de un área total de 12m². son dos áreas de trabajo en una misma oficina.

4.5.2 ÁREA DE SELECCIÓN Y ALMACENAMIENTO DE FRUTA

En el área de selección de fruta estará conformado por 3 mesas grandes alargadas de madera, en esta misma área se encuentra el área de almacenamiento de la fresa es una bodega compuesto por un cuarto grande frío donde se almacena el producto contiene 3 aparatos congeladores tipo ventiladores grandes, en un área total de 25m².

4.5.3 ÁREA DE PLANTACIÓN

El área de plantación destinada a la producción de fresa es de 10.000m² en total (1 hectárea) para el primer año y 1 Ha. más para el tercer año en total de 2 Has. La siembra de las plantas se realiza en eras de 80 cm de ancho y 20 cm de altura, en cada era se colocan dos hileras

de tres bolillos de plantas separadas a 40 cm entre sí y 40 cm entre plantas.

El área se encuentra diseñada especialmente para que las plantas puedan tener espacio suficiente y necesario para desarrollarse en forma óptima.

4.5.4 VIVIENDA DEL CUIDADOR

La vivienda del cuidador está junto al área de plantación ya que es un área extensa de cultivo que necesita vigilancia para salvaguardar la infraestructura instalada; además parte de ella será utilizada para guardar todas las herramientas utilizadas por los trabajadores para la producción y cultivo de la fruta, la construcción tiene un área total de 20m².

4.5.5 RESERVORIO DE AGUA

Los agricultores requieren de una instalación de agua que será utilizado para un adecuado sistema de riego, las dimensiones serán de 4m de largo, 4m de ancho y 2m de profundidad dando un total de 32m³.

4.5.6 ÁREA DE BAÑOS

Existe una batería sanitaria que está incluida todos los accesorios para el personal administrativo, en un área de 5,4m² la cual se encuentra junto a la oficina de gerencia; mientras las otras baterías sanitarias es para uso exclusivo de los trabajadores de la plantación, donde se pueden cambiar de ropa tiene todos los accesorios en un área de 5,6m².

ÁREAS DETERMINADAS PARA LA UNIDAD PRODUCTIVA

CUADRO N° 30

ÁREA CONTRUCCIONES	SUPERFICIE (METROS CUADRADOS)
Administrativa: ➤ Gerencia ➤ Contabilidad	12m ²
Selección y Almacenamiento de Fruta	25m ²
Baterías Sanitarias (Damas y Caballeros)	11m ²

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

ÁREA DE TERRENO	SUPERFICIE (METROS CUADRADOS)
Plantación	20.000m ²
Vivienda del Cuidador	20m ²
Reservorio de agua	32m ³

FUENTE: Investigación Directa recopilada a ingenieros constructores

ELABORACIÓN: La Autora

Estos cuadros permiten identificar con claridad las áreas que se encontrarán presentes debidamente organizadas para la ejecución de actividades.

4.6 INGENIERIA DEL PROYECTO

La utilidad de este análisis es facilitar la distribución de la planta aprovechando el espacio disponible en forma óptima, lo cual permite optimizar la operación de la planta mejorando los tiempos y movimientos de los hombres y las máquinas. Para representar y analizar el proceso productivo existen varios métodos, pero el que se va utilizar es el Diagrama de Flujo.

4.6.1 PROCESOS PRODUCTIVOS

La microempresa Fresas San Pedro presenta a continuación el proceso productivo de la fresa para lograr un fruto de calidad:

4.6.1.1 PREPARACIÓN DE LAS PLANTAS DE FRESA

Las plantas de fresa deben estar en buen estado y sanas de cualquier enfermedad virosa, su desarrollo debe ser lo normal, estas plantas de calidad brinda el vivero Pifo (Pichincha).

4.6.1.2 PREPARACIÓN DEL TERRENO

Consiste en el arado y rastreado de la tierra, debe ser de 40 a 50 cm de profundidad según el tipo de suelo, esta actividad se lo realizara por medio de un tractor que será alquilado por horas, luego se debe nivelar el terreno, diseñando la red de desagües que permita un rápida evacuación del agua en exceso de temporada de invierno, que pueda traer consecuencias como la pudrición de raíces y las enfermedades por hongos en general.

➤ DESINFECCIÓN DEL SUELO Y ABONADURA DEL SUELO

Se debe desinfectar el suelo con el fin de eliminar hongos, nematodos o parásitos que son perjudiciales para el desarrollo de las plantas, para desinfectar el suelo se hará uso de sustancias químicas recomendadas para esta actividad. A continuación se entierra abono orgánico a una profundidad de 20 a 25 cm de preferencia se recomienda estiércol o humus de lombriz para la fertilización del suelo.

4.6.1.3 PLANTACIÓN

Luego de preparado el terreno, se procede al trazado del terreno según esquema de siembra establecido; Se puede sembrar en eras o en lomillos. Sin embargo, por el tipo de tecnología que se aplica al cultivo, como es la utilización de coberturas y riego, lo más recomendable es hacerlo en eras de 70 a 80 cm de ancho y de 20 cm de altura. En cada era se colocan dos hileras de plantas en tres bolillos, separadas 40 cm entre sí y las plantas a 30 cm. Con este sistema se obtiene una densidad entre 25.000 y 80.000 plantas por hectárea. La separación entre era debe

ser por lo menos 40 cm. La planta debe sembrarse a una profundidad tal que el cuello de la raíz quede a nivel de suelo, de manera que no queden raíces expuestas ni la corona enterrada.

➤ **TRASPLANTE**

En una hectárea de producción se sembrará 70.000 plantas y en aéreas mayores al número proporcional se debe adquirir un 5% de plantas adicionales para reposición de las que se mueren durante el trasplante 3.500 plantas adicionales. Estas serán adquirida a grandes productores vi veristas de la provincia de pichincha.

Al momento de plantar se debe tener cuidado de no estropear la raíz y enterrarla en forma óptima es decir no muy profunda. En cuanto a la época más apropiada de la plantación se pudo determinar que cualquier temporada del año es indiferente al cultivo ya que la provincia de Imbabura goza de un clima apto durante todo el año y de acuerdo a la temporada se controla la plantación por medio de productos químicos.

➤ **ACOLCHADO DE CAMAS**

Luego del trasplante se procede a cubrir las camas de cultivo, con polietileno de color negro a lo largo de cada una, las dimensiones del polietileno por cama será de 1.5m de ancho por 31.40m de largo y al momento de su colocación en el suelo se deberán hacer los agujeros de acuerdo a las dimensiones respectivas de la plantación.

4.6.1.4 FERTILIZACIÓN

Se realiza después del trasplante con productos químicos que ayudad al desarrollo vegetativo y productivo de la planta, estos productos se los aplicará de acuerdo a las necesidades de las plantas que serán detectadas por el técnico encargado de la plantación de fresa.

4.6.1.5 RIEGO

La frecuencia de riego depende del tipo de suelo y de la temporada climática es así que en verano se debe regar de cada 3 a 5 días en suelos arenosos.

4.6.1.6 LABORES CULTURALES (DESHIERBE Y PODAS)

Son ejecutadas después del trasplante para dar mantenimiento a la plantación, ayudar al desarrollo y crecimiento de las plantas, controlando plagas, enfermedades, retirando las malezas y podándolas.

4.6.1.7 CONTROL DE PLAGAS Y ENFERMEDADES

Durante el desarrollo de la planta de cultivo puede ser atacado por plagas y enfermedades que perjudican al desarrollo vegetativo y productivo, para su control se utiliza productos químicos aplicados según el tipo de plaga o enfermedad.

4.6.1.8 COSECHA

El mejor momento del día para hacer la cosecha es cuando la fresa ya no tiene el rocío de la mañana y está completamente seca. Se corta el tallo con tijeras lo más cerca posible del fruto, para que al empacarse no dañe otras fresas. Si las fresas se van a transportar a lugares lejanos, es conveniente cortarlas cuando todavía tienen un color rosado. Debido a que la fruta es altamente perecedera, debe cosecharse cada tres días y manejarse con mucho cuidado. Una cosa es lo que la planta de fresa está en capacidad de producir y otra lo que el productor están en capacidad de cosechar y comercializar.

➤ ALMACENAMIENTO

A partir del momento de la cosecha, se inicia otro proceso de gran importancia, como es el de seleccionar la fruta, empacarla, transportarla y

almacenarla adecuadamente, para presentar un buen producto en el mercado. Una fruta de fresa cosechada en plena maduración y mantenida a temperatura ambiente, se deteriora en un 80% en sólo 8 horas.

Por esto debe cosecharse, entre 1/2 y 3/4 partes de maduración y ponerse lo más rápidamente posible en cámaras frías (0-2⁰C).

4.6.1.9 COMERCIALIZACIÓN

La comercialización de la fruta se la realizará mediante entrega a los diversos centros de expendio, de esta manera facilitando al comprador su adquisición.

4.6.2 DIAGRAMA DE BLOQUE

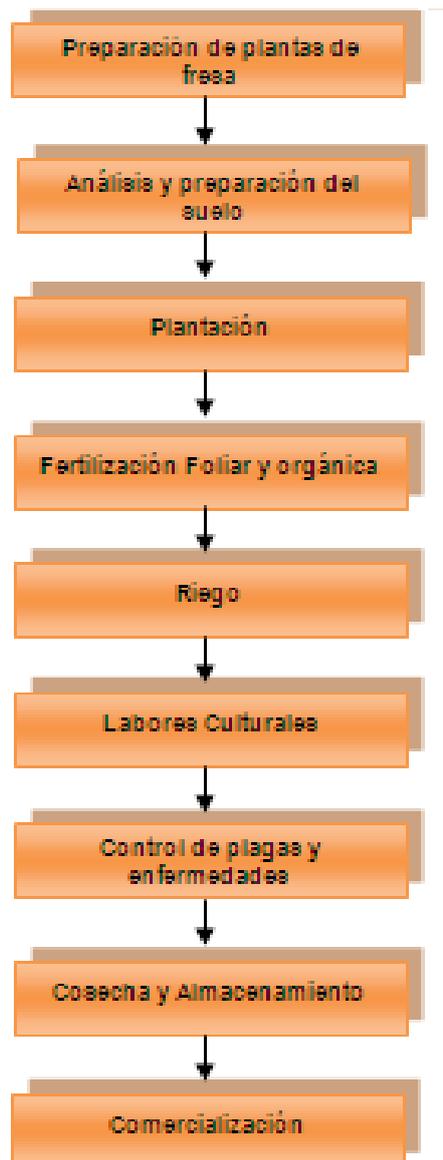
El diagrama de bloque sintetiza el proceso en forma general para la producción y comercialización de fresa desde la preparación de la tierra hasta la comercialización final.

El diagrama de bloque tiene las siguientes etapas esenciales:

- Preparación de las plantas de fresa para su posterior trasplante.
- Análisis y preparación del suelo (arado y rastreado).
- Plantación
- Colocación de la fertilización orgánica.
- Riego
- Labores Culturales
- Control de Plagas y Enfermedades
- Cosecha.
- Comercialización

DIAGRAMA DE BLOQUE

GRÁFICO N° 2:



FUENTE: Investigación Directa
 ELABORACIÓN: La Autora

4.6.3 FLUJOGRAMA DE PRODUCCIÓN

Este tipo de flujogramas sirve para explicar las diferentes actividades en forma secuencial y con asignación de tiempos para controlar su cumplimiento.

4.6.3.1 SIMBOLOGÍA

Para representarlo gráficamente se utilizará la siguiente simbología.

SIMBOLOGÍA DEL FLUJOGRAMA DE PRODUCCIÓN

CUADRO N° 31

	Transporte			Almacenamiento
	Operación Combinada			Demora
	Operación Simple			Inspección

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: La Autora

LISTADO DE ACTIVIDADES DE LA FASE AGRÍCOLA.

CUADRO N° 32

N°	ACTIVIDAD	TIEMPO PREVISTO
1	Preparación de las plantas de fresa	1 día
2	Análisis y preparación del suelo del terreno (arado y rastreado).	5 horas
3	Preparación de camas	2 días
4	Desinfección, fertilización y abonadura del suelo	1 día
5	Tendido del equipo del riego	2 días
6	Desinfección de plantas y trasplante (Plantación)	1 día
7	Acolchado de camas	1 día
8	Reposición de plantas después del trasplante	1 día
9	Fertilización Orgánica	1 día
10	Fertilización Foliar	1 día
11	Riego por goteo	1 día
12	Labores Culturales (deshierbe y podas)	1 día
13	Control de plagas y enfermedades	1 día
14	Cosecha	1 día
15	Almacenamiento del producto	1 día
16	Comercialización del producto	1 día

FUENTE: Consulta a Experto (Ing. Agr. Rubén Chimarro, Ing. Víctor García)
ELABORACIÓN: La Autora

4.6.2.1 PLANTILLA DE CONTROL PRODUCTIVO

CUADRO N° 33

SIMBOLOGÍA	ACTIVIDAD	TIEMPO
	Preparación de las plantas de fresa	1 día
	Análisis y preparación del suelo-terreno	2 días
	Preparación de camas	1 día
	Desinfección, fertilización y abonadura	1 día
	Tendido del equipo de riego	2 días
	Desinfección de plantas y trasplante	1 día
	Acolchado de camas	1 día
	Reposición de plantas después del	1 día
	Fertilización orgánica	1 día
	Fertilización Foliar	1 día
	Riego por goteo	1 día
	Labores Culturales (deshierbe y poda)	1 día
	Control de plagas y enfermedades	1 día
	Cosecha de fresas	1 día
	Almacenamiento del producto	½ día
	Comercialización del producto	½ día

FUENTE: Consulta a Experto (Ing. Agr. Rubén Chamarro, Ing. Víctor García)

ELABORACIÓN: La Autora

TIEMPO TOTAL 16 DÍAS

RESUMEN

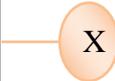
Transporte	1
Operación combinada	7
Operación simple	5
Almacenamiento	1
Demora	1
Inspección	1
	16

4.6.3 FLUJOGRAMA DE PROCESO

El flujograma es una representación gráfica de la secuencia de actividades de un proceso, es decir es un instrumento por medio del cual se da a conocer en forma específica los pasos que se realizan para la producción y comercialización de fresa desde la preparación de la tierra hasta la distribución final.

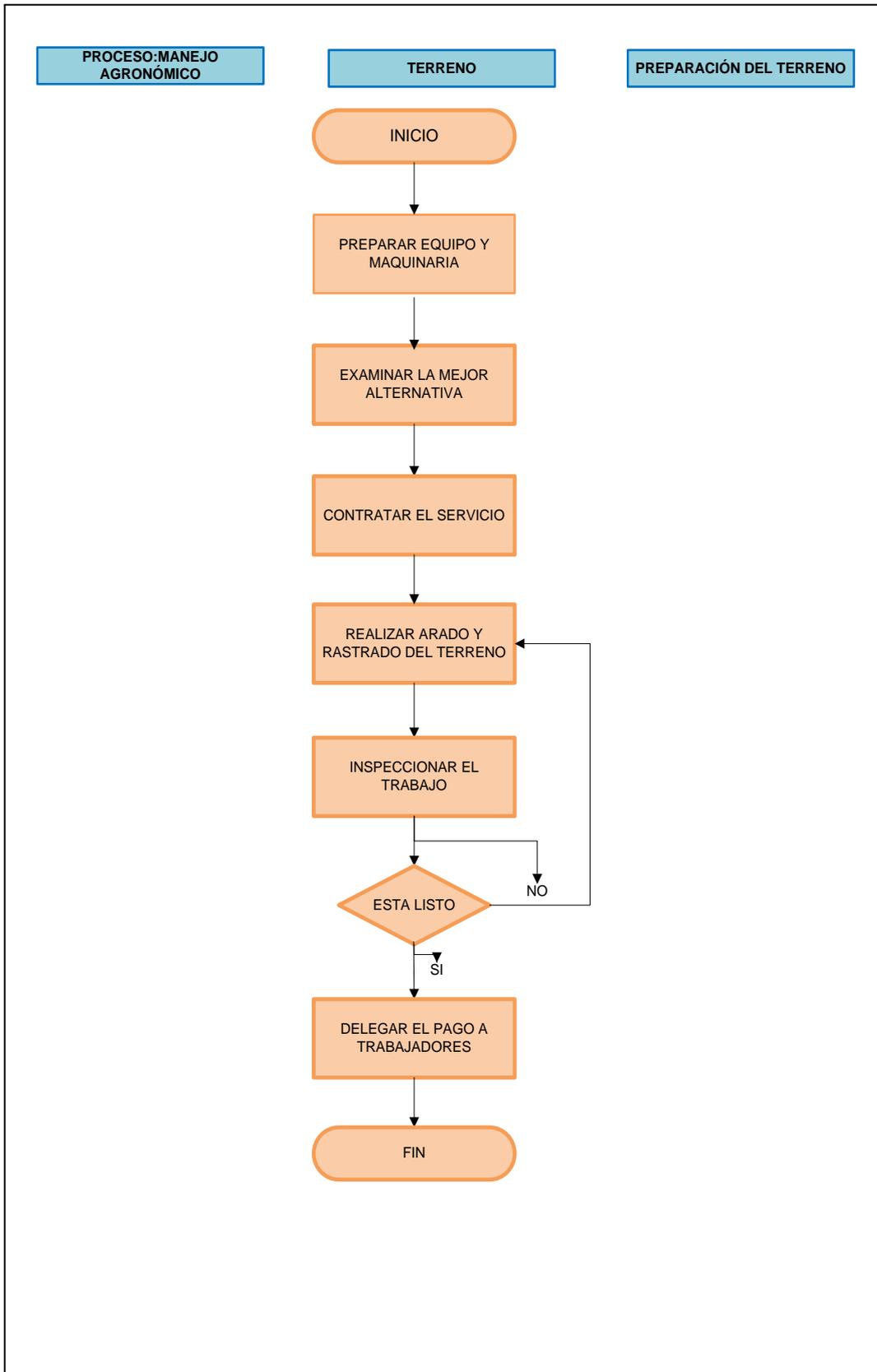
SIMBOLOGÍA DEL FLUJOGRAMA DE PROCESO

CUADRO Nº 34

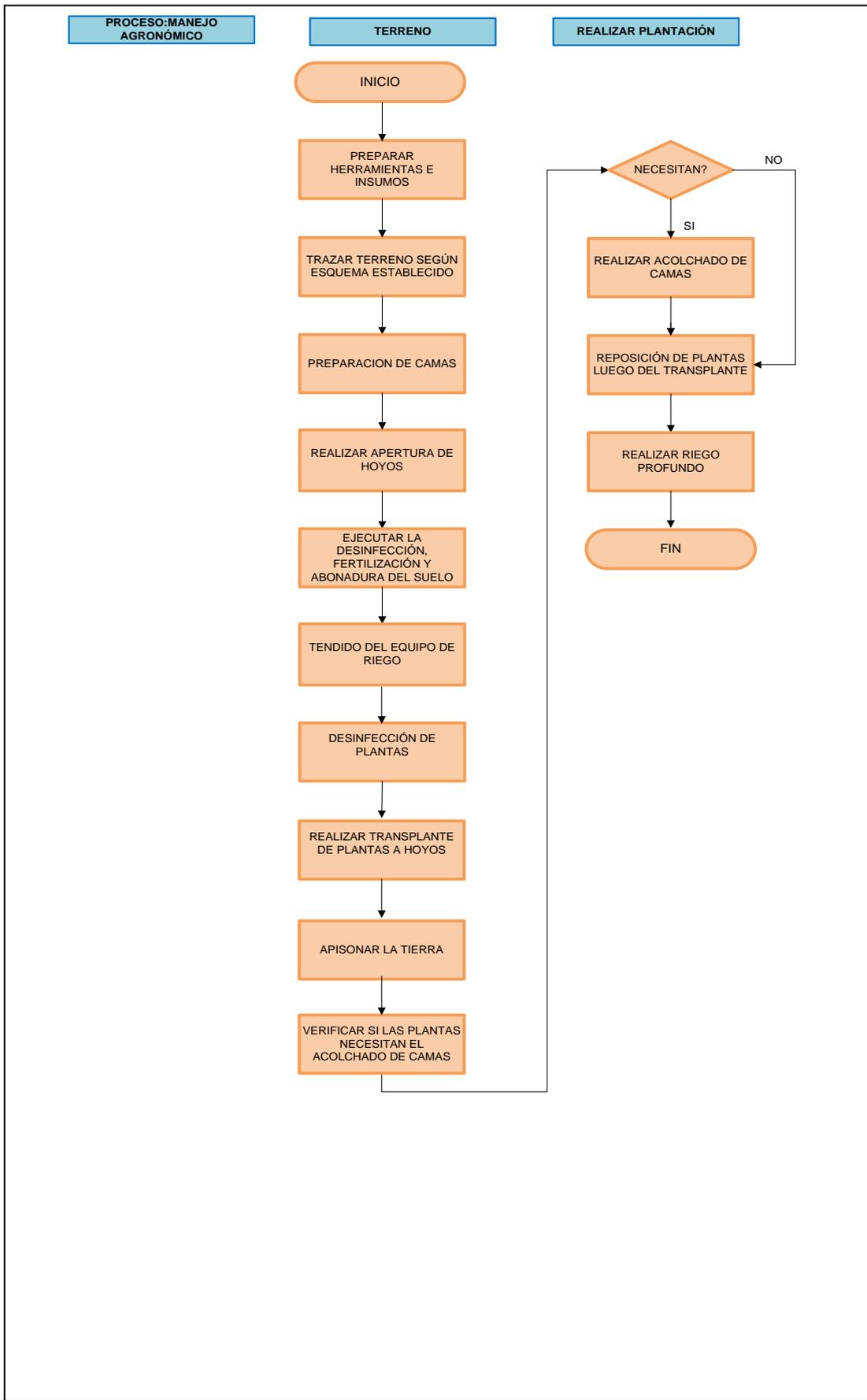
	Transporte		Inicio o Finalización		Almacenamiento
	Inspección		Demora		Proceso
	Decisor		Conector		Archivo o Documentación

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: La Autora

4.6.3.1 FLUJOGRAMA DE LA FASE DE PRODUCCIÓN O CULTIVO.

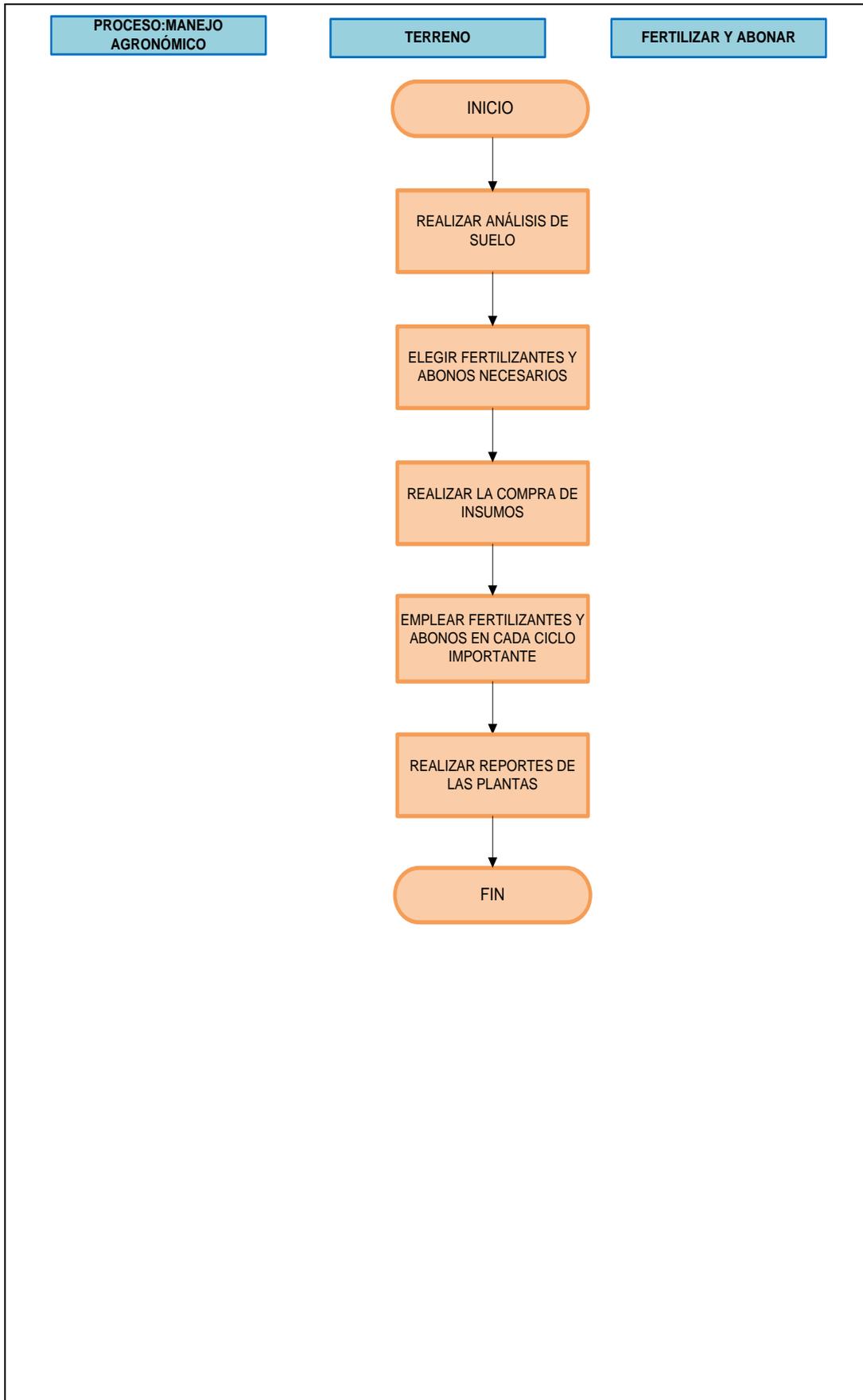


FUENTE: Consulta a Expertos (Ing. Agr. Rubén Chamarro)
ELABORACIÓN: La Autora

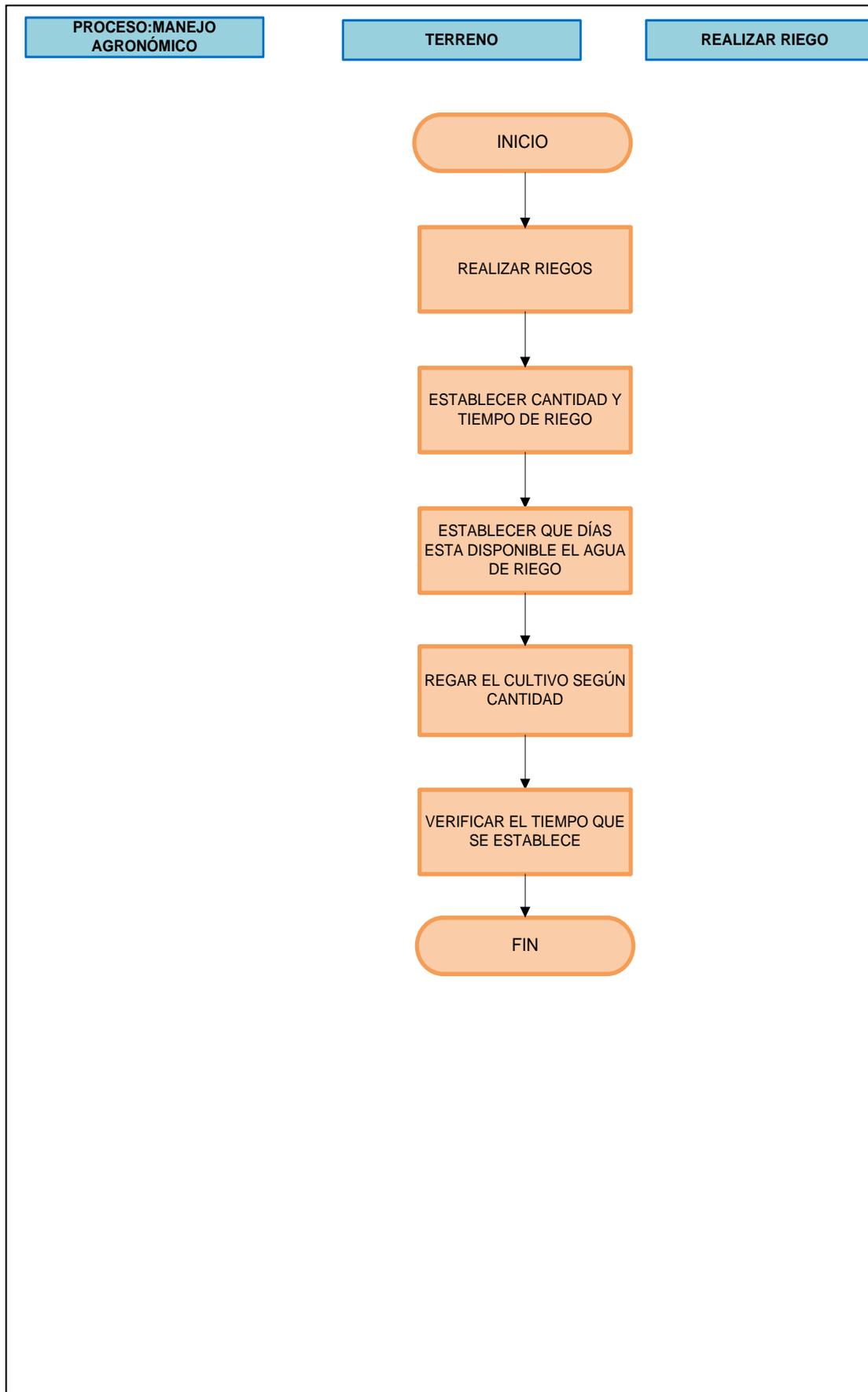


FUENTE: Consulta a Expertos (Ing. Agr. Rubén Chimarro)

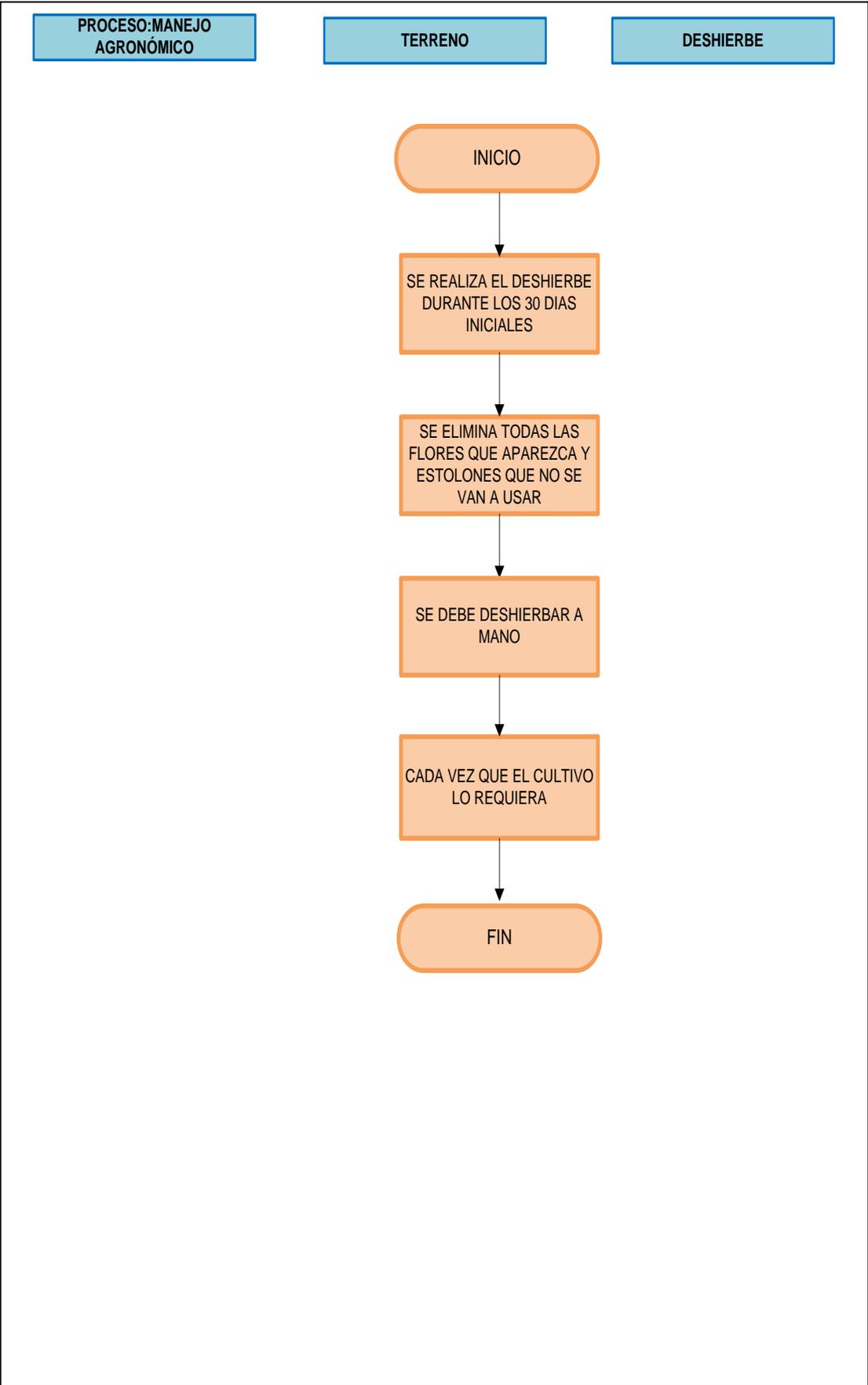
ELABORACIÓN: La Autora



FUENTE: Consulta a Expertos (Ing. Agr. Rubén Chamarro)
ELABORACIÓN: La Autora

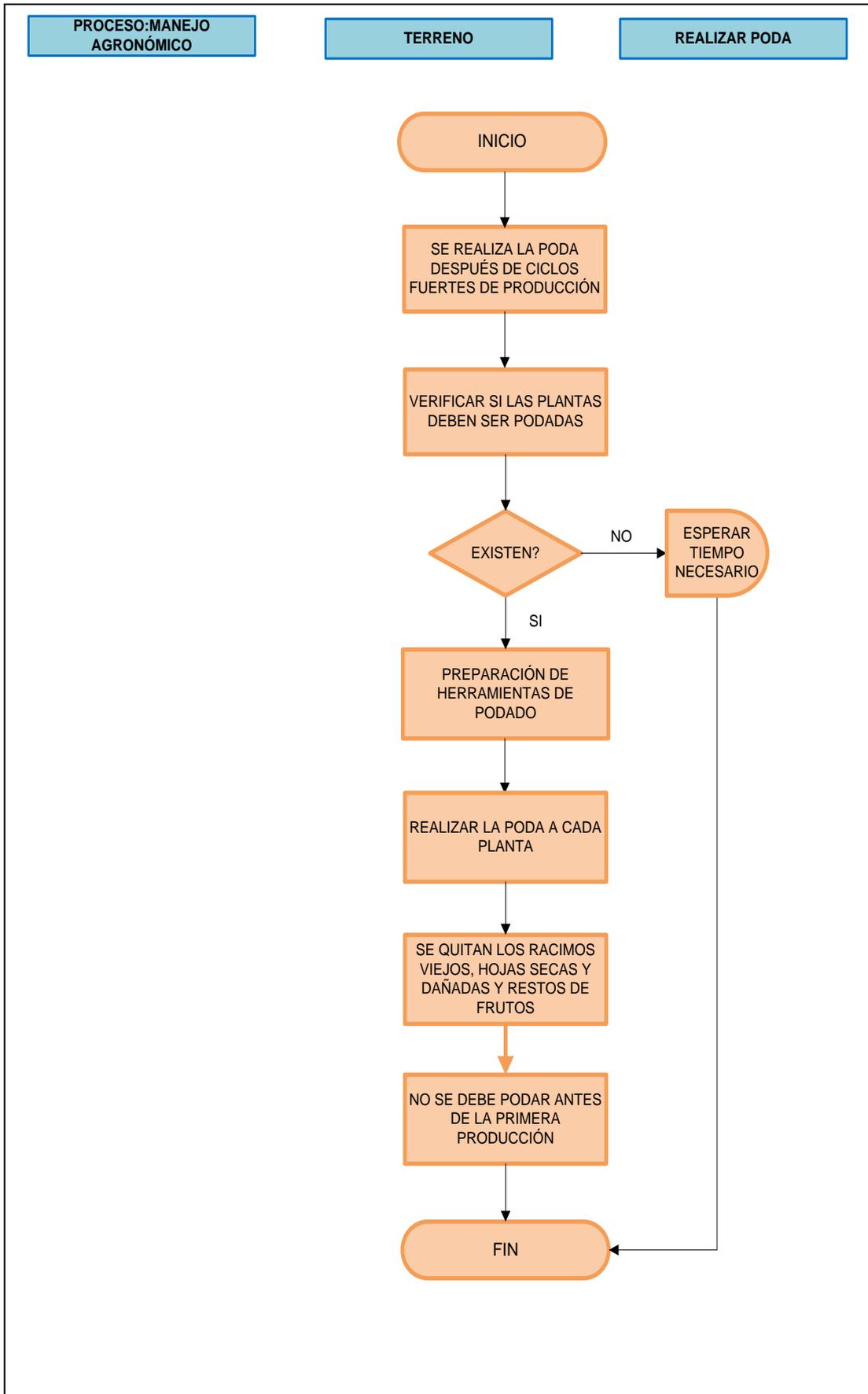


FUENTE: Consulta a Expertos (Ing. Agr. Rubén Chimarro)
ELABORACIÓN: La Autora

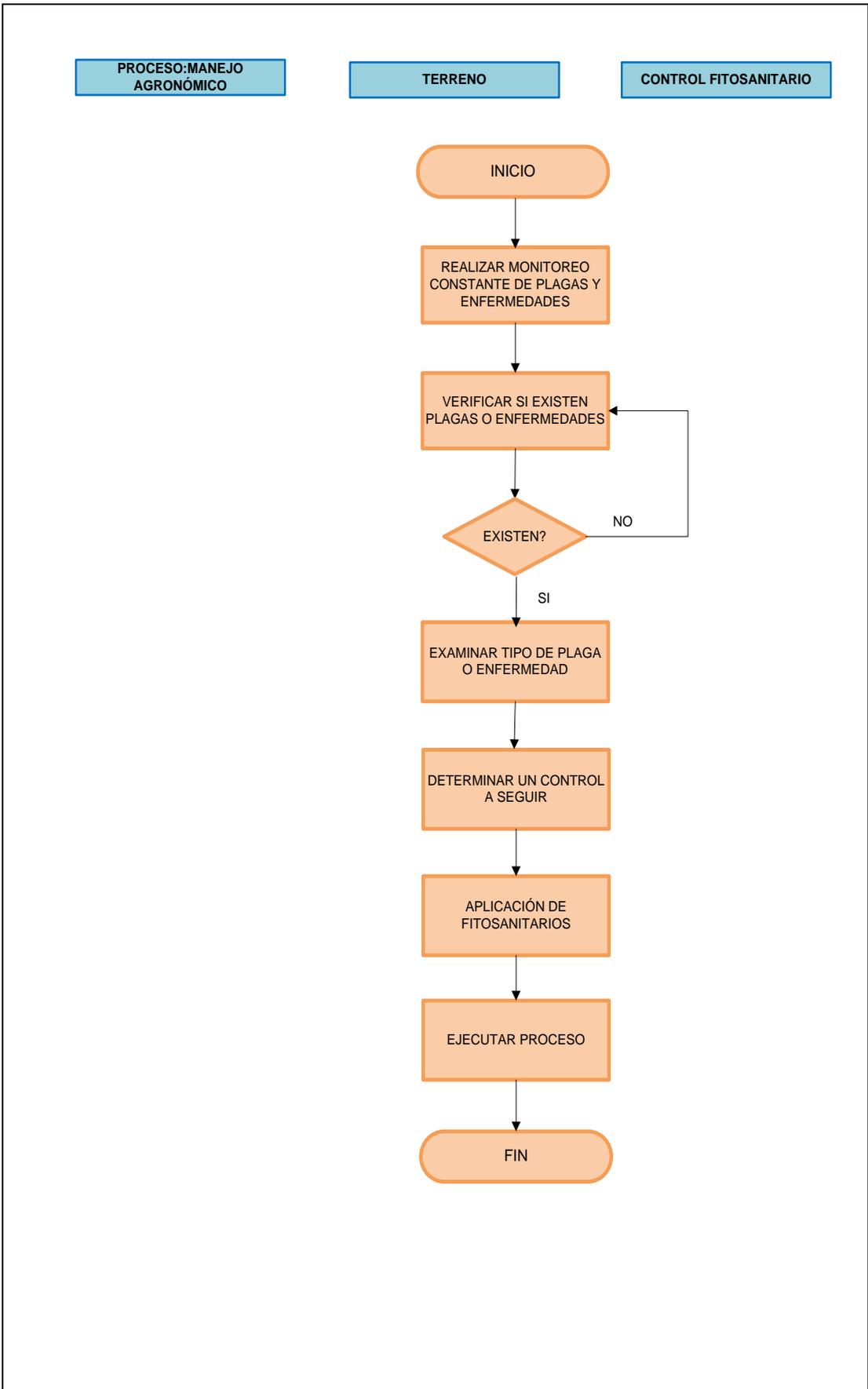


FUENTE: Consulta a Expertos (Ing. Agr. Rubén Chamarro)

ELABORACIÓN: La Autora



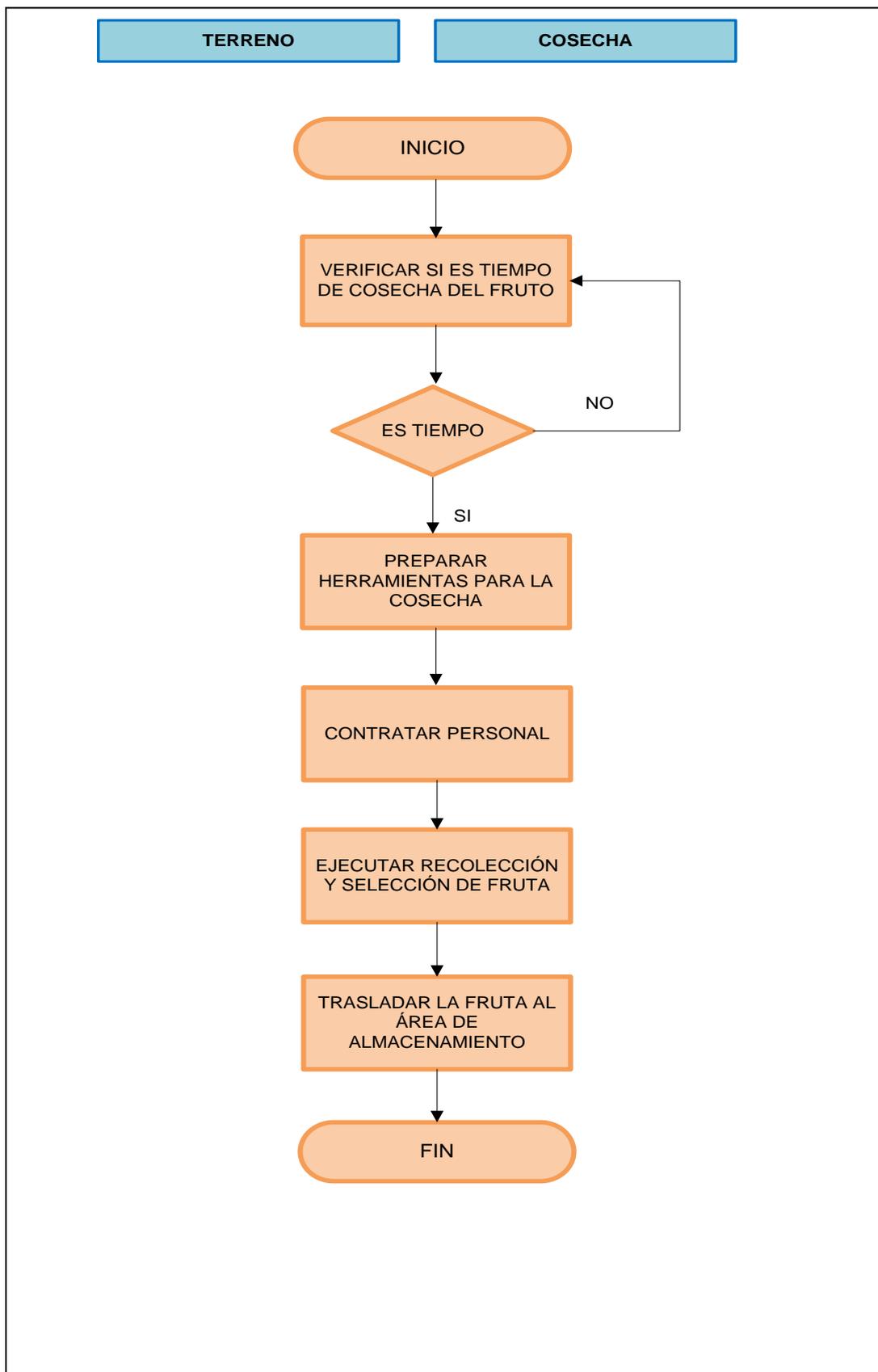
FUENTE: Consulta a Expertos (Ing. Agr. Rubén Chimarro)
 ELABORACIÓN: La Autora



FUENTE: Consulta a Expertos (Ing. Agr. Rubén Chimarro)

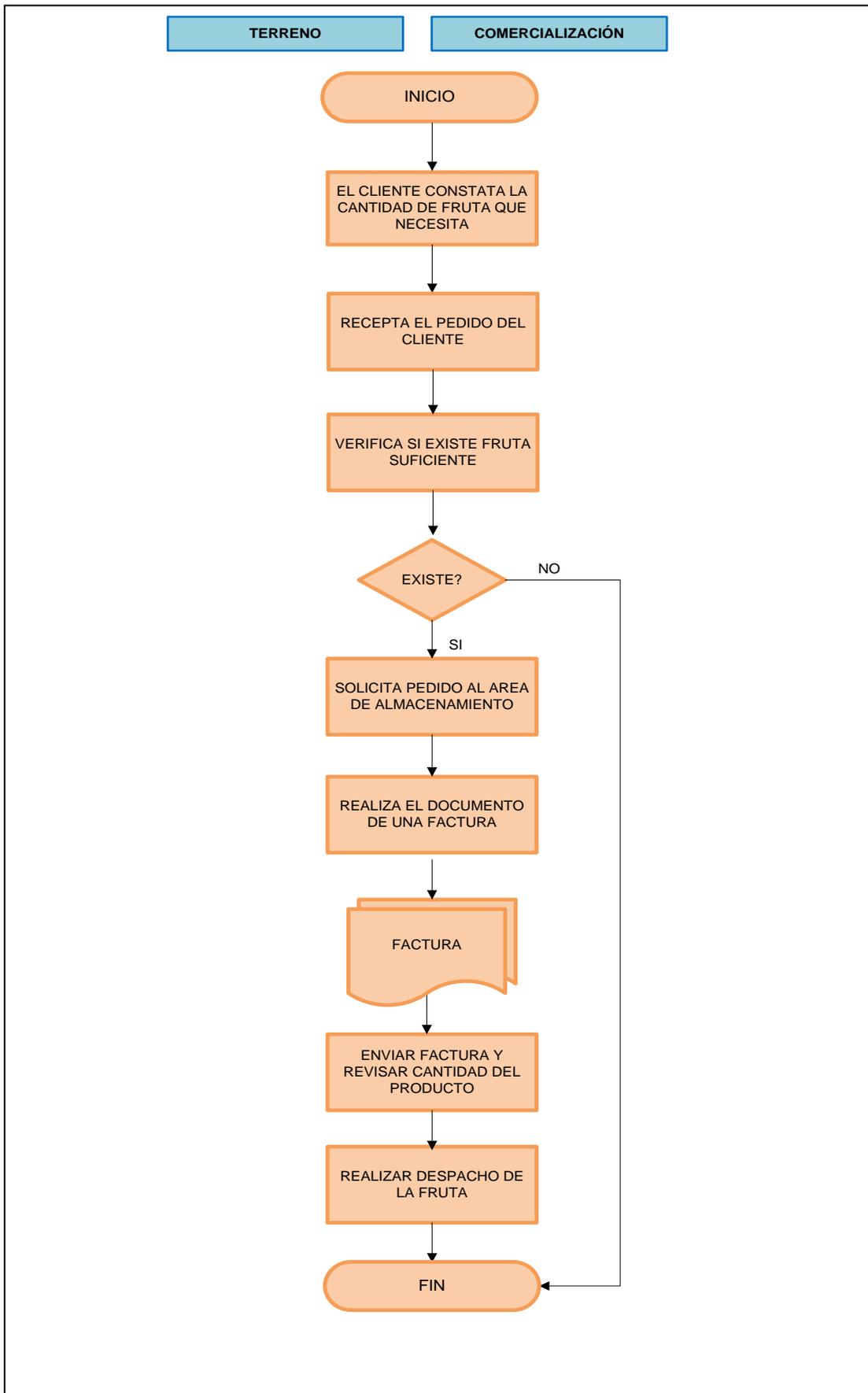
ELABORACIÓN: La Autora

4.6.3.2 FLUJOGRAMA DE LA FASE DE PRODUCCIÓN O CULTIVO.



FUENTE: Consulta a Expertos (Ing. Agr. Rubén Chimarro)

ELABORACIÓN: La Autora



FUENTE: Consulta a Expertos (Ing. Agr. Rubén Chamarro)
ELABORACIÓN: La Autora

4.7 DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN

Para la determinación del presupuesto de inversión se precisan los activos fijos, activos diferidos y el capital de trabajo que va a utilizar la microempresa Fresas San Pedro.

4.7.1 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

4.7.1.1 TERRENO

Para desarrollar el presente proyecto productivo se aportará como inversión propia 2 hectáreas de terreno, destinado al cultivo de fresa, además se requerirá de 180 m² de terreno para la construcción de diferentes áreas de trabajo; es decir se requerirá 20.180m² para la implantación del proyecto, el cual está valorado comercialmente cada Ha. en \$8.600,00; ya que está ubicado en una zona rural donde el avalúo catastral disminuye más su costo.

REQUERIMIENTO DE TERRENO

CUADRO N° 35

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Terreno para Cultivo y construcción	2 hectáreas + 180 m ²	8.600,00	17.200,00
TOTAL			17.200,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

4.7.1.2 EDIFICIO

La obra civil con la que cuenta actualmente es conforme se detalla en el cuadro N° 30, el área total es de 100m² cuyo monto asciende a \$10.720,00; valor comercial de acuerdo a investigaciones ejecutadas a profesionales de la construcción tanto a ingenieros como arquitectos, es necesario construir ésta edificación para el manejo administrativo y contable de la microempresa. Es importante investigar la inversión de la infraestructura para analizar los gastos que se a incurrir.

COSTOS DE LA INFRAESTRUCTURA CIVIL (\$)

CUADRO Nº 36

OBRA CIVIL	SUP. m ²	COSTO / U. m ²	VALOR TOTAL
Área administrativa	12	120,00	1.440,00
Selección y almacenamiento de fruta	25	120,00	3.000,00
Baterías sanitarias	11	120,00	1.320,00
Vivienda del cuidador	20	120,00	2.400,00
Reservorio de agua (m3)	32	80,00	2.560,00
TOTAL	100m²		10.720,00

FUENTE: Investigación Directa a un Arquitecto.

ELABORACIÓN: La Autora

4.7.1.3 VEHÍCULO

Para la distribución del producto a los diferentes centros de expendio, se aportará como inversión propia una camioneta Mazda 2.600 cuyo costo es de \$9.000 dólares.

VEHÍCULO

CUADRO Nº 37

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TOTAL
Camioneta color verde, marca Mazda 2600, año 2003	1	9.000,00
TOTAL		9.000,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

4.7.1.4 EQUIPO Y HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS.

Conforme a la tecnología del proceso, los equipos y herramientas agrícolas requeridas para la obtención de la fresa durante su fase agrícola se mencionan a continuación se detalla en el cuadro Nº 38.

Equipos que son tantos nacionales o extranjeros como la bomba de riego los cuales se los cotizaron en diferentes centros de expendio y se lo ha tomado como referencia para el presente proyecto los que tenían un menor valor.

Estos productos se los cotizó de acuerdo a los requerimientos del proyecto previa consulta a expertos y técnicos.

EQUIPOS Y HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS

CUADRO N° 38

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (\$)	PRECIO TOTAL
EQUIPOS			
Equipo de Riego (tubería- bomba)	1	1143,84	1.143,84
Bomba fumigadora 6.5 Hp Honda -100 m. Manguera alta presión- aspersores	1	430,00	430,00
Tijeras podadoras	2	6,00	12,00
Azadones	2	10,00	20,00
Rastrillos	2	3,00	6,00
Palas de mano	2	4,50	9,00
Mesa Cosechadora	3	17,39	52,17
Balanza de 20 kilos	2	20,00	40,00
TOTAL			1.713,01

FUENTE: Investigación Directa a Ferreterías Decoravid's, Distribuidora Agro Tierra Fértil, Ferretería Bolívar.

ELABORACIÓN: La Autora

4.7.1.5 MUEBLES Y ENSERES

Los muebles y enseres son muy importantes e indispensables para la microempresa ya que ayudan a ejecutar las actividades diarias de la misma, y gracias a ellas avanzará impresionantemente la UPA (Unidad de Producción Agrícola), los cuales se detallan a continuación:

MUEBLES Y ENSERES

CUADRO N° 39

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (\$)	PRECIO TOTAL (\$)
ADMINISTRACIÓN			
Escritorio	1	120,00	120,00
Sillas giratorias	1	26,00	26,00
Sillas fijas de visitas	4	10,00	40,00
Archivador metálico 2 gavetas	2	70,00	140,00
TOTAL			326,00

FUENTE: Investigación Directa en el Almacén "Línea Nueva Mobiliario".

ELABORACIÓN: La Autora

4.7.1.6 EQUIPO DE OFICINA

La unidad de producción para iniciar sus actividades requiere de equipo de oficina, entre los principales podemos mencionar:

EQUIPO DE OFICINA

CUADRO Nº 40

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (\$)	PRECIO TOTAL (\$)
Teléfono	1	50,00	50,00
Sumadora	1	60,00	60,00
TOTAL			110,00

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: La Autora

4.7.1.7 EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Se lo utilizará para actividades que realizará la microempresa.

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

CUADRO Nº 41

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (\$)	PRECIO TOTAL (\$)
Computador	1	780,00	780,00
Escáner multifunción Hp	1	70,00	70,00
TOTAL			850,00

FUENTE: Investigación Directa Provesum & Cía.
ELABORACIÓN: La Autora

4.7.1.8 EQUIPO DE SEGURIDAD

El equipo de seguridad está conformado por dos rubros indispensables que necesita la microempresa en caso de emergencia.

EQUIPO DE SEGURIDAD

CUADRO Nº 42

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (\$)	PRECIO TOTAL (\$)
Extintor 10 libras	2	65,00	130,00
Botiquín	1	60,00	60,00
TOTAL			190,00

FUENTE: Investigación Directa KIWI
ELABORACIÓN: La Autora

RESUMEN INVERSIÓN FIJA

CUADRO N° 43

CONCEPTO	VALOR
Terreno	17.200,00
Edificio	10.720,00
Vehículo	9.000,00
Equipos y Herramientas Agrícolas	1.713,01
Muebles y Enseres	326,00
Equipo de Oficina	110,00
Equipo de Computación	850,00
Equipo de Seguridad	190,00
TOTAL	40.109,01

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

4.7.2 INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS

Los Activos Diferidos son todos aquellos intangibles adquiridos para la puesta en marcha del proyecto y son sujetos de amortización.

4.7.2.1 GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Los gastos de constitución corresponden a los gastos legales que implica la conformación jurídica de la microempresa que se creará para operar el proyecto. Se estima que los costos aproximados necesarios para la puesta en marcha del proyecto alcanzarán un valor de \$ 700,00 dólares americanos.

ACTIVOS DIFERIDOS

CUADRO N° 44

CONCEPTO	VALOR (\$)
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	150,00
Patente Municipal	35,00
Permiso de Funcionamiento	100,00
Cuerpo de Bomberos	15,00
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	550,00
Elaboración del Proyecto	550,00
TOTAL	700,00

FUENTE: Investigación Directa en la Cámara Nacional de Microempresas (PYME)

ELABORACIÓN: La Autora

4.7.3 CAPITAL DE TRABAJO

Es el capital necesario para poner en marcha la microempresa, está proyectado para 3 meses capital con el que operará hasta que obtenga sus primeros ingresos, que será en el cuarto mes cuando empiece la fase de cosecha, la microempresa recibirá sus primeros pagos cada que entregue la cosecha, que en el caso de la fresa se trabaja con crédito mixto; es decir a crédito cuando hay un exceso de producción, al contado en el caso de que haya escasez de la fruta. La cosecha y distribución será los días lunes y sábado a los diversos intermediarios que soliciten el producto, lo cual detallamos en el siguiente cuadro.

RESUMEN DEL CAPITAL DE TRABAJO
CUADRO Nº 45

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR HASTA LOS TRES MESES	VALOR ANUAL
Materia Prima Directa	367,50	1.102,50	4.410,00
Mano de Obra directa	225,36	676,09	2.704,36
Costos Indirectos de Producción	275,74	827,23	3.308,92
Materia prima indirecta	243,74	731,23	2.924,92
Mano de obra indirecta	-	-	-
Otros gastos	32,00	96,00	384,00
Gastos de administración	713,64	2.140,93	8.563,72
Gastos sueldos de personal administrativo	646,44	1.939,32	7.757,28
Gasto suministros	8,40	25,21	100,83
Gasto materiales de aseo y limpieza	4,63	13,90	55,61
Gasto mantenimiento equipo de computación	4,17	12,50	50,00
Servicios Básicos	50,00	150,00	600,00
Gastos de Ventas	380,33	1.141,00	4.564,00
Sueldos en ventas	240,00	720,00	2.880,00
Publicidad	75,00	225,00	900,00
Combustible y mantenimiento	65,33	196,00	784,00
TOTAL	1.962,58	5.887,75	23.551,00

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: La Autora

4.7.4 INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

El proyecto tendrá una inversión total de \$46.696,76 dólares americanos, a continuación detallamos los rubros:

RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL

CUADRO N° 46

INVERSIÓN TOTAL (EXPRESADO EN DÓLARES)	
1. INVERSIÓN FIJA	40.109,01
Terreno	17.200,00
Edificio	10.720,00
Vehículo	9.000,00
Herramientas de producción	1.713,01
Muebles y Enseres	326,00
Equipo de Oficina	110,00
Equipo de seguridad	190,00
Equipo de Computación	850,00
2. INVERSIÓN DIFERIDA	700,00
Gastos de Constitución	700,00
3. CAPITAL DE TRABAJO	5.887,75
Materia prima directa	1.102,50
Mano de obra directa	676,09
Costos de producción	827,23
Gastos administrativos	2.140,93
Gastos ventas	1.141,00
INVERSIÓN TOTAL (1+2+3)	\$46.696,76

FUENTE: Presupuesto Técnico de Fresa

ELABORACION: La Autora

CAPÍTULO V

5 ESTUDIO FINANCIERO

5.1 DETERMINACIÓN DE INGRESOS

El presupuesto de ingresos se realizará de acuerdo a las ventas que realice la microempresa agrícola “Fresas San Pedro”. Las cuales se mercantilará con mercados mayoristas y minoristas del cantón Ibarra; que a su vez serán los encomendados de llevar la fruta hasta el consumidor final.

Considerando los pronósticos de producción y los precios de venta de los productos, que se producirá en el proyecto para la extensión de 1 Ha. se tendrá en el primer año \$ 31.706,35 USD y en el 2do año \$35.100,55 USD; mientras el 3er, 4to y 5to año la extensión será de 2 Has. , donde los ingresos irán aumentando progresivamente por concepto de producir fresa para la venta.

A continuación en el cuadro siguiente se presenta la proyección de la producción en libras de 1 y 2 Has:

PROYECCIÓN DE PRODUCCIÓN EN LIBRAS

CUADRO Nº 47

AÑO	1 Ha.		2 Has.		2 Has.
	1	2	3	4	5
PRODUCCIÓN PROYECTADA (LIBRAS)	85.925,06	92.858,59	171.850,13	185.717,19	171.850,13
PRODUCCION MERMA 10%	8.592,50	9.285,86	17.185,01	18.571,72	17.185,01
PRODUCCIÓN COMERCIAL	77.332,56	83.572,73	154.665,12	167.145,47	154.665,12

FUENTE: Datos obtenidos del Cuadro Nº 26 (Capacidad de Producción)

ELABORACIÓN: La Autora

La producción comercial representa el volumen de fruta que se estima vender, es decir, se redujo el 10% de desperdicio a la producción proyectada.

La producción tiene las siguientes características que son:

Producto para la venta	90% del total de la producción
Producto Dañado	10%

Dentro de las ventas presupuestadas para los siguientes cinco años se espera la siguiente generación de ingresos:

PROYECCIÓN DE INGRESOS POR VENTA DE FRESA

CUADRO N° 48

AÑO	1 Ha.		2 Has.		2 Has.
	1	2	3	4	5
PRODUCCIÓN PARA LA VENTA (LIBRAS)	77.332,56	83.572,73	154.665,12	167.145,47	154.665,12
PRECIO DE VENTA	0,41	0,42	0,43	0,44	0,45
INGRESO POR VENTAS (\$)	31.706,35	35.100,55	66.506,00	73.544,01	69.599,30

FUENTE: Datos obtenidos del Cuadro N° 26 (Capacidad de Producción)

ELABORACIÓN: La Autora

5.2 DETERMINACIÓN DE EGRESOS

Los egresos que Fresas San Pedro debe afrontar durante su vida útil, están basados en rubros como: materia prima directa, costo de personal, suministros, servicios y otros gastos; y demás costos que son necesarios para el funcionamiento el presente proyecto.

5.2.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Son los costos necesarios para transformar de forma o de fondo materiales en productos terminados o semielaborados utilizando fuerza de trabajo, maquinaria, equipo y otros. Está formado por la combinación de tres elementos que son:

5.2.1.1 MATERIA PRIMA DIRECTA

En la materia prima se hallan todos los bienes que tienen que ver directamente o forman parte del producto. La adquisición de la materia prima directa que se estima comprar son las plantas de fresa en los viveros “PIFO”, donde este vivero es reconocido a nivel nacional por su calidad, volúmenes, procesos agrícolas limpios y su entrega es en el tiempo previsto.

Para la realización del presente proyecto la inversión de las plantas de fresa se realiza cada 24 meses, tomando en cuenta que la vida útil de la planta es de 2 años, ya que el rendimiento de la producción así lo amerita. La materia prima directa para el segundo año cubre la producción de 83.572,73 libras, bajando sustancialmente su costo ya que se produce el ahorro de insumos como la preparación del suelo, el trasplante y desinfección del suelo.

Para el tercer año se invertirá en nuevas plantas de fresa tomando como punto importante que se aumenta 1 Ha más, es decir en total 2 hectáreas de las cuales en la 1ra iría la inversión, y en la 2da las plantas se obtendrá de la propia plantación que van a ser los hijuelos, que de igual manera el rendimiento es excelente, de esta manera minimizando un rubro de los costos de producción; en el 5to año el proceso será igual.

COSTO MATERIA PRIMA DIRECTA (Dólares)

CUADRO Nº 49

MATERIA PRIMA	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL (\$)		COSTO TOTAL (\$)		COSTO TOTAL (\$)
				1 Ha.		2 Has.		2 Has.
FRESA				AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Oso Grande	planta	73.500	0,06	4.410,00	-	4.410,00	-	4.410,00
TOTAL				4.410,00	-	4.410,00	-	4.410,00

FUENTE: Investigación a Experto Ing.Agron. Víctor García (MAGAP)
ELABORACIÓN: La Autora

5.2.1.2 MANO DE OBRA DIRECTA

Es la fuerza de trabajo que participa directamente en la transformación de los materiales en productos acabados ya que sea que intervenga manualmente o accionando máquinas. La mano de obra directa, es el recurso humano indispensable para la ejecución del trabajo dentro de la microempresa; es decir, son todas las personas que tienen relación directa con el proceso productivo.

Se realizará la contratación de un técnico en cultivos como es el caso de un Técnico Agrónomo, quien se encargará de efectuar la supervisión a los trabajadores y el control de calidad de toda la producción, de esta manera logrando resultados excelentes en el rendimiento de la producción. Además se necesitará la presencia de 52 jornaleros ocasionales, que se les pagará \$8,00 dólares diarios y estarán encomendados de ejecutar las labores pre culturales y culturales del cultivo de fresa, los cuales laborarán desde las 7 am. hasta las 4 pm.

La inversión por mano de obra directa se detalla en el siguiente cuadro:

**MOD REQUERIDA PARA EL PROYECTO
COSTO MANO DE OBRA DIRECTA (TÉCNICO AGRÓNOMO)
CUADRO N° 50**

M.O.I.		VALOR MENSUAL				
		1 Ha.		2 Has.		2 Has.
CARGO	N°	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Técnico Agrónomo	1	190,03	196,36	300,81	310,83	321,18
TOTAL		190,03	196,36	300,81	310,83	321,18

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

El Técnico Agrónomo se le paga por servicios profesionales por 2 visitas al mes, cada quince días por la suma de \$190,03 ctvs. de dólar.

COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA PROYECTADA

CUADRO N° 51

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y Salarios Servicios Profesionales	2.280,36	2.356,30	3.609,84	3.730,05	3.854,26
TOTAL	2.280,36	2.356,30	3.609,84	3.730,05	3.854,26

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

COSTO MANO DE OBRA DIRECTA (JORNALEROS)

CUADRO N° 52

MOD	CANTIDAD	COSTO DIARIO	TOTAL.
Jornales (1 Ha.)	53	8,00	424,00
Jornales (2 Has.)	106	8,00	848,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

COSTO MANO DE OBRA DIRECTA PROYECTADA

CUADRO N° 53

MOD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	1 Ha.		2 Has.		2 Has.
Jornales	424,00	438,12	848,00	876,24	848,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

La mano de obra directa se aumenta en el tercer año y quinto año porque la extensión del cultivo es 2 hectáreas, lo cual se aumentan jornaleros para que ejecuten más rápidamente sus labores productiva.

ACTIVIDADES DE LA MANO DE OBRA DIRECTA (1 Ha.)

CUADRO N° 54

ACTIVIDADES DE LA FASE AGRÍCOLA (Jornales Ocasionales)	CANTIDAD	COSTO DIARIO \$	COSTO TOTAL \$
Preparación de camas	4	8,00	32,00
Desinfección del suelo y abonadura del suelo	3	8,00	24,00
Tendido del equipo de riego	2	8,00	16,00
Desinfección de plantas y trasplante	10	8,00	80,00
Acolchado de camas	3	8,00	24,00
Fertilización Foliar	1	8,00	8,00
Fertilización Orgánica	2	8,00	16,00
Labores Culturales (deshierbe y podas)	6	8,00	48,00
Control de plagas y enfermedades	12	8,00	96,00
Cosecha manual	6	8,00	48,00
Selección y clasificación	2	8,00	16,00
Comercialización	2	8,00	16,00
TOTAL	53	96,00	424,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

ACTIVIDADES DE LA MANO DE OBRA DIRECTA (2 Has.)

CUADRO N° 55

ACTIVIDADES DE LA FASE AGRÍCOLA (Jornales Ocasionales)	CANTIDAD	COSTO DIARIO \$	COSTO TOTAL \$
Preparación de camas	8	8,00	64,00
Desinfección del suelo y abonadura del suelo	6	8,00	48,00
Tendido del equipo de riego	4	8,00	32,00
Desinfección de plantas y trasplante	20	8,00	160,00
Acolchado de camas	6	8,00	48,00
Fertilización Foliar	2	8,00	16,00
Fertilización Orgánica	4	8,00	32,00
Labores Culturales (deshierbe y podas)	12	8,00	96,00
Control de plagas y enfermedades	24	8,00	192,00
Cosecha manual	12	8,00	96,00
Selección y clasificación	4	8,00	32,00
Comercialización	4	8,00	32,00
TOTAL	106	96,00	848,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.1.3 COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN

Constituyen todos los elementos adicionales necesarios para la elaboración de un producto como agua, luz y otros costos indirectos, todos estos costos junto con los materiales indirectos constituyen el tercer elemento del costo de producción.

Para establecer los costos indirectos de producción en los años futuros, se consideró de acuerdo al índice de inflación del año 2010 a una tasa del 3,33%.

➤ MATERIA PRIMA INDIRECTA

La materia prima indirecta para el proyecto se refiere a los materiales indirectos que son: gavetas, baldes de plástico, plástico acolchado negro para proteger las plantas de enfermedades, mascarillas y guantes; además cuentan los insumos que son parte importante para la subsistencia del cultivo de fresa.

MATERIALES PARA ESTABLECIMIENTO Y MANEJO DEL CULTIVO

CUADRO N° 56

CONCEPTO	UNIDAD	Q.	COSTO UNITARIO (\$)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
				1 Ha.	2 Has.	2 Has.		
Gavetas	Gaveta	40	1,00	40,00	-	-	-	-
Baldes	Balde 28lbs.	120	2,00	240,00	-	-	-	-
Plástico acolchado 500 m.t.s. x 1,00 mts. X cal 3.5	Rollos (Mts)	2	168,15	336,30	-	672,60	-	672,60
Mascarilla		45	0,40	18,00	18,60	19,22	19,86	20,52
Guantes		45	0,05	2,25	2,32	2,40	2,48	2,57
TOTAL				636,55	20,92	694,22	22,34	695,69

FUENTE: Investigación a Expertos de Cultivos (Ing.Agron. Rubén Chimarro)

ELABORACIÓN: La Autora

INSUMOS PARA LAS ETAPAS DE ESTABLECIMIENTO DEL CULTIVO Y PRODUCCIÓN

CUADRO N° 57

COSTO DE PRODUCCION DE UNA HECTAREA DE FRUTILLA				
ACTIVIDAD	UNIDAD DE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
	MEDIDA		DOLARES	DOLARES
1. FERTILIZACION				1932,35
ABONADURA CON HUMUS	Kilos	3.000	0,10	300,00
ABONAZA	Saco 50 Kilos	100	6,00	600,00
NITRATO DE POTASIO	Saco 50 Kilos	3	40,00	120,00
BIOESTIMULANTE KELPAC	Litro	3	8,50	25,50
ACIDOS HUMICOS NEKTAR PLUS	Litro	3	8,30	24,90
CARBONATAO DE CALCIO	Saco 50 Kilos	200	4,00	800,00
PUDRICION DE RAIZ TACHIGAREN (Phytiunsp.)	Litro	1	61,95	61,95
2. CONTROLES FITOSANITARIOS				356,02
FUNGICIDA BRAVO 500	Frasco 500 cc	12	5,50	66,00
TILT	Frasco 100 cc.	8	3,20	25,60
FUNGICIDA BENOMIL	Funda 100 Gr.	18	2,35	42,30
FUNGICIDA ANTRACOL	Funda 500 Gr.	12	5,55	66,60
INSECTICIDA LORSBAN	Frasco LITR cc	4	11,60	46,40
BIOESTIMULANTE FOLIAR BIONERGIA	Frasco LITR	4	6,40	25,60
MORE BROTAION DE FLOR	Frasco 100 cc.	8	4,50	36,00
FERTILIZANTE NEKTAR RAIZ	Litro	4	4,98	19,92
FERTILIZANTE GROSS 2000 K	Litro	4	6,90	27,60
TOTAL				2.288,37

FUENTE: Investigación a Experto de Cultivos (Ing.Agron. Rubén Chimarro)

ELABORACIÓN: La Autora

Las etiquetas serán incorporadas al producto en una segunda fase, es decir, más adelante cuando la microempresa tenga las suficientes utilidades y abra su mercado en los grandes centros de distribución externos o internos como Supermaxi, Akí, E I Ofertón, ya que para llegar a estas empresas se deben cumplir requisitos como empaquetado, calidad del producto, volúmenes y su pago es a fin de mes, por lo que se requiere de capital muerto.

➤ **OTROS COSTOS INDIRECTOS**

En otros costos indirectos interviene el personal que llevará a cabo la preparación del suelo.

DETERMINACIÓN PARA LA PREPARACIÓN DEL SUELO

CUADRO N° 58

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO	TOTAL 1 Ha.	TOTAL 2 Has.
Tractor (arada)	Hora	2	20	40,00	80,00
Tractor (rastrada)	Hora	2	20	40,00	80,00
Análisis completo del suelo	Análisis	2	21	42,00	84,00
Análisis foliar	Análisis	1	17	17,00	34,00
TOTAL ANUAL				139,00	278,00

FUENTE: Investigación a Experto de Cultivos (Ing.Agron. Rubén Chimarro)

ELABORACIÓN: La Autora

La preparación del suelo se lo realizará cada 2 años porque se trasplanta nuevas plantas, tomando en cuenta que en el primer ciclo de producción es 1 Ha.; mientras el segundo ciclo (tercer año) la producción se extenderá a 2 Has., lo que quiere decir que el valor total será de \$ 278,00 y en el tercer ciclo (quinto año) su valor será el mismo del anterior porque permanece las mismas Has.

Además como otros costos indirectos son los diversos gastos generales que realizará la microempresa Fresas San Pedro en lo que se refiere a servicios básicos.

SERVICIOS BÁSICOS

CUADRO N° 59

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL (\$)	VALOR ANUAL (\$)
Energía Eléctrica	6,67	80,00
Agua de riego	9,60	115,00
Agua Potable	4,17	50,00
TOTAL	20,44	245,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

RESUMEN DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN (\$)

CUADRO N° 60

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	1 Ha.	2 Has.	2 Has.	2 Has.	2 Has.
MATERIALES INDIRECTOS	2.924,92	2.385,50	5.270,96	4.751,49	5.272,43
Materiales para establecimiento y manejo del cultivo (anexo)	636,55	20,92	694,22	22,34	695,69
Insumos	2.288,37	2.364,57	4.576,74	4.729,15	4.576,74
MANO DE OBRA INDIRECTA	-	-	-	-	-
OTROS COSTOS INDIRECTOS	384,00	249,33	646,80	373,42	656,20
Preparación del Suelo	139,00	-	278,00	-	278,00
Energía Eléctrica	80,00	82,66	85,42	88,26	91,20
Agua de riego	115,00	115,00	230,00	230,00	230,00
Agua potable	50,00	51,67	53,39	55,16	57,00
OTROS GASTOS	190,30	190,30	190,30	190,30	190,30
Depreciación Herramientas (anexo)	171,30	171,30	171,30	171,30	171,30
Depreciación equipo de seguridad (anexo)	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00
TOTAL	3.499,22	2.825,13	6.108,06	5.315,21	6.118,93

ELABORACIÓN: La Autora

RESUMEN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN

CUADRO N° 61

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	1 Ha.	2 Has.	2 Has.	2 Has.	2 Has.
Materia Prima Directa	4.410,00	-	4.410,00	-	4.410,00
Mano de Obra Directa	2.704,36	2.794,42	4.457,84	4.606,29	4.702,26
Costos Indirectos de Producción	3.499,22	2.825,13	6.108,06	5.315,21	6.118,93

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los Gastos Administrativos son aquellos egresos incurridos en actividades de planificación, organización, dirección, control y evaluación de la microempresa.

Además incluyen sueldos y salarios, suministros de oficina, mantenimiento, servicios básicos, entre otras.

La proyección de los gastos administrativos tendrá un incremento anual del 3,33%; de acuerdo a la tasa de inflación al 2010.

5.2.2.1 SUELDOS ADMINISTRATIVOS

Los sueldos administrativos son los salarios del personal administrativo, el cual tendrá a su cargo la dirección de la microempresa en las áreas administrativa, financiera y contable.

Cubre la necesidad inmediata de contar con el tipo de personal calificado y adecuado para la nueva microempresa.

A continuación se detalla el sueldo mensual proyectado para 5 años. Para este presupuesto se considera una tasa de inflación del 3.33%.

SUELDOS Y SALARIOS MENSUAL DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO CUADRO N° 62

PERSONAL	CANTIDAD	COSTO MENSUAL				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	1	300,00	309,99	320,31	330,98	342,00
TOTAL		300,00	309,99	320,31	330,98	342,00

FUENTE: Consulta a experto (Ing. en Contabilidad)

ELABORACIÓN: La Autora

CUADRO N° 63

PERSONAL	CANTIDAD	COSTO MENSUAL				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Auxiliar Contable (3 veces x semana)	1	240,00	247,99	256,25	264,78	273,60
TOTAL		240,00	247,99	256,25	264,78	273,60

FUENTE: Consulta a experto (Ing. en Contabilidad)

ELABORACIÓN: La Autora

A la Auxiliar Contable se le paga por servicios profesionales trabajará 3 días a la semana por la suma de \$240,00.

DETERMINACIÓN DEL COSTO DEL ÁREA ADMINISTRATIVA (GERENTE)

CUADRO N° 64

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Básico Unificado	3.600,00	3.719,88	3843,75	3.971,75	4.104,01
Aporte Patronal	437,40	451,97	467,02	482,57	498,64
Fondos de Reserva	299,88	309,88	320,18	330,85	341,86
Décimo Tercer Sueldo	300,00	309,99	320,31	330,97	342,00
Décimo Cuarto Sueldo	240,00	247,99	256,25	264,78	273,60
TOTAL	4.877,28	5.039,70	5.207,52	5.380,92	5.560,11

FUENTE: Consulta a experto (Ing. en Contabilidad)

ELABORACIÓN: La Autora

(AUXILIAR CONTABLE)

CUADRO N° 65

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y Salarios Servicios Profesionales	2.880,00	2.975,90	3.075,00	3.177,40	3.283,21
TOTAL	2.880,00	2.975,90	3.075,00	3.177,40	3.283,21

FUENTE: Consulta a experto (Ing. en Contabilidad)

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.2.2 SUMINISTROS DE OFICINA

CUADRO Nº 66

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Resma de papel boom 500 hojas	Unidad	4	3,80	15,20
Esferos	Unidad	5	0,25	1,25
Corrector líquido	Unidad	1	1,20	1,20
Lápices	Unidad	3	0,25	0,75
Borradores	Unidad	3	0,15	0,45
Sobres blanco	Unidad	15	0,10	1,50
Carpetas de cartón	Unidad	10	0,30	3,00
Saca grapas	Unidad	2	1,00	2,00
Papel Carbón	Lámina	5	0,10	0,50
Grapadora	Unidad	3	2,00	6,00
Grapas	Caja	1	0,50	0,50
Perforadora	Unidad	2	1,24	2,48
Sellos Automáticos	Unidad	2	15,00	30,00
Clips estándar	Caja	4	0,25	1,00
Carpetas archivadoras	Unidad	5	3,00	15,00
Basureros plásticos	Unidad	2	2,00	4,00
Facturas	Ciento	1		8,00
Notas de Venta	Ciento	1		8,00
TOTAL ANUAL				100,83

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.2.3 MATERIALES DE ASEO Y LIMPIEZA

CUADRO Nº 67

ARTÍCULOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	TOTAL ANUAL (\$)
ÚTILES DE ASEO PERSONAL			
Papel higiénico Jumbo 200 m	10	2,00	20,00
Jabón de manos	6	0,30	1,80
ÚTILES DE LIMPIEZA DE PISOS			
Escobas	3	1,50	4,50
Palas de plástico	3	1,40	4,20
Trapeadores	3	1,75	5,25
Detergente 4 kg.	3	4,42	13,26
Desinfectantes (cloro 3800 cc)	3	2,20	6,60
TOTAL ANUAL			55,61

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.2.4 SERVICIOS BÁSICOS DEL ÁREA ADMINISTRATIVA

CUADRO N° 68

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL (\$)	VALOR ANUAL (\$)
Energía Eléctrica	22,00	264,00
Servicio Telefónico	20,00	240,00
Agua Potable	8,00	96,00
TOTAL	50,00	600,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.2.5 MANTENIMIENTO EQUIPO DE COMPUTACIÓN

CUADRO N° 69

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL (\$)
Servicio Técnico de equipo de computación	50,00
TOTAL	50,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

CUADRO N° 70

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos sueldos	7.757,28	8.015,60	8.282,52	8.558,32	8.843,32
Suministros de oficina	100,83	104,19	107,66	111,24	114,95
Materiales de aseo y limpieza	55,61	57,46	59,38	61,35	63,40
Gasto mantenimiento de equipo de computación	50,00	51,67	53,39	55,16	57,00
Gastos servicios básicos	600,00	619,98	640,63	661,96	684,00
TOTAL	8.563,72	8.848,90	9.143,58	9.448,04	9.762,67

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.3 GASTOS DE VENTA

Son todos los desembolsos producidos por la ejecución de la función de ventas, estos gastos de ventas corresponden a sueldos en ventas, publicidad y combustible, se considera un incremento del 3,33% de la inflación al 2010.

5.2.3.1 SUELDO EN VENTAS

SUELDOS Y SALARIOS MENSUAL DEL PERSONAL DE VENTAS

CUADRO Nº 71

PERSONAL	CANTIDAD	COSTO MENSUAL				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Vendedor-Distribuidor (3 veces por semana)	1	240,00	247,99	256,25	264,78	273,60
TOTAL		240,00	247,99	256,25	264,78	273,60

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

DETERMINACIÓN DEL COSTO DEL ÁREA VENTAS PROYECTADO

CUADRO Nº 72

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y Salarios Servicios Profesionales	2.880,00	2.975,90	3.075,00	3.177,40	3.283,21
TOTAL	2.880,00	2.975,90	3.075,00	3.177,40	3.283,21

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

En el caso de las remuneraciones del vendedor – distribuidor se lo contrata 3 veces por semana, se le paga \$ 240,00 por servicios profesionales.

5.2.3.2 GASTO PUBLICIDAD

CUADRO Nº 73

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL (\$)	VALOR ANUAL (\$)
Publicidad radial	70,00	840,00
Hojas Volantes (250 impresiones)	5,00	60,00
TOTAL		900,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.3.3 COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO

CUADRO N° 74

DESCRIPCIÓN	TIEMPO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR ANUAL (\$)
Llantas	Anual	4	95,00	380,00
Mantenimiento	Trimestral	4	41,00	164,00
Gasolina	semanal por viaje	48	5,00	240,00
TOTAL				784,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

RESUMEN DE GASTOS DE VENTA

CUADRO N° 75

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Sueldos	2.880,00	2.975,90	3.075,00	3.177,40	3.283,21
Gasto Combustible y Manten.	784,00	810,11	837,08	864,96	893,76
Gasto Publicidad	900,00	929,97	960,94	992,94	1.026,00
TOTAL	4.564,00	4.715,98	4.873,02	5.035,30	5.202,97

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.4 NECESIDAD DE CAPITAL

Para que la microempresa entre en funcionamiento se requiere de un capital \$46.696,76; de los cuales el 79% se financiará con recursos propios de los socios que cubre la inversión fija y diferida, esto es de \$36.696,76 y el 21% restante se financiará con recursos externos mediante un préstamo bancario de \$10.000,00 al Banco Nacional de Fomento de la Ciudad de Ibarra cuya entidad financiera apoya a las microempresas productivas. A continuación se detalla el financiamiento del proyecto:

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

CUADRO N° 76

INVERSIÓN TOTAL	MONTO (\$)	PORCENTAJE
Capital Propio	36.696,76	79%
Inversión Financiada	10.000,00	21%
TOTAL DE LA INVERSIÓN	46.696,76	100%

FUENTE: Presupuesto de Inversión

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.4.1 GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros vienen a ser los interesados que se deben abonar a la fuente de crédito, por el préstamo a una tasa de interés fijada por la entidad financiera. La amortización de la deuda es de \$10.000,00 mediante pagos semestrales.

5.2.4.2 AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

La microempresa necesita de un crédito de \$ 10.000,00; el cual se lo solicitará al Banco Nacional de Fomento, la deuda se realizará mediante pagos semestrales de capital e intereses a partir del primer año, a una tasa de interés anual del 12%, pero como es semestral la tasa es del 6%, este préstamo se lo ejecutará a 5 años plazo.

TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA
CUADRO Nº 77

INSTITUCIÓN FINANCIERA: BANCO NACIONAL DE FOMENTO	
MONTO:	10.000,00
TASA:	12%
PLAZO:	5 AÑOS
GRACIA:	0 AÑOS
MONEDA:	DÓLARES
AMORTIZACIÓN	SEMESTRAL
NÚMERO DE PERÍODOS:	10 SEMESTRES

PERÍODOS	SALDO. INS.	CUOTA DE CAPITAL	INTERÉS	CUOTA
0	10.000,00			
1	9.000,00	1.000,00	600,00	1.600,00
2	8.000,00	1.000,00	540,00	1.540,00
3	7.000,00	1.000,00	480,00	1.480,00
4	6.000,00	1.000,00	420,00	1.420,00
5	5.000,00	1.000,00	360,00	1.360,00
6	4.000,00	1.000,00	300,00	1.300,00
7	3.000,00	1.000,00	240,00	1.240,00
8	2.000,00	1.000,00	180,00	1.180,00
9	1.000,00	1.000,00	120,00	1.120,00
10	-	1.000,00	60,00	1.060,00

FUENTE: Banco Nacional de Fomento
ELABORACIÓN: La Autora

5.2.4.3 PAGO DE INTERESES

Los intereses bancarios a pagar por el préstamo que se va a solicitar, el valor del interés que se tiene que cancelar es de \$1.140,00 del primer año. A continuación se detalla los intereses de los próximos años.

PAGO DE INTERESES

CUADRO N° 78

INTERESES FINANCIEROS						
AÑO	1	2	3	4	5	TOTAL
Interés \$	1.140,00	900,00	660,00	420,00	180,00	3.300,00

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.5 DEPRECIACIONES

La depreciación consiste en que los activos fijos de la microempresa pierden su valor por el uso o por la obsolescencia disminuyendo su potencial de servicio, además es un proceso de asignar a gasto el costo de un activo de planta o activo fijo durante el período en que se usa el activo. Los porcentajes de depreciación están sujetos a la Ley de Régimen Tributario Interno, los cuales se detallan a continuación:

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

CUADRO N° 79

ACTIVO FIJO	VALOR	PORCENTAJE	VIDA UTIL	CUOTA DEPRECIACION
PRODUCCION				
Herramientas de producción	1.713,01	10%	10 años	171,30
Equipo de seguridad	190,00	10%	10 años	19,00
SUB TOTAL				190,30
ADMINISTRACION				
Muebles y Enseres	326,00	10%	10 años	32,60
Equipos de Oficina	110,00	10%	10 años	11,00
Equipos de computación	850,00	33,3%	3 años	283,33
Edificio	10.720,00	5%	20 años	536,00
SUB TOTAL				862,93
VENTAS				
Vehículo	9.000,00	20%	5 años	1.800,00
SUBTOTAL				1.800,00
TOTAL	22.909,01			2.853,23

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

PROYECCIÓN DE LA DEPRECIACIÓN

CUADRO N° 80

ACTIVO FIJO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRODUCCION					
Herramientas de producción	171,30	171,30	171,30	171,30	171,30
Equipo de seguridad	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00
SUB TOTAL	190,30	190,30	190,30	190,30	190,30
ADMINISTRACION					
Muebles y Enseres	32,60	32,60	32,60	32,60	32,60
Equipos de Oficina	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00
Equipos de computación	283,33	283,33	283,33	-	-
Edificio	536,00	536,00	536,00	536,00	536,00
SUB TOTAL	862,93	862,93	862,93	579,60	579,60
VENTAS					
Vehículo	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
SUBTOTAL	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
TOTAL	2.853,23	2.853,23	2.853,23	2.569,90	2.569,90

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.6 AMORTIZACIONES

La microempresa para constituirse legalmente realiza una serie de egresos o gastos denominados de organización y constitución, los mismos que por su elevado valor pueden ser amortizados en 5 años.

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS

CUADRO N° 81

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Estudio de factibilidad	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00
Gastos de constitución	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
TOTAL	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00
AMORTIZACIÓN ANUAL (20%)	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

PRESUPUESTO DE EGRESOS

CUADRO N° 82

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS DIRECTOS	7.114,36	2.794,42	8.867,84	4.606,29	9.112,26
Materia prima directa	4.410,00	-	4.410,00	-	4.410,00
Mano de obra directa	2.704,36	2.794,42	4.457,84	4.606,29	4.702,26
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN	3.499,22	2.825,13	6.108,06	5.315,21	6.118,93
Materia Prima Indirecta	2.924,92	2.385,50	5.270,96	4.751,49	5.272,43
Mano de obra indirecta	-	-	-	-	-
Otros Costos Indirectos	384,00	249,33	646,80	373,42	656,20
Depreciación	190,30	190,30	190,30	190,30	190,30
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	9.566,65	9.851,83	10.146,49	10.167,64	10.482,26
Sueldos y salarios administrativos	7.757,28	8.015,60	8.282,52	8.558,32	8.843,32
Suministros de oficina	100,83	104,19	107,66	111,24	114,95
Materiales de aseo y limpieza	55,61	57,46	59,38	61,35	63,40
Servicios básicos	600,00	619,98	640,63	661,96	684,00
Mantenimiento de equipo de cómputo	50,00	51,67	53,39	55,16	57,00
Depreciación	862,93	862,93	862,93	579,60	579,60
Amortización	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00
GASTOS DE VENTA	6.364,00	6.515,98	6.673,02	6.835,30	7.002,97
Sueldos ventas	2.880,00	2.975,90	3.075,00	3.177,40	3.283,21
Gasto Combustible y Mantenimiento	784,00	810,11	837,08	864,96	893,76
Gasto Publicidad	900,00	929,97	960,94	992,94	1.026,00
Depreciación	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
GASTOS FINANCIEROS	1.140,00	900,00	660,00	420,00	180,00
Intereses	1.140,00	900,00	660,00	420,00	180,00
TOTAL COSTOS Y GASTOS	27.684,23	22.887,35	32.455,42	27.344,43	32.896,42

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

5.3 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

Tiene como objetivo principal conocer la situación económica y financiera de la microempresa al término de un período contable o ejercicio económico.

5.3.1 BALANCE GENERAL

El Balance General proforma presenta la situación financiera y económica de la microempresa, de manera estimada registrando las fuentes de capital y de inversión en activos, así como su composición y estructura de los recursos, la deuda a largo plazo y el patrimonio al iniciar las actividades económicas.

BALANCE GENERAL CUADRO Nº 83

BALANCE GENERAL PROYECTADO BALANCE INICIAL AÑO 0			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE	5.887,75	PASIVO LARGO PLAZO	10.000,00
Caja-Bancos	5.887,76	Préstamo bancario	10.000,00
ACTIVO FIJO	40.109,01		
Terreno	17.200,00		
Edificio	10.720,00		
Vehículo	9.000,00		
Herramientas		TOTAL PASIVO	10.000,00
Producción	1.713,01	PATRIMONIO	36.696,76
Muebles y Enseres	326,00	Aporte /Capital	36.696,76
Equipos de oficina	110,00	TOTAL PATRIMONIO	36.696,76
Equipos de Computación	850,00		
Equipos de seguridad	190,00		
ACTIVO DIFERIDO	700,00		
Gastos Constitución	700,00		
TOTAL ACTIVO	<u>46.696,76</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>46.696,76</u>

ELABORACIÓN: La Autora

5.3.2 ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultados muestra un resumen de los hechos significativos, que causaron un aumento o disminución en el patrimonio de la microempresa Fresas San Pedro, durante un período determinado.

Cuando se trata del Estado de Resultados Proyectado, este se sustenta en estimaciones de ingresos, costos y gastos que elaborado permitirá definir la utilidad o pérdida de la microempresa.

El siguiente cuadro se presenta todos los ingresos y gastos que tendrá el proyecto durante el período de análisis 2011- 2015; según este informe preliminar las utilidades netas durante el primer año de ejecución serán de \$2.564,10 dólares, en el segundo año \$7.785,92 dólares, tiene un aumento ya que los costos directos por insumos como preparación del suelo, desinfección del suelo, trasplante, acolchado disminuyen. Del tercer al quinto año (segundo y tercer ciclo) se aumenta otra hectárea por lo tanto las utilidades siguen una tendencia positiva.

En conclusión se puede apreciar que los cinco períodos proyectados presentan utilidades, generadas de la actividad operativa de la microempresa, lo que ayuda al autofinanciamiento de la misma. Hay que tomar en cuenta que en el análisis del estado de pérdidas no se considera el valor de la inversión, análisis que se completará posteriormente con la elaboración del flujo de caja.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

CUADRO Nº 84

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso por Ventas Netas	31.706,35	35.100,55	66.506,00	73.544,01	69.599,30
(-) Costo de Producción	10.613,58	5.619,54	14.975,90	9.921,50	15.231,18
(=) Utilidad Bruta Proyectada	21.092,77	29.481,01	51.530,10	63.622,51	54.368,12
(-) Gastos Administrativos	9.566,65	9.851,83	10.146,49	10.167,64	10.482,26
(-) Gastos de Ventas	6.364,00	6.515,98	6.673,02	6.835,30	7.002,97
(=) Utilidad Operativa Proyectada	5.162,11	13.113,20	34.710,58	46.619,57	36.882,89
(-) Pago de intereses	1.140,00	900,00	660,00	420,00	180,00
(=) Utilidad Antes 15% Trabajadores	4.022,11	12.213,20	34.050,58	46.199,57	36.702,89
(-) 15% Participación Trabajadores	603,32	1.831,98	5.107,59	6.929,94	5.505,43
(=) Utilidad Antes de Pago de Impuesto	3.418,80	10.381,22	28.942,99	39.269,64	31.197,45
(-) 25% Impuesto a la renta	854,70	2.595,31	7.235,75	9.817,41	7.799,36
(=) UTILIDAD NETA PROYECTADA	2.564,10	7.785,92	21.707,24	29.452,23	23.398,09

ELABORACIÓN: La Autora

5.3.3 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja se centra en estimaciones de entrada y salida de efectivo bajo dos criterios cuanto y cuando. Las entradas de efectivo pueden provenir de fuentes diferentes de los ingresos facturados por la microempresa. En el proyecto se presenta un flujo de caja positivo en el primer año \$4.417,33; ya que es un producto agrícola de ciclo corto, para el segundo año crece \$9.639,15.

En el siguiente ciclo los ingresos se mantienen con una tendencia ascendente porque las ventas aumentan y la extensión del terreno favorece aceptablemente. Los flujos positivos que presenta el proyecto son suficientes para cubrir la nueva inversión y al mismo tiempo cancelar las obligaciones financieras tanto en intereses como en cuota de capital.

FLUJO DE CAJA CON PROTECCIÓN
CUADRO N° 85

FLUJO DE CAJA CON PROTECCIÓN						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN	- 46696,76					
FUENTE DE INGRESOS						
Utilidad Neta Proyectada		2.564,10	7.785,92	21.707,24	29.452,23	23.398,09
Depreciación Activos Fijos		2.853,23	2.853,23	2.853,23	2.569,90	2.569,90
Reinversión		-	-	-	-	-
Valor de Rescate						9.209,51
TOTAL INGRESOS		5.417,33	10.639,15	24.560,48	32.022,13	35.177,50
EGRESOS						
Pago del Principal		1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
TOTAL EGRESOS		1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
FLUJO NETO	-46.696,76	4.417,33	9.639,15	23.560,48	31.022,13	34.177,50

ELABORACIÓN: La Autora

5.4 EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera establece y analiza los beneficios netos a que obtendría exclusivamente el factor capital al comportamiento en un proyecto específico.

Tiene como objetivo principal calcular, estimar los beneficios netos que se esperan de la inversión que se realizará en la producción y comercialización de fresa para lo cual se utiliza lo siguiente:

5.4.1 COSTO DE CAPITAL

La tasa de descuento en un pequeño proyecto de inversión se denomina Tasa de Rendimiento Medio (TRM) para el inversionista.

Para determinar la Tasa de descuento para el inversionista es necesario considerar los recursos propios y el préstamo al Banco.

Para este proyecto se ha fijado el costo de la inversión propia en un 8% en función de las alternativas posibles de inversión establecidas en el mercado de capitales. Los rendimientos del capital propio se han fijado en un 10%, mientras que el banco tiene un interés del 12%.

CÁLCULO DEL COSTO CAPITAL Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO
CUADRO Nº 86

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA PONDE.	V. PROMEDIO		
INV. PROPIA	36.696,76	78,59	10,00	785,85		
INV. FINANCIERA	10.000,00	21,41	12,00	256,98		
INVERSIÓN TOTAL	46.696,76			1.042,83	10,43	CK= 0,104

ELABORACIÓN: La Autora

La fórmula con la que se calcula el TRM es la siguiente:

$$TRM = (1 + CK)(1 + IF) - 1$$

En donde:

CK= Costo de Capital o Costo de Oportunidad

IF = Tasa de Inflación Anual 2010

Sustituyendo en la ecuación se tiene:

$$TRM = (1 + 0,104)(1 + 0,0333) - 1$$

$$TRM = (1,104)(1,0333) - 1$$

$$TRM = 14,08$$

5.4.2 VALOR ACTUAL NETO

El VAN de un proyecto de inversión se define como la suma actualizada de los flujos de caja netos que esperamos genere a lo largo de su vida.

El TRM es 14,08%, el VAN para los cinco años proyectado será igual a:

La fórmula con la que se calcula el VAN:

$$VAN = (II) + \frac{FCN}{(1+i)^1} + \frac{FCN}{(1+i)^2} + \frac{FCN}{(1+i)^3} + \frac{FCN}{(1+i)^4} + \frac{FCN}{(1+i)^5}$$

En donde:

II = Inversión inicial

FCN= Flujo de Caja Neto

i = Tasa de rendimiento medio

$$VAN = -46.696,76 + \frac{4.417,33}{(1+0,1408)^1} + \frac{9.639,15}{(1+0,1408)^2} + \frac{23.560,48}{(1+0,1408)^3} + \frac{31.022,13}{(1+0,1408)^4} + \frac{34.177,50}{(1+0,1408)^5}$$

$$VAN = -46.696,76 + 3.872,14 + 7.406,61 + 15.869,22 + 18.316,12 + 17.688,57$$

$$VAN = -46.696,76 + 63.152,66$$

$$VAN = \$16.455,90$$

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS

CUADRO Nº 87

AÑOS	INVERSIÓN INICIAL	FLUJOS NETOS.	FACTOR 14,08%	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO
0	-46.696,76			-46.696,76
1		4.417,33	1,1408	3.872,14
2		9.639,15	1,3014	7.406,61
3		23.560,48	1,4847	15.869,22
4		31.022,13	1,6937	18.316,12
5		34.177,50	1,9322	17.688,57
		102.816,59		16.455,90

FUENTE: Flujo de Caja

ELABORACIÓN: La Autora

5.4.2.1 ANÁLISIS DEL VALOR ACTUAL NETO

Resulta ser viable, porque el resultado del VAN es positivo, lo que quiere decir que se trata de un proyecto rentable en todos los aspectos observados, ya que después de recuperar la inversión inicial se

ganará fluctuosamente \$16.455,90 en los 5 años proyectados.

5.4.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La TIR consiste en determinar la tasa a que se recupera la inversión total en activos, durante la vida útil del proyecto; esta recuperación se mide en función del flujo de caja neto. La tasa interna de retorno deberá ser mayor que la tasa de descuento para que la inversión sea aceptada.

A continuación se va a calcular la TIR donde se utiliza una tasa de descuento ilegal para obtener un VAN positivo y un VAN negativo.

CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO
CUADRO Nº 88

AÑOS	FLUJOS NETOS	TASA DE DESCUENTO	
		23%	25%
0	-46.696,76	-46.696,76	-46.696,76
1	4.417,33	3.591,33	3.533,87
2	9.639,15	6.371,31	6.169,06
3	23.560,48	12.661,02	12.062,96
4	31.022,13	13.553,49	12.706,66
5	34.177,50	12.139,89	11.199,28
VAN		1.620,27	-1.024,93

FUENTE: Flujo de Caja
ELABORACIÓN: La Autora

La fórmula con la que se calcula la TIR es:

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

En donde:

Ti = Tasa inferior de descuento. Porcentaje con el que el VAN se vuelve positivo.

Ts = Tasa superior de descuento. Es la tasa con la cual el VAN se torna negativo.

VAN Ti= Valor Actual Neto tasa inferior

VAN Ts= Valor Actual Neto tasa superior

$$TIR = 23 + (25 - 23) \frac{1.620,27}{1.620,27 - (-1.024,93)}$$

$$TIR = 23 + (2)(0,612532133)$$

$$TIR = 24,21\%$$

TIR= 24,21%

5.4.3.1 ANÁLISIS DE LA TIR

La tasa interna de retorno para el presente proyecto es de 24,21%, tasa aceptable ya que supera la tasa de rendimiento medio que es del 14,08%, por lo tanto se convierte en un proyecto viable.

5.4.4 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

El período de recuperación permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión inicial, tomando en cuenta el comportamiento de los flujos proyectados.

El conocimiento del periodo de recuperación es necesario para decidir si se invierte no en un proyecto. En el caso de la microempresa por ser un producto de ciclo corto la recuperación es rápida. En el caso del proyecto se da a los 3 años, 8 meses; ya que su inversión fija es importante dentro de la estructura de costos.

En síntesis mientras más rápido se recupere la inversión es mejor para el proyecto.

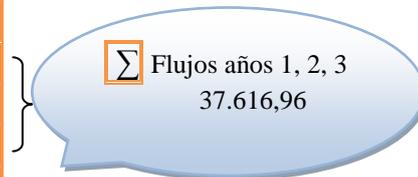
Inversión = 46.696,76

Flujos de caja proyectados

5.4.4.1 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN CON VALORES CORRIENTES

CUADRO Nº 89

AÑOS	FLUJOS NETOS.
0	
1	4.417,33
2	9.639,15
3	23.560,48
4	31.022,13
5	34.177,50
TOTAL	102.816,59



FUENTE: Flujo de Caja
ELABORACIÓN: La Autora

CÁLCULO DE LA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (Regla de Tres)			
Suma FLUJOS NETOS	37.616,96	→ 3	años
Inversión Total	46.696,76	→ ?	
	=3,72		
PRI	3 años, 8 meses		

Con los flujos de Caja Netos, la inversión inicial se recupera a los 3 años, 8 meses.

5.4.5 RELACIÓN BENEFICIO/COSTO

Este método se sustenta en el principio de obtener y alcanzar niveles considerables de producción con la mínima utilización de recursos.

Este análisis es muy pertinente para proyectos de inversión en mercados financieros, porque establece tres niveles de decisión:

B/C > 1, indica un adecuado nivel de retorno de los ingresos frente a la inversión inicial.

B/C =1, existe una diferencia que necesita analizar otras opciones diferentes para alcanzar su objetivo.

B/C < 1, no tiene un retorno atractivo por lo tanto se debe analizar un nuevo análisis de oportunidades para buscar una inversión rentable.

**RELACIÓN BENEFICIO/COSTO CON INGRESOS Y EGRESOS
ACTUALIZADOS
CUADRO Nº 90**

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS 14,08 %	EGRESOS ACTUALIZADOS 14,08 %
0				
1	31.706,35	27.684,23	27.793,08	24.267,39
2	35.100,55	22.887,35	26.970,87	17.586,38
3	66.506,00	32.445,42	44.795,28	21.860,43
4	73.544,01	27.344,43	43.421,94	16.144,73
5	69.599,30	32.896,42	36.021,13	17.025,54
TOTAL			179.002,30	96.884,48

FUENTE: Presupuesto de Ingresos y Egresos
ELABORACIÓN: La Autora

$$B/C = \frac{INGRESOS.DEFLACTADOS}{EGRESOS.DEFLACTADOS}$$

$$B/C = \frac{179.002,30}{96.884,48}$$

B/C= 1,85

La relación B/C, es el resultado del cociente entre los beneficios y los costos de un proyecto. Esta relación refleja el valor que tiene el proyecto en relación con los beneficios y costos, determinándose una relación de \$1,85 lo que indica que por cada dólar invertido se genera \$0,85 ctvs. de utilidad.

5.4.6 ÍNDICE BENEFICIO COSTO

ÍNDICE BENEFICIO/COSTO

CUADRO Nº 91

AÑOS	INVERSIÓN INICIAL	FLUJOS NETOS.	FACTOR 14,08%	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO
	-46.696,76			-46.696,76
1		4.417,33	1,14	3.872,14
2		9.639,15	1,30	7.40661
3		23.560,48	1,48	15.869,22
4		31.022,13	1,69	18.316,12
5		34.177,50	1,93	17.688,57
TOTAL				63.152,66

FUENTE: Flujo de Caja

ELABORACIÓN: La Autora

$$\text{ÍB/C} = \frac{\sum \text{Flujos Descontados Positivos}}{\sum \text{Flujos Descontados Negativos}}$$

$$\text{ÍB/C} = \frac{63.152,66}{46.696,76}$$

ÍB/C= 1,35

El índice de beneficio/costo deduce que por cada dólar invertido se obtiene \$1,35 de beneficio, desde el punto de vista financiero.

5.4.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio, es aquel volumen de ventas donde los ingresos totales se igualan a los costos totales, en este punto la microempresa no gana ni pierde.

Sirve como parámetro de referencia para determinar el nivel de ventas en unidades y en cantidad para comenzar a generar utilidades. El P.E. es únicamente válido para el año 1 del proyecto, porque entre más tardío es el pronóstico es menos cierto.

PUNTO DE EQUILIBRIO
CUADRO N° 92

DETALLE	AÑO 1
INGRESOS	
VENTAS NETAS	31.706,35
COSTOS FIJOS	15.670,51
Mano de Obra Indirecta	-
Gasto Sueldos Administrativos	7.757,28
Gasto Sueldos Ventas	2.880,00
Publicidad	900,00
Pago Intereses	1.140,00
Amortización Intangibles	140,00
Depreciación	2.853,23
COSTOS VARIABLES	12.204,02
Mano de Obra Directa	2.704,36
Materia Prima Directa	4.410,00
Costos Indirectos de Producción	3.499,22
Servicios Básicos	600,00
Suministros	100,83
Materiales de aseo y limpieza	55,61
Mantenimiento equipo de computación	50,00
Gasto Combustible y mantenimiento	784,00
COSTO TOTAL	27.874,54
PVu \$	0,41
CVu \$	0,36
Libras	77.333

FUENTE: Cuadros de Costos y Gastos del Proyecto
ELABORACIÓN: La Autora

A continuación se presenta el punto de equilibrio del proyecto en dólares:

$$PE.(UNIDADES) = \frac{CostoFijoTotal}{PVu - Cvu}$$

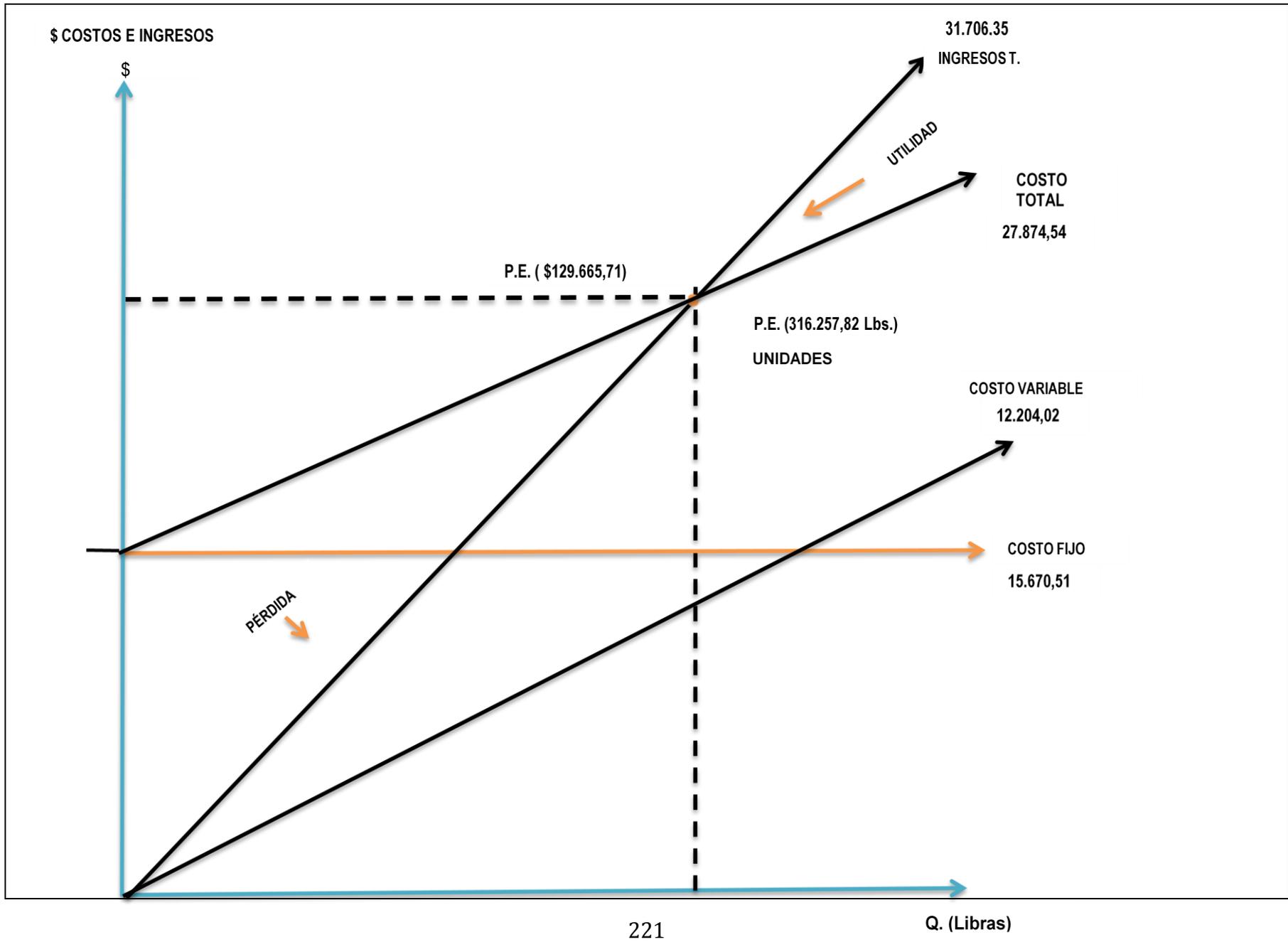
$$PE(UNIDADES) = \frac{15.670,51}{0,41 - 0,36}$$

PE (Unidades) = 316.257,82 Libras

PE (DÓLARES)= 316.257,82 * \$0,41

PE (DÓLARES)= \$129.665,70

GRÁFICO Nº 3: P.E. DE LA MICROEMPRESA



5.4.7.1 ANÁLISIS

El punto de equilibrio de la microempresa se estableció en 316.257.82 libras con un ingreso de \$129.665,71; con el propósito de cubrir los costos fijos y variables. La proyección se lo realiza solo para el año 1, ya que los pronósticos actualmente están sujetos a variables externas e internas.

La contribución marginal para cubrir los costos fijos es 0,06 ctvs. de dólar.

RESUMEN DE LOS INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA

CUADRO N° 93

INDICADOR	VALOR		CONCLUSIÓN
Tasa de Rendimiento Medio		14,08%	
Valor Actual Neto	VAN >0	16.455,90	VIABLE
Tasa Interna de Retorno	TIR > TRM	24,21	VIABLE
PRI con Valores Corrientes		3 años, 8 meses, 19 días	VIABLE
B/C con Ingresos y Egresos Deflactados	R B/C > 1	1,85	VIABLE
Índice B/C con FCN descontados		1,35	VIABLE

ELABORACIÓN: La Autora

CAPÍTULO VI

6 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

6.1 NOMBRE DE LA MICROEMPRESA

La microempresa que se va a constituir se designará “**Fresas San Pedro**”, con domicilio en la Parroquia La Esperanza, Barrio San Pedro.

6.2 MARCO LEGAL

La microempresa es una organización económica de hecho, administrada por una o más personas emprendedoras, que tienen objetos económicos, éticos y sociales.

Está constituida por una serie de elementos personales y materiales, los mismos que están firmes en un lugar establecido para conseguir un beneficio económico.

En cualquier sistema económico la microempresa será el motor que mueva la economía de un país; su importancia radica en la capacidad generadora de riqueza, que al ser distribuida equitativamente, propicia la paz social y por ende tranquilidad y desarrollo.

Las diversas actividades que se desarrollan en los diferentes perímetros, debe desempeñarse bajo un marco legal, por lo tanto la nueva unidad productiva “Fresas San Pedro”, cumplirá con todas las normas y autorizaciones que requieren los organismos públicos y privados, para su actividad.

6.2.1 LOGOTIPO Y DENOMINACIÓN DE LA MICROEMPRESA

ILUSTRACIÓN N° 8



ELABORACIÓN: La Autora

6.2.2 TITULARIDAD DE PROPIEDAD DE LA MICROEMPRESA (PERSONA NATURAL O JURÍDICA)

“Fresas San Pedro” será una microempresa productora y comercializadora con personería jurídica, sitio que será legítimamente constituida como una microempresa asociativa con responsabilidad limitada (sociedad familiar), conformada inicialmente con 4 socios quienes toman las decisiones y responden por los deberes que contraiga la microempresa, además están dispuestos a contribuir ya sea con activos fijos, capital de trabajo o asesoría técnica. La microempresa se rige bajo la Ley de Microcrédito y Microempresas del Ecuador.

6.2.3 CLASE DE ACTIVIDAD

FRESAS SAN PEDRO es una microempresa agrícola que comprende todas las labores productivas que tienen relación con la

materia prima, por lo tanto es productora y comercializadora de fresa natural, es decir, no necesita de ninguna innovación. Para que esta microempresa surja positivamente debe ofrecer fruto de excelente calidad, vender a precios justos a los diversos centros de compra, de esta manera logrando satisfacer al comprador potencial y a la vez al consumidor final ya que ellos son parte importante del bienestar de la microempresa. En el proyecto la microempresa cultivará la fresa por ende estará en el sector primario.

TIPO DE EMPRESA

CUADRO N° 94

NIVEL	MICROEMPRESARIAL
SECTOR	AGRÍCOLA
ACTIVIDAD	CULTIVO Y COMERCIALIZACIÓN, FRESAS

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

6.2.4 REQUISITOS LEGALES PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA MICROEMPRESA.

Los requisitos para la constitución de la microempresa asociativa son los siguientes:

➤ **Número de Socios**

La microempresa “Fresas San Pedro” se constituirá con cuatro socios la cual será dirigida por la Asamblea General de Socios.

➤ **Razón Social**

La microempresa asociativa debe darse por los nombres de los socios en forma imperfecta o por el objetivo para el cual se forma.

➤ **Responsabilidad de los Socios**

Los socios responden solamente hasta por el valor de sus participaciones sociales.

➤ Capital

El capital inicial con el cual se formará la microempresa es de USD. 46.696,76; cuyo aporte de los cuatro socios en recursos financieros, o bienes será de USD. 36.696,76 y un crédito de USD. 10.000,00. El aporte de capital social se desglosa de la siguiente manera:

APORTE DE CAPITAL SOCIAL
CUADRO Nº 95

Nº	DESCRIPCIÓN	VALOR BIENES	TOTAL APOORTE
Aporte general de los 4 socios	Terrenos	17.200,00	17.200,00
Socio 1	Vehículo	9.000,00	9.800,00
	Efectivo	800,00	
Socio 2	Herramientas de producción	1.713,01	3.949,01
	Muebles y enseres	326,00	
	Equipo de oficina	110,00	
	Efectivo	1.800,00	
Socio 3	Equipo de Computación	850,00	2.907,75
	Efectivo	2.057,75	
Socio 4	Equipo de seguridad	190,00	2.840,00
	Gastos Constitución, Estudio Factibilidad	700,00	
	Efectivo	1.950,00	
TOTAL APOORTE SOCIAL			36.696,76

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

➤ Plazo de duración

El plazo mínimo es de 5 años.

➤ Fundación

La microempresa asociativa de responsabilidad limitada se constituye por razón de una escritura pública autorizada por un notario.

6.2.5 REGISTROS LEGALES

Los requisitos fundamentales para la creación y funcionamiento de una microempresa en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura los detallamos a continuación para tener un conocimiento más amplio sobre los pasos importantes:

➤ **Registro Único de Contribuyentes (RUC)**

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objetivos proporcionar información a la administración tributaria. Además el RUC es el número que identifica a cada contribuyente que realiza una actividad económica.

El plazo para inscribirse es de treinta días contados a partir de la constitución o iniciación de las actividades económicas.

Los requisitos precisos para obtener el RUC son:

- a) Original y copia de la cédula de ciudadanía.
- b) Original y copia del último certificado de votación.
- c) Original del documento que indique la dirección domiciliaria actual o donde se desarrolle su actividad económica: planilla de agua, luz o teléfono.
- d) Llenar formulario.

➤ **Patente Municipal en Imbabura**

Es un comprobante de pago emitido por la Administración Zonal correspondiente por la cancelación anual del impuesto de patentes municipales se grava toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial o industrial y pueda operar.

Los requisitos son los siguientes:

- a) Formulario de declaración del Impuesto de Patente, original y copia.

- b)** RUC original y copia.
- c)** Copia de cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada.
- d)** Copia de carta de pago de impuesto predial del año en curso.
- e)** Formulario de categorización emitido por la oficina de Control Sanitario.
(para las actividades comerciales que requieran el permiso sanitario).
- f)** Permiso de Bomberos.

➤ **Permiso Sanitario**

Es un documento emitido por la administración correspondiente que autoriza el funcionamiento de los establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario por delegación del Ministerio de Salud.

Este permiso de funcionamiento utilizan los establecimientos como: mercados, micros mercados, locales de abastos, vendedores ambulantes, bares, restaurantes, salones de belleza, tiendas, consignación de víveres y frutas, entre otros.

Los requisitos son los siguientes:

- a)** Solicitud (formulario) de permiso sanitario.
- b)** Copia de cédula de ciudadanía y de votación del propietario del negocio.
- c)** Informe de compatibilidad y/o factibilidad de implantación de uso (otorgado por la Administración Zonal para las actividades comerciales que deben obtener el permiso sanitario por delegación del Ministerio de Salud al Municipio).
- d)** Comprobante de pago de patente anterior.
- e)** Comprobante de pago de tasa de permiso sanitario del año.
- f)** Certificado (s) de salud.
- g)** Copia del RUC vigente.

➤ **Permiso de Funcionamiento**

Permite el funcionamiento de establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario, tiene que cumplir ciertas normas impuestas por la Dirección Provincial de Salud de Imbabura, que anteriormente ya se mencionó, para la obtención de este permiso.

Se requiere los siguientes documentos:

- a) Documento del permiso sanitario.
- b) Llenar formulario.

Entrega del documento del permiso de funcionamiento (Comisaría Municipal).

➤ **Permiso 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 recomiendan 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 incendio, que es cancelado con todos los pagos de las planillas de energía eléctrica, en caso de que ocurra el flagelo.

Los requisitos para obtener este servicio son:

- a) Permiso de funcionamiento de la microempresa.
- b) Copia de la cédula.
- c) Copia de certificado de votación.
- d) Comprar un formulario (USD\$ 0.20).
- e) Llenar el formulario en la oficina.
- f) Entregar a los bomberos.
- g) Conducir a los inspectores al local comercial para la verificación.

6.3 BASE FILOSÓFICA DE LA MICROEMPRESA

6.3.1 MISIÓN

CUADRO Nº 96

COMPONENTES DE LA MISIÓN		
1	Naturaleza del negocio	Producción y Comercialización de fresa
2	Principios organizacionales	Mejora permanente
3	Valores	Ética, honestidad y responsabilidad
4	Mercado al que sirve	Comerciantes de frutas de los Mercados de Ibarra
5	Razón de ser ¿Por qué?	Producto de excelente presentación, calidad, beneficio para socios
6	Ámbito del mercado	Local

ELABORACIÓN: La Autora

MISIÓN DE "FRESAS SAN PEDRO"

"La unidad productiva **"FRESAS SAN PEDRO"** de la provincia de Imbabura, produce fresas de la más alta calidad utilizando buenas prácticas agrícolas y su comercialización se extiende a los mercados locales del cantón Ibarra, llegando de esta manera al consumidor final con un producto de excelente presentación, precios módicos, que satisfaga sus necesidades y expectativas de nuestros mayores aliados, nuestros clientes; reclinados en la ética, honestidad, responsabilidad, una ideología de mejora permanente y conservación del medio ambiente, gestionando un alto beneficio que permita el desarrollo económico de la microempresa".

6.3.2 VISIÓN

CUADRO N° 97

COMPONENTES DE LA VISIÓN		
1	Tiempo	Cinco años
2	Posicionamiento en el mercado	Una de las mejores
3	Ámbito de labor	Nacional
4	Principios organizacionales	Calidad, mejoramiento continuo
5	Actividad	Producción y Comercialización de fresa

ELABORACIÓN: La Autora

VISIÓN DE "FRESAS SAN PEDRO"

"Para el año 2015 la microempresa **"FRESAS SAN PEDRO"** se posicionará entre una de las mejores microempresas productoras y comercializadoras de fresa natural de la provincia de Imbabura, ampliando su mercado al ámbito nacional como Carchi y parte de Pichincha; brindando un producto de excelente calidad a los potenciales compradores a través del mejoramiento continuo y la preservación ambiental, satisfaciendo así las necesidades de nuestros prestigiosos clientes".

6.3.3 PRINCIPIOS Y VALORES

CUADRO N° 98

PRINCIPIOS	DESCRIPCIÓN
RESPECTO	En toda acción e intención trata siempre a cada uno y a los demás con el respeto que le corresponde por su dignidad y valor como persona.
DIGNIDAD DE UNA PERSONA	Reconocimiento de la persona que ejecuta las actividades laborales dentro de una empresa que se gana el respeto digno de todas las personas.
DESARROLLO SOSTENIBLE	Se trata de mejorar la calidad de la vida humana sin excederse la capacidad de carga de los ecosistemas que sustentarán esta mejoría.
RENTABILIDAD	Busca alcanzar altos niveles de rentabilidad para su crecimiento y permanencia en el mercado, con el propósito de remunerar a sus socios, empleados.
INTEGRIDAD	Es el comportamiento de actuar con honestidad de un auténtico profesional, tomando las decisiones correctas con el respeto de sí mismo, de tal modo que el individuo se haga merecedor de vivir con plenitud de su profesión.
VALORES	DESCRIPCIÓN
HONESTIDAD	Cualidad humana por lo que la persona que labora en una empresa se determina a elegir, actuar siempre con base a la verdad y en la auténtica justicia. Esta actitud siembra confianza en uno mismo y en las demás personas que están en contacto con esa persona honesta.
RESPONSABILIDAD	Obligación ya sea moral o incluso legal de cumplir con lo que se ha comprometido, gracias a este valor podemos convivir pacíficamente en sociedad ya sea en el plano familiar, amistoso, profesional o personal.
HONRADEZ	Desarrollar las labores pertenecientes a cada uno de los funcionarios con rectitud e integridad, con el propósito de gozar de la confianza de todos los que mantendrán relaciones laborales de la empresa.
ÉTICA	Conjunto de normas éticas y morales que rigen la conducta humana, las personas que formarán la empresa deben trabajar con conciencia y correctamente, sin engañarse a si mismos ni engañar a los demás;
COMPROMISO	Es una aceptación voluntaria de la obligación de aportar esfuerzos y capacidades al mejoramiento de la empresa por parte de todos los funcionarios que formarán parte de la misma.
SOLIDARIDAD EN EL TRABAJO	Expresa el grado de relaciones que se establecen afectivamente entre los individuos que se unen en la actividad laboral en función del logro de objetivos comunes.

ELABORACIÓN: La Autora

6.3.4 POLÍTICAS

- Ejecutar sesiones de trabajo con los funcionarios de la microempresa para valorar el desempeño y conocer las diversas necesidades.
- Realizar programas de capacitación de buenas prácticas agrícolas para el personal de producción y comercialización.
- Corregir los posibles problemas que exista dentro de la microempresa.
- Brindar un producto orgánico con un empleo moderado de fertilizantes químicos, a un precio competitivo.
- Ayudar con las autoridades en el cuidado de las normas.
- Pagar los gravámenes y demás impuestos determinados en la ley.
- Manejar tecnología que personifique un menor peligro para el ambiente.
- Inspeccionar una remuneración justa.
- Cuidar por el crecimiento, progreso y competitividad de la microempresa.
- Puntualidad y formalidad en el trabajo.

6.4 ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE LA MICROEMPRESA

La estructura organizacional es sencilla, ya que se trata de una microempresa.

6.4.1 FUNCIONES BÁSICAS DE LA ORGANIZACIÓN

La Microempresa “**Fresas San Pedro**” se dedicará a la producción y comercialización de fresa natural; de acuerdo a esto las funciones primordiales han sido situadas en Unidad de Contabilidad, un Departamento de Producción y otro de Comercialización.

➤ UNIDAD DE CONTABILIDAD

La Unidad de Contabilidad es la encargada de realizar los trámites requeridos por el S.R.I, cumplir con el pago de remuneraciones, realizar

conciliaciones bancarias mensuales, mantener el archivo e información contable bajo su custodia.

➤ **DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN**

Es el encargado de la organización, colocación y cumplimiento del proceso productivo de la fresa, para lo cual se referirá con personas especializadas que se encargarán de la producción e inspección del producto.

➤ **DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN**

Es el encomendado de planificar, coordinar, supervisar todas las actividades administrativas y financiera; mientras que el departamento de comercialización se encarga de ejecutar, controlar la distribución y ventas de la fresa, mediante la creación de procedimientos y canales de distribución, la indagación de nuevos mercados para introducir el fruto.

6.4.2 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Mediante la utilización del organigrama estructural existe un ordenamiento de los recursos y funciones de la microempresa, para facilitar el logro de los objetivos aumentando su eficiencia, organizando espacios, tiempo, trabajo y dinero.

Para la microempresa se va a establecer diferentes puestos de trabajo en relación con las diferentes funciones que debe cumplir cada uno de ellos.

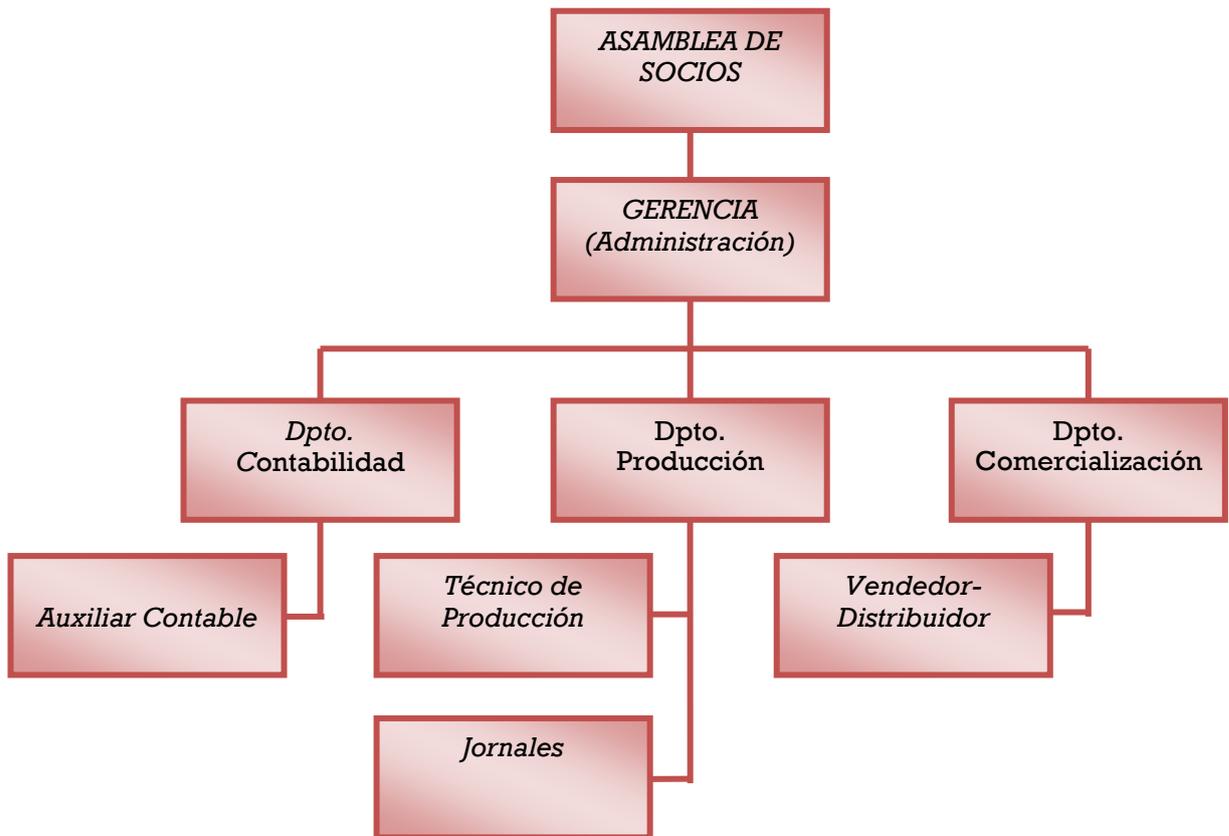
➤ **Identificación de los Puestos**

- a) Gerente
- b) Auxiliar Contable
- c) Técnico Agrícola (Producción)
- d) Vendedor – Distribuidor
- e) Jornaleros Ocasionales

**MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
“FRESAS SAN PEDRO”**

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

GRÁFICO Nº 4



ELABORACIÓN: La Autora

6.5 ORGANIZACIÓN INTERNA DE LA MICROEMPRESA

Los niveles administrativos que se determina en este organigrama de la microempresa de producción y comercialización de fresa son Nivel Directivo, Nivel Ejecutivo, Nivel Operativo y Nivel de Apoyo.

La estructura orgánica presenta los siguientes niveles jerárquicos:

➤ **Nivel Directivo**

En este nivel se encuentra la Asamblea de todos los socios de la microempresa “FRESAS SAN PEDRO” que está conformado por 5 socios, los cuales se reunirán cada mes en forma ordinaria, con el propósito de conocer el informe referente a la marcha del negocio y su función primordial es la toma de decisiones para el bienestar de la misma.

➤ **Nivel Ejecutivo**

Es la máxima autoridad administrativa se determina por el Gerente, persona que lleva la gestión administrativa de la microempresa, que deberá establecer el control interno y políticas a través de las cuales accedan progresar y desarrollar la microempresa.

➤ **Nivel Operativo**

Está conformado por el departamento técnico el cual es el responsable de producción que en este caso es el Técnico de Producción (Técnico Agrónomo), los trabajadores agrícolas (jornaleros) y vendedor de la microempresa, los cuales tienen actividades diversas con un mismo propósito como son: procesamiento, control de calidad y comercialización.

➤ **Nivel de Apoyo**

En este nivel se encuentra la Auxiliar Contable quién realizará las actividades administrativas y financieras necesarias para el correcto trabajo de la Unidad Productiva como: Nómina, Archivo, recepción de documentos, brindándole una sociabilidad cordial y amable con el fin que se sienta a gusto; entre otras tareas.

➤ **MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE PUESTOS Y FUNCIONES**

El manual de funciones permitirá conocer las diversas funciones, requisitos de cada uno de los puestos a especificarse a continuación:

MICROEMPRESA “FRESAS SAN PEDRO”

ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS

FUNCIONES:

- Tomar decisiones en lo concerniente a la buena administración de la microempresa.
- Reunirse por lo menos cada 30 días.
- Designar al gerente y tomar decisiones sobre la buena marcha de la microempresa.
- Dictar reglamentos internos.
- Llevar un registro de todas sus reuniones y decisiones en un libro de actas.

MANUAL DE FUNCIONES - MICROEMPRESA "FRESAS SAN PEDRO"

DEPARTAMENTO: GERENCIA

CARGO: GERENTE GENERAL

DESCRIPCIÓN GENERAL	REQUISITOS DEL PUESTO	FUNCIONES PRINCIPALES	PERFIL DEL PUESTO
<p><i>El gerente se encargará de dirigir actividades de los departamentos y de poner en marcha todas las decisiones encomendadas por la Asamblea de socios.</i></p>	<p>Instrucción:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estudios Superiores en Contabilidad Superior y Auditoria o Administración. • Experiencia en labores afines. 	<ul style="list-style-type: none"> • Representante legal de la microempresa. • Planifica, organiza las funciones de negocios de la microempresa. • Logra los medios de trabajo con los cuales la microempresa contará para desempeñar sus diligencias de producción y comercialización. • Coordinar y programar actividades. • Supervisar el correcto y oportuno cumplimiento de las funciones del personal. • Realizar estrategias para el cumplimiento de las metas. • Asegurar el cumplimiento de los objetivos planteados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de tiempo completo. • Facilidad para interrelacionarse con las demás personas. • Transparencia en sus actuaciones. • Poseer sentido de liderazgo. • Deseos de superación. • Ética moral. • Confiabilidad.

MANUAL DE FUNCIONES - MICROEMPRESA "FRESAS SAN PEDRO"

UNIDAD DE CONTABILIDAD

CARGO: AUXILIAR CONTABLE

DESCRIPCIÓN GENERAL	REQUISITOS DEL PUESTO	FUNCIONES PRINCIPALES	PERFIL DEL PUESTO
<p><i>Para el puesto será seleccionado un auxiliar contable, cuya experiencia sea comprobada y estará en contacto directo con el Gerente.</i></p>	<p>Instrucción:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estudios Superiores en Contabilidad. • Experiencia: 1 año en el manejo contable. • Experiencia en el trato a clientes. • Buena presencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer y actualizar los inventarios de todos los bienes muebles e inmuebles de la microempresa. • Realizar estados financieros. • Efectuar pagos correspondientes en caso de utilizar cheques, corresponden estar firmados por el gerente. • Llevar un control de ingresos y egresos. • Registrar el expediente enviado y recibido en las concernientes carpetas, ordenando, clasificando en forma cíclica, alfabética o por asuntos a fin de conservar una partida de consultas posteriores. • Atender al público personal y telefónicamente para proporcionar información. • Ejecutar labores administrativas afines al cargo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ser responsable en el trabajo. • Poseer buenas relaciones humanas. • Ética moral. • Honradez. • Deseos de superación. • Trabajar bajo presión. • Trabajar con eficacia profesional.

MANUAL DE FUNCIONES - MICROEMPRESA "FRESAS SAN PEDRO"

DEPARTAMENTO: PRODUCCIÓN

CARGO: TÉCNICO DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN GENERAL	REQUISITOS DEL PUESTO	FUNCIONES PRINCIPALES	PERFIL DEL PUESTO
<p><i>Es el encargado de cumplir la planificación de la producción para satisfacer los compromisos de la microempresa. Para este cargo se contratan los servicios técnicos de asesoramiento cada 15 días de un Técnico Agrónomo.</i></p>	<p>Instrucción:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Técnico Agrónomo o Agroindustrial. • Experiencia 1 año en labores similares. • Conocimientos en la producción de fresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Procesar cálculos de recursos materiales, insumos agrícolas y personal para la siembra. • Planea, organiza y ejecuta la producción de fresa. • Ejecutará la inspección y el control de la planta de producción. • Examinar permanentemente las consecuencias para estar siempre en condiciones de hacer sugerencias de mejoras. • Notificar cualquier anomalía en su área 	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de tiempo completo. • Ser responsable en sus funciones de labores. • Confiable, honesto y dinámico. • Poseer buenas relaciones humanas. • Tener iniciativa en el trabajo. • Actitud de trabajo en equipo. • Ética moral

MANUAL DE FUNCIONES - MICROEMPRESA "FRESAS SAN PEDRO"

DEPARTAMENTO: COMERCIALIZACIÓN

CARGO: VENDEDOR - DISTRIBUIDOR

DESCRIPCIÓN GENERAL	REQUISITOS DEL PUESTO	FUNCIONES PRINCIPALES	PERFIL DEL PUESTO
<p><i>Se encarga de la ubicación del producto en el mercado y está en permanente contacto con los compradores potenciales de los mercados locales.</i></p>	<p>Instrucción:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tecnólogo en Mercadotecnia. • Experiencia 1 año en labores similares. • Licencia Profesional en conducción 	<ul style="list-style-type: none"> • Determinar las políticas de precio. • Abrir nuevas plazas para el producto. • Efectuar cobros. • Elaborar estrategias de promoción, publicidad y ventas para difundir de manera rápida el producto. • Efectuar puntualmente con los pedidos realizados por los clientes. • Despachar actas de entrega-recepción, para la entrega de la fruta en fecha y hora indicadas, autorizado por el gerente. • Organizar los documentos que soporten la venta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ser responsable en sus funciones de labores. • Confiable, honesto y dinámico. • Poseer buenas relaciones humanas. • Tener iniciativa en el trabajo. • Actitud de trabajo en equipo. • Ética moral.

MANUAL DE FUNCIONES - MICROEMPRESA “FRESAS SAN PEDRO”

NOMBRE DEL PUESTO: OBREROS

DESCRIPCIÓN GENERAL	REQUISITOS DEL PUESTO	FUNCIONES	PERFIL DEL PUESTO
<p><i>Se encargan de ejecutar las funciones inherentes al proceso productivo.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en el cultivo de fresa. • Poseer conocimientos en actividades agrícolas. 	<p>JORNALEROS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar labores de fertilización, labores culturales y cosecha en forma adecuada. • Cumplir con las diversas actividades que se programan para el respectivo desarrollo del cultivo. • Ayudar con la seguridad de la microempresa. • Cumplir con responsabilidades del cultivo de fresa. • Incentivar a los demás jornaleros a ser responsables en su trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Puntuales. • Colaboradores y motivadores. • Actitud de trabajo en equipo. • Responsable en las diversas funciones que les asignen.

CAPÍTULO VII

7 IMPACTOS DEL PROYECTO

7.1 ANÁLISIS DE IMPACTOS

Con el propósito de desarrollar un análisis cuantitativo y cualitativo se ha ejecutado una matriz de valoración, como se muestra a continuación: en la matriz señala una valoración de 3 a -3 que se aprecia de acuerdo a los siguientes criterios:

MATRIZ DE VALORACIÓN
CUADRO N° 99

ESCALA POSITIVA		ESCALA NEGATIVA	
Favorable		Desfavorable	
Imp. Alto Positivo	3	Imp. Alto Negativo	-3
Imp. Medio Positivo	2	Imp. Medio Negativo	-2
Imp. Bajo Positivo	1	Imp. Bajo Negativo	-1
Indiferente (nulo o neutro)	0		

ELABORACIÓN: La Autora

7.2 IMPACTO ECONÓMICO

El impacto económico es muy usado para evaluar los proyectos, porque no sólo tienen en cuenta los costos y beneficios financieros, sino también los sociales, ambientales y territoriales que tendrá el proyecto.

Es un análisis muy complejo debido a que no es fácil medir los efectos económicos que genera el proyecto, como se puede medir los costos con el aumento del riesgo de accidentes, el impacto ecológico, la destrucción de un paraje natural o el aumento de la contaminación.

IMPACTO ECONÓMICO

CUADRO Nº 100

NIVEL DEL IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADOR								
Nivel de Ingresos						X		2
Estabilidad Económica						X		2
Rentabilidad							X	3
Nueva alternativa de inversión						X		2
TOTAL						6	3	9

ELABORACION: La Autora

$$\text{Nivel de Impacto Económico} = \frac{\sum \text{Nivel de Impacto}}{\text{Nº de Indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto Económico} = \frac{9}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto Económico} = 2,25$$

$$\text{Nivel de Impacto Económico} = 2$$

El impacto económico resultante es medio positivo.

7.2.1 ANÁLISIS

➤ Nivel de Ingresos

Los socios de la microempresa “Fresas San Pedro” recibirán una fuente de ingresos al poner en marcha el proyecto, el cual permite obtener un flujo de liquidez conveniente; además se crea un ingreso para la mano obra directa e indirecta (trabajadores) y también para sus familias.

➤ Estabilidad Económica

La microempresa agrícola creará ingresos económicos que favorecerá de forma directa e indirecta a los implicados en la implantación del proyecto.

➤ **Rentabilidad**

El proyecto es rentable lo cual permite obtener utilidades, de esta manera logrando progresar a la microempresa y posicionarse en el grado más alto en el mercado como una de las mejores de producción y comercialización del Cantón Ibarra.

➤ **Alternativa de Inversión**

Con la creación de esta microempresa se activa el aparato productivo en cuanto se refiere a la producción de productos no tradicionales o considerados exóticos que en los últimos tiempos han aparecido a constituirse una nueva alternativa de inversión, que está dando resultados positivos.

7.3 IMPACTO SOCIAL

En el área social se enfoca principalmente en indicadores como: generación de fuentes de trabajo, mejora el nivel de vida, estabilidad familiar e imagen micro empresarial.

IMPACTO SOCIAL

CUADRO Nº 101

NIVEL DEL IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADOR								
Generación de fuentes de empleo						X		2
Mejoramiento de la calidad de vida						X		2
Estabilidad familiar						X		2
Imagen micro empresarial						X		2
TOTAL						8		8

ELABORACIÓN: La Autora

$$\text{Nivel de Impacto Social} = \frac{\sum \text{Nivel de Impacto}}{\text{N}^\circ \text{ de Indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = \frac{8}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = 2$$

El impacto social resultante es medio positivo.

7.3.1 ANÁLISIS

➤ Generación de Fuentes de Empleo

La realización de éste proyecto productivo viabiliza la generación de fuentes de empleo para los integrantes de la organización, ya sea en mano de obra calificada, operativa y la participación de una cadena de agentes indirectos como dispenseros de materiales e insumos, entre otros, lo cual contribuye a disminuir la lista de desempleados por falta de oportunidad de trabajo.

➤ Mejoramiento de la Calidad de Vida

La actividad productiva de la microempresa está orientada a mejorar la calidad de vida de los trabajadores de las áreas de administración, financiera, comercialización y producción e inclusive de los socios, en sí de todos los miembros de la organización, debido a que les permiten lograr ingresos económicos excelentes que de esta manera ayudará a subsistir a sus familias.

➤ Estabilidad Familiar

Este proyecto propicia estabilidad familiar el cual tiene un objetivo, aspirar que las familias de los trabajadores cuenten con un ingreso asegurado, que ayude a cubrir las necesidades cotidianas de la vida diaria como son las de primera necesidad.

➤ **Imagen Micro Empresarial**

La imagen micro empresarial de este tipo de proyectos alcanza un mayor posicionamiento en la mente de los habitantes de la comunidad, cuando su impacto es positivo lo cual motiva a la creación de nuevas microempresas con la consecuente generación de empleo, por lo que se puede afirmar que las PYMES son las mayores generadoras de trabajo.

7.4 IMPACTO AMBIENTAL

El conjunto de los procesos que conllevan a la ejecución del proyecto en la producción y comercialización de fresa, mitigan en lo posible los impactos negativos al medio ambiente.

**IMPACTO AMBIENTAL
CUADRO Nº 102**

NIVEL DEL IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADOR								
Preservación del suelo						X		2
Manejo de desechos						X		2
Contaminación del ambiente					X			1
Utilización de abonos orgánicos						X		2
TOTAL					1	6		7

ELABORACIÓN: La Autora

$$\text{Nivel de Impacto Ambiental} = \frac{\sum \text{Nivel de Impacto}}{N^{\circ} \text{ de Indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto Ambiental} = \frac{7}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto Ambiental} = 1,75$$

$$\text{Nivel de Impacto Ambiental} = 2$$

El impacto ambiental resultante es medio positivo.

7.4.1 ANÁLISIS

➤ Preservación del Suelo

El efecto biótico más sensible se da solo en la etapa de construcción, ya que implica la deforestación del suelo; el impacto ambiental es medio positivo, lo que se procura con el cultivo orgánico es conservar el suelo y el medio ambiente. Actualmente el medio ambiente se está deteriorando por el uso excesivo de fungicidas en los diversos cultivos agrícolas, por ese motivo el proyecto se lo va a ejecutar a un nivel bajo de agroquímicos para no dañar el espacio ambiental y no perjudicar la salud.

➤ Manejo de Desechos y Utilización de Abonos Orgánicos.

El impacto para el indicador de manejo de desechos y el otro que es la utilización de abonos orgánicos se lo apreció como medio positivo. Este tipo de cultivo no crea agotamiento al suelo, admite procesar los desechos vegetales consecuencia de las labores culturales como son las podas y también utiliza abono orgánico lo que hace que reduzca el uso de productos químicos, de tal manera que el abono orgánico proceda como renovador de elementos químicos inevitables para una producción óptima.

La materia orgánica (desperdicios de la fruta) serán utilizados como abono orgánico y pueden ser restituidos al suelo, de esta manera se logra contrarrestar los efectos negativos que amenazan a la naturaleza; es decir que estos abonos ayudan a la incursión del uso de tecnologías limpias logrando facilitar la obtención de una fruta de calidad.

➤ Contaminación del Ambiente

El manejo de fungicidas será mínimo, por lo que hay que buscar la técnica que garantice el óptimo aprovechamiento de los fungicidas, que además sean manejados por el personal con medidas de seguridad que

garantice la no contaminación del aire, para ello se utilizará solo cuando sea realmente necesario y tratando de que sean en su totalidad productos agroquímicos de sello verde, los cuales son clasificados como ligeramente no tóxicos y productos sin peligro en condiciones normales .

7.5 IMPACTO EDUCATIVO

Todo proceso productivo sustentable permite alternativas de desarrollo basados en el fortalecimiento productivo mediante la capacitación y difusión de tecnologías adecuadas a la realidad del medio, con la finalidad de elevar el nivel científico tecnológico, optimizando el uso racional de los recursos.

IMPACTO EDUCATIVO
CUADRO Nº 103

NIVEL DEL IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADOR								
Aplicación de conocimientos							X	3
Fuente de apoyo para otras investigaciones						X		2
Creación de microempresas						X		2
TOTAL						4		7

ELABORACIÓN: La Autora

$$\text{Nivel de Impacto Educativo} = \frac{\sum \text{Nivel de Impacto}}{\text{Nº de Indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto Educativo} = \frac{7}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto Educativo} = 2,3$$

$$\text{Nivel de Impacto Educativo} = 2$$

El impacto educativo resultante es medio positivo.

7.5.1 ANÁLISIS

➤ Aplicación de Conocimientos

Con la realización del presente proyecto se creará un impacto educativo, donde se aplicará los conocimientos adquiridos, también se ofrecerá programas de capacitación a los empleados de la organización, para fortalecer conocimientos logrando de esta manera la eficacia y responsabilidad del personal.

➤ Fuente de Apoyo/Otras Investigaciones

La implantación de este proyecto servirá de fuente de apoyo para otras investigaciones similares o para aquellas personas que quieran incursionar en este tipo de cultivos como la producción de fresa.

➤ Creación de Microempresas

Gracias a este proyecto investigativo servirá como un aliciente a la creación de nuevas microempresas productoras y comercializadoras de nuevos productos agrícolas, ayudando de esta manera al adelanto de la provincia como del país.

7.6 IMPACTO EMPRESARIAL

IMPACTO EMPRESARIAL

CUADRO Nº 104

NIVEL DEL IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADOR								
Creación de banco de datos						X		2
Emprendimiento							X	3
Competitividad						X		2
Decisiones Democráticas							X	3
TOTAL						4	6	10

ELABORACIÓN: La Autora

$$\text{Nivel de Impacto Empresarial} = \frac{\sum \text{Nivel de Impacto}}{\text{N}^\circ \text{ de Indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto Empresarial} = \frac{10}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto Empresarial} = 2,5$$

Nivel de Impacto Empresarial = 3

El impacto educativo resultante es medio positivo.

7.6.1 ANÁLISIS

➤ Creación de banco de datos

La creación de un banco de datos de los clientes y productores de fresa, ayudará de gran manera al crecimiento empresarial, sirviendo de base la información de cada uno de los involucrados.

➤ Emprendimiento

Para tener un gran emprendimiento la unidad de producción agrícola maniobrará con personal idóneo, creativo, seguro de sí mismo y sobre todo responsable en todas las actividades a cumplir. Además el personal tendrá alto emprendimiento donde se generará un ambiente de lucha y trabajo porque la microempresa marche bien y al mismo cumpla con las metas propuestas.

➤ Competitividad

Este impacto permite investigar alternativas nuevas y creativas de trabajo como de venta, este tiene un objetivo conseguir estar en el campo de la competitividad con otras microempresas, es decir estar en el ambiente empresarial con nuevos conocimientos y buscar implementar proyectos agrícolas novedosos que atraiga la aceptación del consumidor.

➤ Decisiones Democráticas

Para tomar decisiones de la microempresa será de manera democrática, donde para cada tema o problema que ocurra dentro de la misma se realizará mediante asamblea con todos sus socios que la conforman.

7.7 IMPACTO GENERAL

En el impacto general es la unión de todos los impactos del proyecto para determinar un resultado definitivo.

IMPACTO GENERAL
CUADRO Nº 105

NIVEL DEL IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADOR								
Impacto Económico						X		2
Impacto Social						X		2
Impacto Ambiental						X		2
Impacto Educativo						X		2
Impacto Empresarial							X	3
TOTAL						8	3	11

ELABORACIÓN: La Autora

$$\text{Nivel de Impacto General} = \frac{\sum \text{Nivel de Impacto}}{\text{Nº de Indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto General} = \frac{11}{5}$$

$$\text{Nivel de Impacto General} = 2,2$$

$$\text{Nivel de Impacto General} = 2$$

El impacto general resultante es medio positivo.

7.7.1 ANÁLISIS

El proyecto es factible, porque creará cambios reales en los recursos de la economía, ya que generará fuentes de trabajo tanto para el personal administrativo como para el de producción (jornales), en el cual se empleará para el cultivo de fresa 53 trabajadores; de esta manera logrando obtener ingresos favorables para mantener a cada una de las familias, lo que contribuye a mejorar sus condiciones de vida.

El presente proyecto indica que tendrá un impacto medio positivo, lo cual representa favorable la creación de la microempresa de producción y comercialización de fresa en la parroquia La Esperanza, barrio San Pedro, Cantón Ibarra.

CONCLUSIONES

- 1** Del Diagnóstico Situacional ejecutado en la Parroquia La Esperanza, al cual concierne el Barrio San Pedro donde se pretende implantar el presente proyecto; se logró identificar que la población se dedica a las actividades agrícolas como cultivos tradicionales y actividades ganaderas, lo que permite que esta población aporte en buen porcentaje de su producto interno bruto al Cantón Ibarra.
- 2** De los análisis realizadas a las encuestas, entrevistas y factores externos del diagnóstico, se determina que el principal problema del proyecto es la falta de producción, avances de tecnología en el cultivo de fresa y la falta de capacitación en la comercialización de la fruta; debido a que cultivan en esta zona productos tradicionales y no tienen el uso adecuado de manejar productos químicos lo que causa un deterioro del suelo y no tienen habilidad en comercializar sus productos.
- 3** Las Bases Teóricas desarrolladas proporcionaron la información suficiente sobre el estado de la indagación del tema planteado, lo que admitió respaldar científicamente cada una de las etapas del proyecto ejecutado.
- 4** El Estudio de Mercado concluye que la fresa tiene gran aceptación en el mercado, lo que permitió demostrar que existe un mercado potencial a satisfacer frente a la oferta, lo cual indica que el proyecto es perfectamente factible.
- 5** A través del Estudio Técnico se estableció el tamaño real, capacidad y localización del proyecto que permite maximizar la rentabilidad de la inversión por realizar. La zona donde se situará el proyecto dispone de ventajas referente a condiciones físicas, recursos materiales, transporte y experiencia productiva como para lograr un eficiente arranque y funcionamiento del proyecto productivo.

- 6** De acuerdo al Estudio Económico y Financiero del proyecto se concluye que es factible realizarlo ya que proporciona una rentabilidad atractiva. Mientras que la evaluación financiera justifica la inversión y a la vez genera una ventaja para el sector donde se va a implantar la microempresa.
- 7** En el Estudio Organizacional se consiguió establecer la estructura organizacional y funcional de la microempresa, donde se diseñaron elementos importantes administrativos y requisitos legales para el desarrollo de la microempresa de producción y comercialización.
- 8** Luego de un análisis detallado en los impactos del proyecto como son: económico, social, ambiental, educativo y empresarial; se llegó a determinar los diferentes resultados de los impactos que son tanto positivos como negativos, que se presentarán al implantar la microempresa “Fresas San Pedro”.

RECOMENDACIONES

- 1 Se recomienda a los organismos delegados de impulsar y promover actividad agropecuaria como el (MAGAP) Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, den apoyo masivo a los pequeños agricultores, con el fin de brindar una oportunidad de trabajo para las parroquias del Cantón Ibarra; además para facilitar esta tarea del organismo encomendado podría realizar seminarios, capacitaciones, cursos, entre otras actividades, sobre la producción de cultivos no tradicionales; de esta manera aprovechando la experiencia de algunos expertos en frutales.

Por lo tanto así impulsarán a las comunidades de las parroquias para la realización de este tipo de proyectos productivos.

- 2 Para concluir el problema la solución es ejecutarlo para que de esta manera exista una nueva oportunidad de trabajo, que sea un cultivo novedoso, atrayente, y que esté a expectativa de los consumidores finales, los cuales tendrán un fruto de excelente calidad a precios módicos, su comercialización se dará en todos los mercados locales del Cantón Ibarra.
- 3 Es necesario continuar investigando para dotarle a la microempresa de información apropiada sobre nuevas tecnologías en la producción de fresa, nuevas sistemas de trabajo para que la población se familiaricen con los nuevos cultivos no tradicionales.
- 4 Es recomendable aprovechar el mercado potencial a satisfacer, utilizando una difusión directa con el comprador potencial, logrando que el producto se introduzca más en el mercado, dando a conocer sus propiedades medicinales como sus valores nutritivos de esta manera impulsando al consumo de fresa.

- 5 Para obtener horizontes óptimos de calidad se sugiere perfeccionar la seguridad y eficacia de los métodos agrícolas así como: plantas y semillas mejoradas, el uso adecuado de insumos de excelente calidad, contar con el servicio de profesionales especializados en agricultura para que con la aplicación de técnicas apropiadas se obtenga un producto de calidad y así mantener los precios en los mercados locales y nacionales.
- 6 Es recomendable crear la microempresa “Fresas San Pedro” ya que los resultados de la evaluación financiera son positivos y finiquita que tiene un nivel de rentabilidad atractiva.
- 7 Para lograr el crecimiento microempresarial de Fresas San Pedro se sugiere que el personal que ejecuta sus actividades dentro de ella dé desempeño con todos los elementos estratégicos, misión y visión; con el fin de lograr los objetivos propuestos por la microempresa.
- 8 Se recomienda al técnico agrónomo que es el profesional encargado de la actividad productiva, ejecuten más estudios de investigación de tecnologías limpias de cultivos agrícolas, ya que el uso inadecuado de químicos perjudica la salud de las personas y contamina el medio ambiente, destruyendo así nuestro ecosistema. Los cultivos agrícolas deben tener sello verde ya no sello rojo porque perjudica al ambiente e incluso es más costoso.

BIBLIOGRAFÍA

- ALDANA, Héctor Miguel;** **Enciclopedia Agropecuaria-Economía, Administración y Mercadeo Agropecuarios,** Terranova editores Ltda., Segunda Edición, Bogotá-Colombia, Marzo 2009.
- BACA, U. Gabriel;** **Evaluación de Proyectos,** Editorial McGraw-Hill Interamericana, Quinta Edición, Corea, 2006.
- BERLIJN, Johan;** **Manuales para Educación Agropecuaria Producción Vegetal-Fruticultura,** Editorial Trillas, Tercera Edición, México, 2008.
- BESLEY, BRIGHAM;** **Fundamentos de Administración Financiera,** Editorial Cengage Learning, 14^o Edición, México, 2009.
- BRAVO, V. Mercedes;** **Contabilidad General,** Editorial Nuevo Día, Séptima Edición, Quito-Ecuador, 2007.
- BRAVO, V. Mercedes;** **Contabilidad de Costos,** Editorial Nuevo Día, Quito-Ecuador, 2007.
- CARRETERO, Isidoro;** **Técnico en Agricultura,** Editorial Cultural S. A., Madrid-España, 2005.
- CHILQUINGA, Manuel;** **Costos,** Ibarra-Ecuador, 2007.
- DIAZ, MEDELLÍN;** **Proyectos Formulación y Criterios de Evaluación,** Editorial Alfa omega, Bogotá-Colombia, 2009.

- ERAZO, Ramón;** **Diccionario de Ciencias Hortícolas**, Editorial Aedos S.A., Cuarta Edición, España, 2009.
- FUNDACIÓN, Hogares;** **Manual Agropecuario-Tecnologías Orgánicas de la Granja Integral Autosuficiente**, Editorial Limerin S.A., Bogotá-Colombia, Junio 2005.
- JÁCOME, Walter;** **Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos, y de Inversión**, Editorial Universitaria, Ibarra-Ecuador, 2005.
- KERIN, Royer;** **Marketing**, Editorial McGraw Hill, Novena edición, China, 2009.
- KOTLER, Philip;** **Principios de Marketing**, Editorial Pearson Educación, Duodécima edición, Madrid-España, 2008.
- MANKIW, N. Gregory;** **Principios de Economía**, Editorial Cengage Learning, Cuarta Edición, México, 2007.
- MONTEROS, Edgar;** **Manual de Gestión Microempresarial- Cómo Administrar con Éxito una Microempresa**, Editorial Universitaria, Ibarra-Ecuador 2005.
- MORALES, José;** **Proyectos de Inversión-Evaluación y Formulación**, Editorial Mc Graw-Hill, México, 2009.
- NORDHAUS, Samuelson;** **Economía**, Editorial Mc Graw-Hill, Octava Edición, México, 2008.

PARKING, Michael; **Economía**, Editorial Pearson Educación, Octava Edición, México, 2009.

RUIZ, C. Rubén; **Manual Práctico de Frutales**, Octava Edición, Bogotá-Colombia, agosto 2005.

SARMIENTO, Rubén; **Contabilidad General**, Editorial Voluntad, Décima Edición, Quito-Ecuador, 2008.

VOEHL, Frank; **Iso 9000 Guía de Instrumentación para Pequeñas y Medianas Empresas**, Editorial McGraw-Hill Interamericana, México, 2005.

ZAPATA, S. Pedro; **Contabilidad General**, Editorial McGraw-Hill Interamericana, Sexta Edición, Colombia, 2008.

ZAPATA, S. Pedro; **Contabilidad de Costos-Herramientas para la toma de Decisiones**, Editorial McGraw-Hill Interamericana, Colombia, 2007.

Enciclopedia Práctica Agricultura y Ganadería, Grupo Editorial S.A., España, 2005.

Prontuario de Agricultura-Cultivos Agrícolas, Editorial Aedos S.A., Madrid-España, 2005.

Volvamos al Campo-Manual de Cultivos Orgánicos y Aleopatía, Editorial Grupo Latino Ltda., Colombia, 2006.

LINCOGRAFÍA

www.abmnegocios.com/Ecuador.html
www.iniap-ecuador.gov.ec
www.abmnegocios.com/frutilla.html
www.angelfire.com
<http://es.wikipedia.org>
www.frutasmanuela.com
www.infoagro.com
www.propiedadesfrutas.jaimaalkauzar.es
<http://es.mimi.hu/economia>
www.consumidor.definicion.com
www.promonegocios.net/contabilidad/objetivos-contabilidad.html
<http://fiberpresa.blogspot.com>
www.mailxmail.com
www.inforjardin.com
www.frutas.consumer.es
www.concope.gov.ec
www.mapaecuador.com
www.codeso.com/TurismoEcuador/Mapa_Imbabura.html
www.inec.gov.ec
[http://www.sica.gov.ec/agronegocios/Biblioteca/Convenio%20MAG%20IIC
A/productos/grand_mag.pdf](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/Biblioteca/Convenio%20MAG%20IIC/A/productos/grand_mag.pdf)
[http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3648/Desarrollo-de-la-
microempresa-](http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3648/Desarrollo-de-la-microempresa-)
[http://www.gestiopolis.com/canales/emprendedora/articulos/no%2016/micr
oempresa.htm](http://www.gestiopolis.com/canales/emprendedora/articulos/no%2016/microempresa.htm)
[http://html.rincondelvago.com/organizacion_concepto-estructura-y-
diseno.html](http://html.rincondelvago.com/organizacion_concepto-estructura-y-diseno.html)
[http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/ger/tiposdeorguc
h.htm](http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/ger/tiposdeorguc
h.htm)
<http://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas>
<http://ibarraestodo.com/noticias/noticias-anteriores/475-la-esperanza.html>

<http://www.slideshare.net/anitacamila/turismo-comunitario>
http://www.micip.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&cati
http://www.viajandox.com/imbabura/imbabura_ibarra.htm
<http://www.trenandino.org/rehabilitaciondeltren/urcuqui.php>
http://redescolar.ilce.edu.mx/redescolar/publicaciones/publi_volcanes/imbabura.htm
<http://www.municipiodeibarra.or>
<http://www.agroecuador.com/php/Infocamara.php>
http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
<http://mercadomayoristaibarra.com/buscar.php>
http://asambleanacional.gov.ec/blogs/leonardo_viteri/2010/03/05/proyecto-de-ley-de-creacion-promocion-y-fomento-de-micro-pequenas-y-medianas-empresas/
<http://www.buenastareas.com/ensayos/La-Norma-Iso/27316.html>
[frutas.consumer.es](http://www.consumer.es)
http://www.mag.go.cr/biblioteca_virtual_ciencia/manual_fresa_indice.html
propiedadesfrutas.jaimaalkauzar.es
www.redondofrutas.com
<http://es.wikipedia.org/wiki/fresa>
www.concope.goc.ec
<http://www.wluniverso.com>
<http://ideasana.fundacióneroski.es>
<http://www.sica.gov.es>
http://www.tpagro.com/info_curso/curso_ecuador.htm
<http://www.pregonagropecuario.com>
<http://www.recetasok.es>
<http://www.abmnegocios.com>
<http://www.angelfire.com>
<http://www.eudmed.net>
<http://postharvest.ucdavis.edu>
<http://www.inta.gov.ar>

<http://www.fagro.edu.uy/~eefas/docs/frutillaenfermedades08.pdf>

http://sectorproductivo.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1823:generalidades-de-la-fresa&catid=12:fruticultura&Itemid=32

<http://encarta2009>

www.terraesperanza.com.ec

ANEXOS

ANEXO N° 1

ENCUESTA DIRIGIDA A PRODUCTORES DE FRESA



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

N° ENCUESTA:

AÑO: 2010

PARROQUIA: La Esperanza

A. INFORMACIÓN GENERAL

OBJETIVO: Ejecutar un estudio a los Productores de fresa en la Parroquia La Esperanza, Cantón Ibarra.

RECUERDE: Que su información es muy importante y valiosa para esta investigación, por lo tanto sus respuestas deben ser verdaderas, reales y serias.

Le solicitamos leer cuidadosamente cada una de las preguntas y marcar con una (X) la respuesta que crea conveniente.

B. ENCUESTA

1. ¿Qué cantidad de terreno tiene sembrado actualmente fresa?

Cantidad: Hectáreas Metros Cuadrados

2. ¿Qué cantidad de terreno estaría dispuesto a incrementar en la siembra de fresa?

Cantidad: Hectáreas Metros Cuadrados

3. ¿La producción de fresa tiene rentabilidad?

Excelente
Muy Bueno
Bueno
Regular

4. ¿Cada qué tiempo cosecha Ud. la fresa?

Semanalmente
Quincenalmente
Mensualmente

5. ¿Cuáles son los insumos que utiliza para la fertilización?

- Orgánicos
- Químicos
- Mixto

6. ¿Qué tipo de suelo es el más apropiado para la producción de fresa?

- Arenoso
- Franco Arenoso

7. ¿Qué clase de tecnología utiliza para el cultivo de fresa?

- Tradicional
- Mejorado con maquinaria
- Otros

8. ¿Su producto es comercializado por intermedio de?

- Mercados
- Supermercados
- Intermediarios
- Consumidor Final

9. ¿A través de qué medios de comunicación promociona su producto?

- Prensa
- Radio
- Verbalmente
- Rótulo

10. ¿Cómo determina el precio de venta del producto?

- Referencias del mercado
- Costos

11. ¿El precio de venta de la fresa es?

- \$0,40 cada libra
- \$0,50 cada libra
- \$0,60 cada libra
- \$0,70 cada libra

12. ¿Cuál es la presentación del producto al momento de la entrega de la fresa?

- Baldes
- Gavetas
- Fundas

13. ¿Cree que la producción de fresa cumple con el control de calidad que espera el consumidor final?

Alto
Medio
Bajo

14. Para el cultivo de fresa ¿qué tipo de financiamiento utiliza?

Propio
Institución Financiera
Mixto

Datos Técnicos

Sexo: F M

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 2

ENCUESTA DIRIGIDA A CONSUMIDORES FAMILIARES



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

N° ENCUESTA: FECHA: LUGAR: Ibarra

A. INFORMACIÓN GENERAL

OBJETIVO: Realizar un estudio a los Consumidores Familiares de fresa en el Cantón Ibarra.

RECUERDE: Le solicitamos leer cuidadosamente cada una de las preguntas y marcar con una (X) la respuesta que crea conveniente.

B. ENCUESTA

1. ¿Consume Ud. fresa?

Si No

En caso de responder positivamente continúe con las siguientes preguntas.

2. ¿Con qué frecuencia adquiere fresa?

Diariamente
Semanalmente
Quincenalmente
Mensualmente

3. ¿Dónde compra Ud. la fresa?

Supermercados
Mercados
Productores
Vendedores Ambulantes

4. ¿Qué cantidades de fresa consume mensualmente por libras?

Cantidad: Libras

5. ¿Ud. considera que el precio de compra de fresa es?

Caro
Precio Justo
Barato

6. ¿Ud. tiene conocimiento sobre el valor nutritivo de la fresa?

- Bastante
- Poco
- Nada

En caso de responder **nada** continúe con la pregunta 8.

7. ¿A través de qué medios de comunicación Ud. tiene conocimiento del valor nutritivo de la fresa?

- Radio
- Prensa
- Televisión
- Otros

8. ¿De qué manera le gusta consumir fresa?

- Forma natural
- Procesada
- Otros

9. ¿Qué factores toma en cuenta Ud. al adquirir la fresa?

- Calidad
- Presentación
- Todas las anteriores

Datos Técnicos:

Sexo

F

M

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 3

ENCUESTA DIRIGIDA A COMPRADORES POTENCIALES



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

N° ENCUESTA:

FECHA:

LUGAR:

A. INFORMACIÓN GENERAL

OBJETIVO: Ejecutar un estudio a los Consumidores Potenciales de fresa en el Cantón Ibarra.

RECUERDE: Que su información es muy importante y valiosa para esta investigación, por lo tanto sus respuestas deben ser verdaderas, reales y serias.

Le solicitamos leer cuidadosamente cada una de las preguntas y marcar con una (X) la respuesta que crea conveniente.

B. ENCUESTA

1. ¿Ud. comercializa fresa?

Si
No

En caso de responder positivamente continúe con las siguientes preguntas:

2. ¿Quiénes son sus principales proveedores?

Local
Provincial

3. ¿Con qué frecuencia adquiere fresa?

Cada semana
2 veces por semana
3 veces por semana

4. La rentabilidad en la venta de fresa es:

Alta
Media
Baja

5. ¿Qué cantidad promedio de fresa vende Ud. mensualmente?

Cantidad:

Baldes

Gavetas

6. ¿Qué presentación le gusta para la entrega de la fresa?

Gavetas

Baldes

Fundas

7. ¿Clasifica Ud. la fresa para la venta?

Si

No

8. ¿Cómo le gustaría que sea seleccionada la fruta?

De Primera

De Segunda

De Tercera

Todas

9. ¿Cree Ud. que el precio más adecuado de fresa por libra es?

\$0,50 por libra

\$1,00 por libra

\$1,50 por libra

10. Ud. considera que el factor significativo al cual el consumidor final adquiere fresa es:

Valor nutritivo

Sabor

Otros

Todas las anteriores

11. ¿Tiene dificultad en el abastecimiento de la fresa?

Bastante

Poco

Nada

12. ¿Mediante qué medio de comunicación estaría dispuesto Ud. a promocionar su producto?

Prensa

Radio

Hojas volantes

Datos Técnicos

Sexo: F M

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 4

ENTREVISTA A EXPERTOS



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

FICHA DE ENTREVISTA A EXPERTOS

1. DATOS INFORMATIVOS

NOMBRE DEL ENTREVISTADO:.....

OCUPACIÓN:.....

LUGAR DE ENTREVISTA:

ENTREVISTADOR:.....

2. OBJETIVO :

Recabar información a través de la presente entrevista realizada a personas entendidas del tema, lo que permitirá consolidar el estudio de factibilidad para la producción y comercialización de fresa en el barrio San Pedro, Parroquia La Esperanza, Cantón Ibarra.

3. BANCO DE PREGUNTAS

- a) ¿Cuál es el proceso de producción de la fresa?
- b) ¿Cuántas plantas de fresa se requieren para una hectárea de terreno?
- c) ¿Qué insumos básicos se utilizan para el cuidado de esta planta?
- d) ¿Qué problemas se presentan durante el cultivo, y cómo se puede superar?
- e) ¿Qué infraestructura física se requiere para el cultivo de esta fruta?
- f) ¿Cuáles son las condiciones óptimas para este tipo de cultivo?
- g) ¿Qué cantidad produce cada planta y cuáles es la vida útil de la misma?
- h) ¿De qué manera se puede obtener una mayor producción?
- i) ¿De las variedades de fresa, cuál es la de mejor calidad y por qué?
- j) ¿Qué cuidados especiales requieren estas plantas?
- k) ¿Cuál es el suelo más adecuado para que la producción de esta planta tenga un rendimiento óptimo?
- l) ¿En qué tipo de clima esta planta tendría mayor producción?
- m) ¿Cuántas personas intervienen en el cultivo de fresa?
- n) ¿Cuáles son los componentes nutricionales que tiene la fresa?
- o) ¿Ud. cree que los precios actuales en el mercado local son los más adecuados?

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO Nº 5

ENTREVISTA A PRODUCTORES



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

FICHA DE ENTREVISTA A PRODUCTORES

1. DATOS INFORMATIVOS

NOMBRE DEL ENTREVISTADO:
OCUPACIÓN:
LUGAR DE ENTREVISTA:
ENTREVISTADOR.....

2. OBJETIVO :

Recabar información a través de la presente entrevista realizada a personas entendidas del tema, lo que permitirá consolidar el estudio de factibilidad para la producción y comercialización de fresa en el barrio San Pedro, Parroquia La Esperanza, Cantón Ibarra.

3. BANCO DE PREGUNTAS

- a) ¿Qué clase de tecnología utiliza?
- b) ¿Toda la producción es de primera calidad?
- c) ¿Cuál es la temporada de mayor demanda y en qué temporada no se puede vender el producto?
- d) ¿Qué medios utiliza para su comercialización?
Supermercados, mercados, comisariatos, tiendas.
- e) ¿Cada qué tiempo realiza las cosechas?
- f) ¿Su producto se comercializa de manera directa o mediante intermediarios?
- g) ¿Cómo determina el precio de venta?
- h) ¿Cómo determina el costo y la utilidad del producto?
- i) ¿En qué procesos de la producción se incurre en superiores costos?
- j) ¿Ud. con qué institución financiera financió esta plantación?

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO Nº 6

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

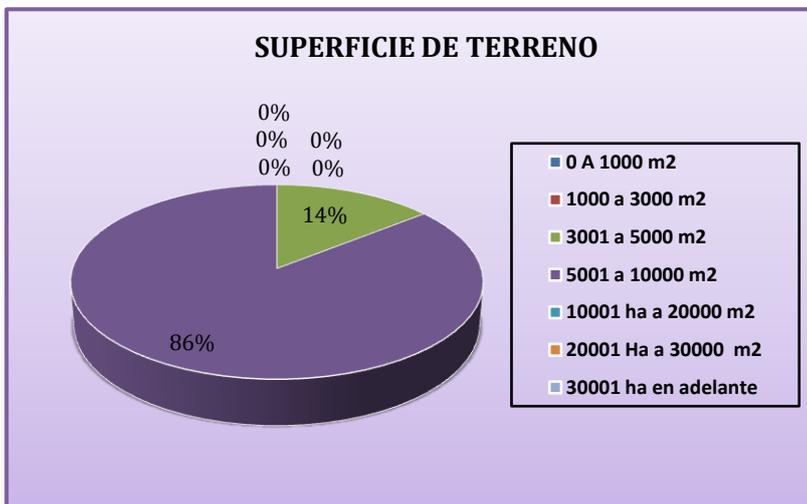
RESULTADOS DE LA ENCUESTA DIRIGIDA A PRODUCTORES

Las encuestas ejecutadas estuvieron destinadas a 7 productores de fresa ubicados en los alrededores del Barrio San Pedro; quienes promueven el avance económico de la parroquia mediante el cultivo del producto de la fresa.

Se debe mostrar que hay un importante grupo de personas que tienen pequeñas extensiones consignadas a la producción de fresa los cuales ponen todo su empeño para sobresalir con el bienestar de su familia y de la parroquia.

1. ¿Qué cantidad de terreno tiene sembrado actualmente fresa?

GRÁFICO Nº 1: SUPERFICIE DE TERRENO



FUENTE: Encuesta Productores de Fresa

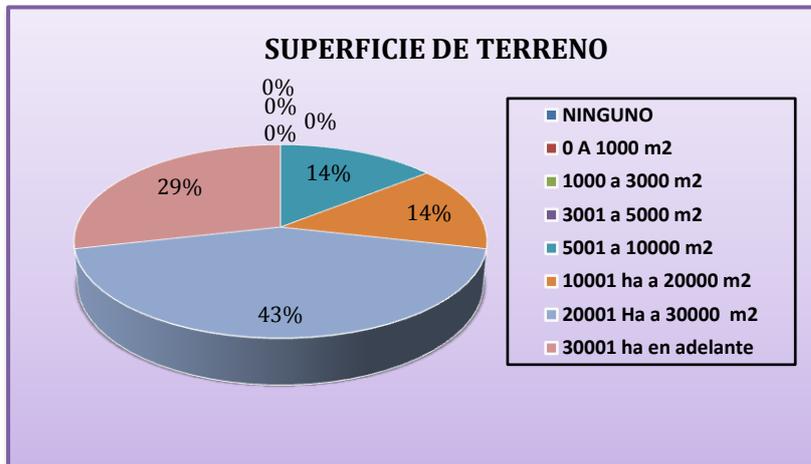
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La mayoría de productores de la parroquia La Esperanza destinan sus extensiones de terrenos para el cultivo de fresa, determinándose claramente que son pequeños productores, los cuales están recién iniciando su actividad agrícola en este tipo de producción.

2. ¿Qué cantidad de terreno estaría dispuesto a incrementar en la siembra de fresa?

GRÁFICO Nº 2: SUPERFICIE DE TERRENO



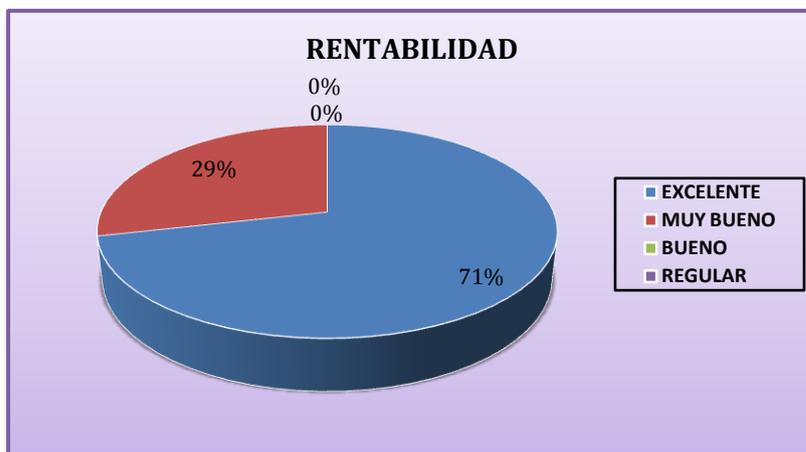
FUENTE: Encuesta Productores de Fresa
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En un gran porcentaje de productores de fresa deciden incrementar sus terrenos en grandes extensiones, ya que afirman que es una actividad muy rentable y se obtiene grandes ganancias económicas y solventes para cada una de las familias dentro de la zona.

3. ¿La producción de fresa tiene rentabilidad?

GRÁFICO Nº 3: RENTABILIDAD



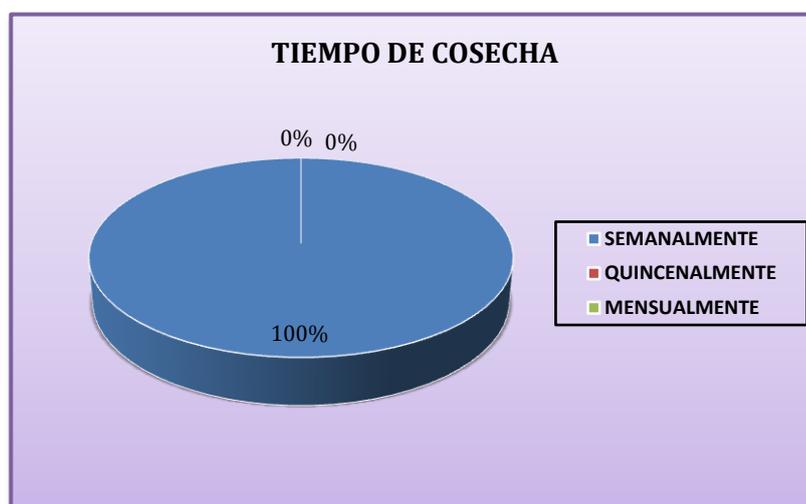
FUENTE: Encuesta Productores de Fresa
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En su mayoría los productores expresan que la producción de fresa es de excelente rentabilidad porque es un negocio estable y la venta es semanal, por lo cual los habitantes de esta zona La Esperanza han recurrido a optar por este cultivo no tradicional ya que la producción máxima que genera mayores beneficios es el segundo año; ya que recuperan toda la inversión en el plazo de 12 meses.

4. ¿Cada qué tiempo cosecha Ud. la fresa?

GRÁFICO Nº 4: TIEMPO DE COSECHA



FUENTE: Encuesta Productores de Fresa
ELABORACIÓN: La Autora

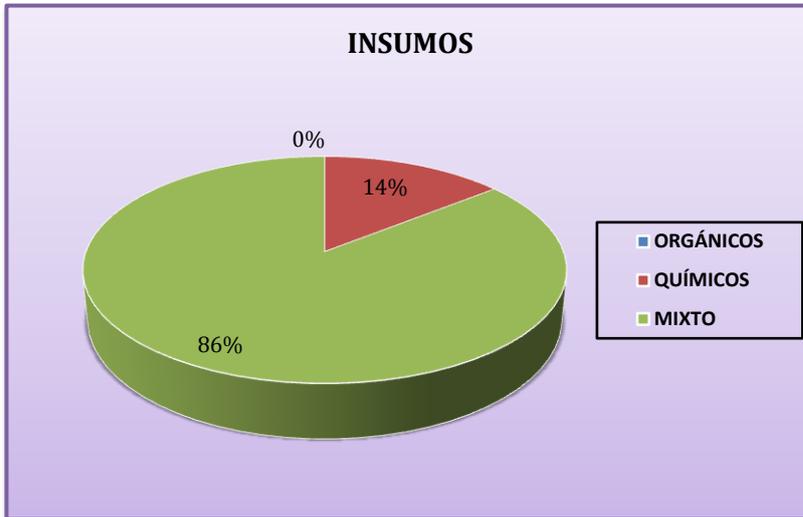
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De las encuestas aplicadas se determina que todos los productores de fresa cosechan semanalmente porque es una producción constante y los requerimientos del mercado así lo exigen, además este fruto lo cosechan 2 veces a la semana dependiendo del estado de madurez, del cuidado de la fruta y cumple con las expectativas de los productores.

Su período de cosecha cumple con todas las expectativas del productor ya que su negocio irá creciendo poco en gran porcentaje.

5. ¿Cuáles son los insumos que utiliza para la fertilización?

GRÁFICO N° 5: INSUMOS



FUENTE: Encuesta Productores de Fresa
ELABORACIÓN: La Autora

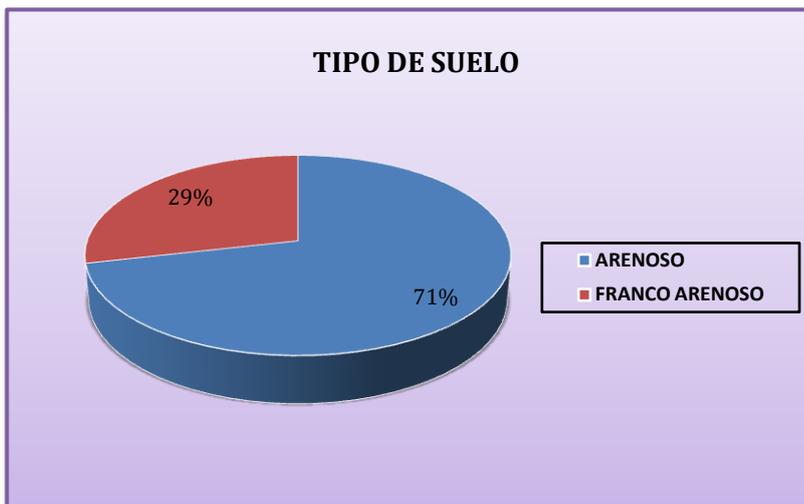
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La mayoría de productores manifestaron que utilizan fertilizantes mixtos, es decir químicos y orgánicos de acuerdo a las necesidades de la planta; además los insumos orgánicos que utilizan son el humus de lombriz y gallinaza, entre otras; además recuerde que el cultivo de fresa requiere de poco fertilizante químico ya que este ayuda a nutrir el suelo para que la plantación se encuentre con el debido cuidado para la respectiva producción y esté en las mejores condiciones para cultivarse.

en conclusión deben recurrir a estos dos insumos porque el uno con el otro son complementarios en el cultivo de fresa y permite verificar con las normas de control de fertilizantes.

6. ¿Qué tipo de suelo es el más apropiado para la producción de fresa?

GRÁFICO Nº 6: TIPO DE SUELO



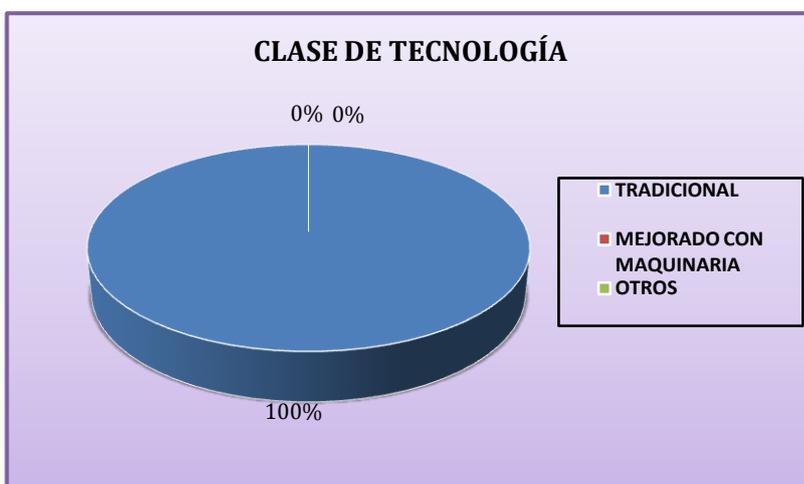
FUENTE: Encuesta Productores de Fresa
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La mayor parte de productores realizados la encuesta aseguran que el suelo más apropiado para la producción de fresa son los Arenosos, porque no se inundan y el riego por goteo en este tipo de suelo es ideal, además las raíces de las plantas disfrutan de una buena aireación por la mayor porosidad existente.

7. ¿Qué clase de tecnología utiliza para el cultivo de fresa?

GRÁFICO Nº 7: CLASE DE TECNOLOGÍA



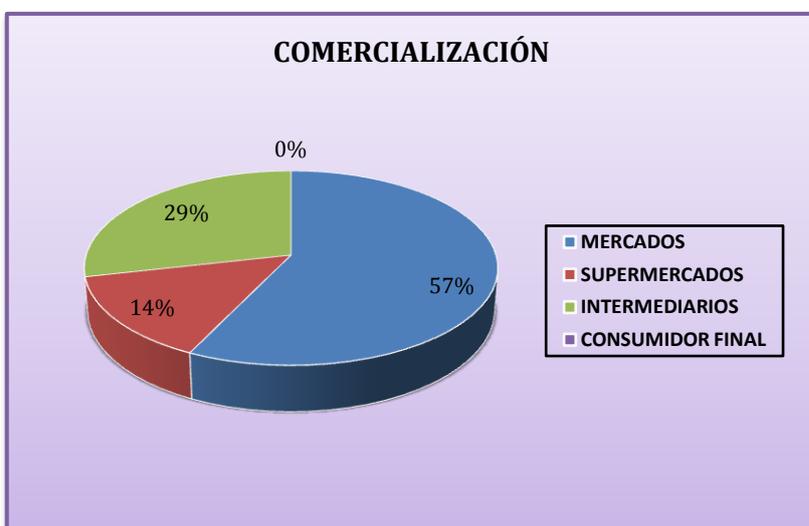
FUENTE: Encuesta Productores de Fresa
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En su totalidad los 7 productores de fresa en la parroquia La Esperanza utilizan hasta en la actualidad la tecnología tradicional ya es muy beneficiosa para el productor porque permite cuidar sus ingresos dentro de las actividades de cultivo, consideran que se puede evitar costos de maquinaria mejorada en los terrenos para la producción de fresa.

8. ¿Su producto es comercializado por intermedio de?

GRÁFICO N° 8: INTERMEDIARIOS



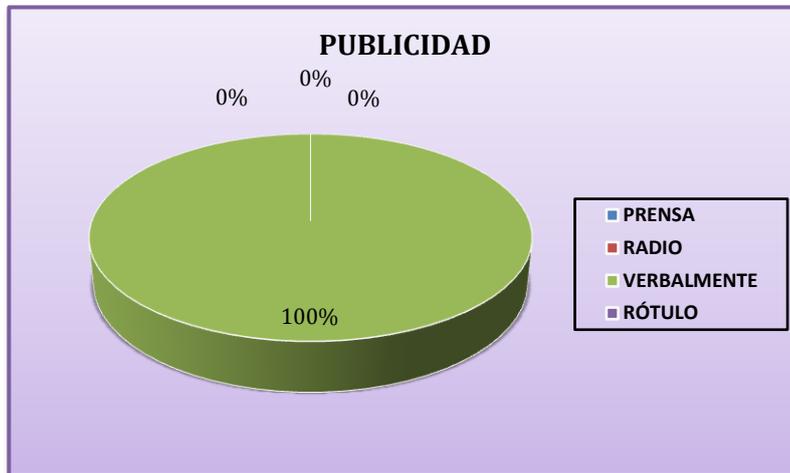
FUENTE: Encuesta Productores de Fresa
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Con los resultados obtenidos en esta encuesta se observa claramente que comercializan su producto a mercados locales como: Mercado Amazonas y Mercado Mayorista porque es un medio de venta local que es permanente donde tiene más acogida el producto, además cumple con el control de calidad respectivo; cabe mencionar que el precio en estos lugares son más ventajosos ya que los intermediarios tienen otro precio para vender a los sitios de expendio.

9. ¿A través de qué medios de comunicación promociona su producto?

GRÁFICO Nº 9: PUBLICIDAD



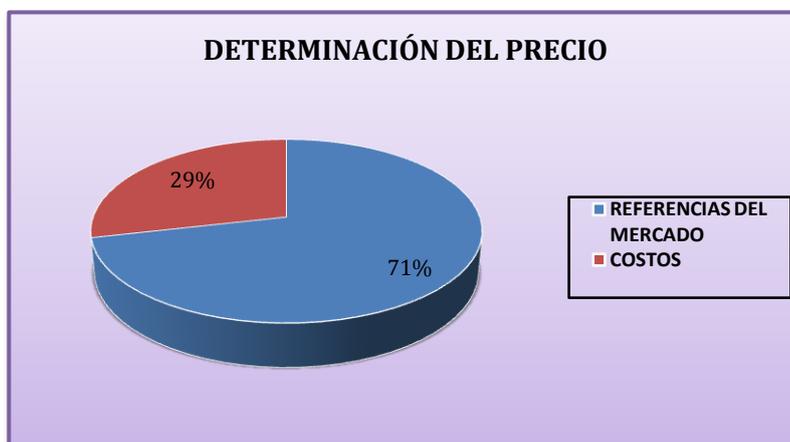
FUENTE: Encuesta Productores de Fresa
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La totalidad de productores de fresa mencionaron que promocionan su producto verbalmente ya que es un medio de comunicación rápido y de fácil comprensión con las personas que realizan negocios ya que son clientes fijos.

10. ¿Cómo determina el precio de venta del producto?

GRÁFICO Nº 10: DETERMINACIÓN DEL PRECIO



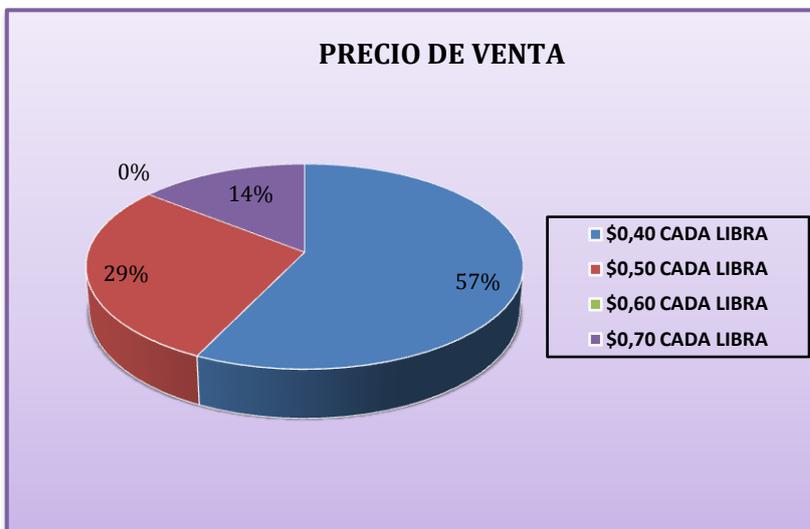
FUENTE: Encuesta Productores de Fresa
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La mayoría de productores determinan el precio de venta del producto por referencias del mercado, es decir no establecen costos de producción para verificar las utilidades reales o pérdida que pueda existir, manifiestan que si establecen este punto de contabilidad su venta será menor en un gran porcentaje y los compradores potenciales no adquirirían la fruta y a la vez no tendrían clientes fijos..

11. ¿El precio de venta de la fresa es?

GRÁFICO Nº 11: PRECIO DE VENTA



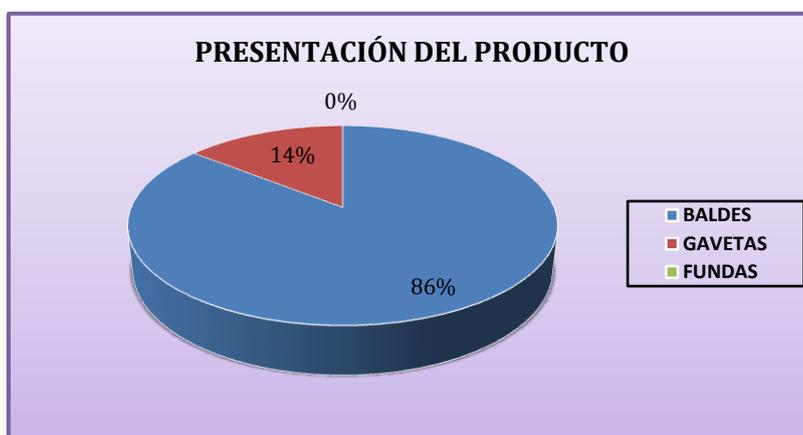
FUENTE: Encuesta Productores de Fresa
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Una gran porcentaje de personas encuestadas coinciden que el precio de venta es de \$ 0,40 la libra de fresa porque con este precio se obtendrá niveles de rentabilidad y recuperabilidad de la inversión que se realiza por parte de productores; además se incrementa costos como es el de transporte el precio es una cantidad razonable y adecuado al comprador potencial.

12. ¿Cuál es la presentación del producto al momento de la entrega de la fresa?

GRÁFICO Nº 12: PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO



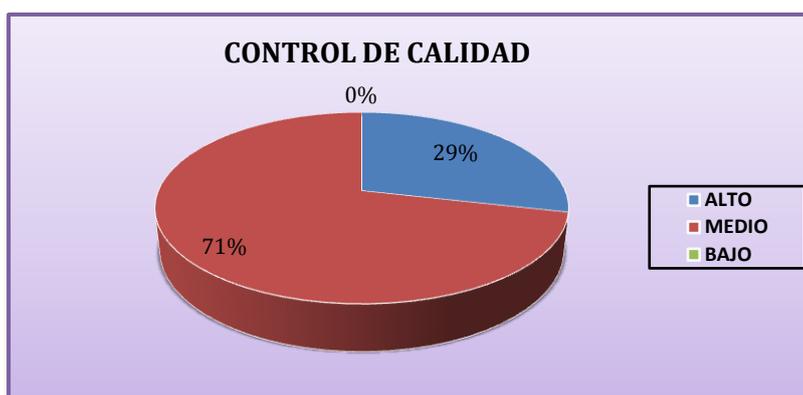
FUENTE: Encuesta Productores de Fresa
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Se determina que en un mayor porcentaje los productores de fresa su presentación del producto al momento de ser vendido hacia los intermediarios la mejor forma es entregarles en baldes, ya que así no se maltrata la fruta y su conservación es la mejor para su expendio hacia los consumidores finales, mientras que no se utiliza gavetas ni fundas porque el fruto se podría dañar y sus ganancias serían menores.

13. ¿Cree que la producción de fresa cumple con el control de calidad que espera el consumidor final?

GRÁFICO Nº 13. CONTROL DE CALIDAD



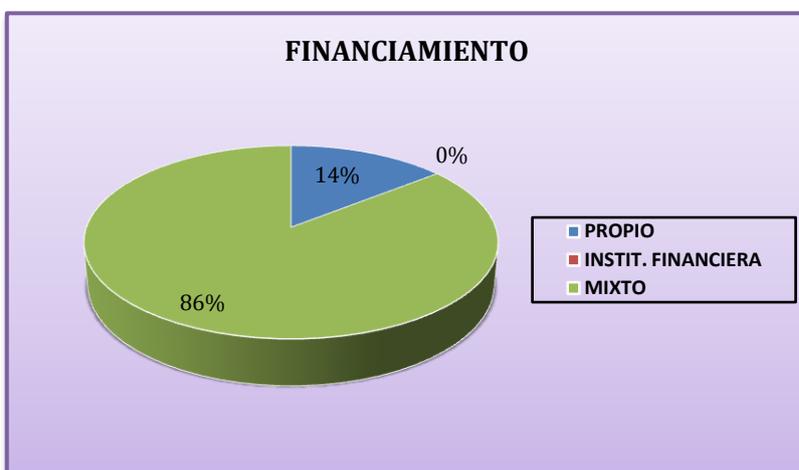
FUENTE: Encuesta Productores de Fresa
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Analizando los resultados se determina que la mayoría de productores el control de calidad en la producción de fresa es medio, porque solo controlan el uso de fertilizantes en el cultivo, lo cual debería tener más cuidado con el manejo y uso de químicos y también con el aseo en el momento de la selección y cosecha de la fruta.

14. Para el cultivo de fresa ¿qué tipo de financiamiento utiliza?

GRÁFICO N° 14: FINANCIAMIENTO



FUENTE: Encuesta Productores de Fresa
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

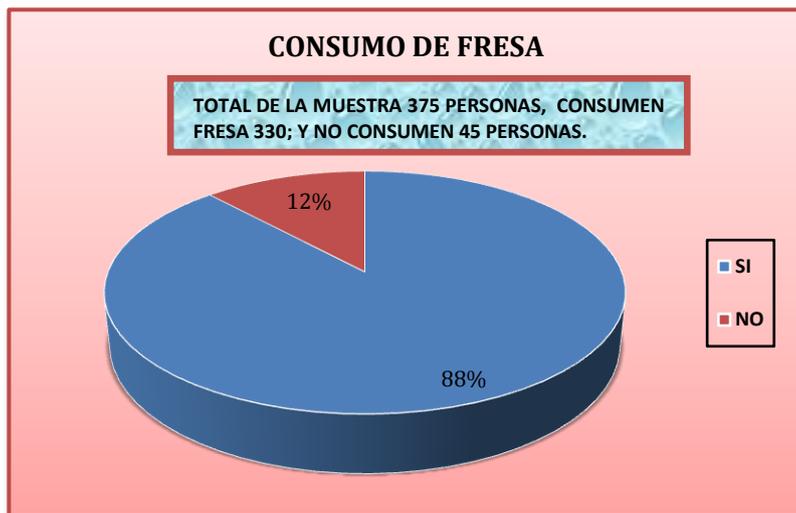
El mayor número de los productores de fresa mencionan que cuentan con financiamiento mixto, es decir; con capital financiado por instituciones financieras y con capital propio debido a que su siembra se lo realiza en grandes cantidades, lo que hace que requieran de un mayor capital para ejecutar las actividades solicitadas; este cultivo es más costoso ya que se debe adquirir maquinaria y equipo adecuado para la buena rentabilidad de la producción.

ANEXO Nº 7
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS
RESULTADOS DE LA ENCUESTA DIRIGIDA A CONSUMIDORES
FAMILIARES

A continuación se presenta los resultados logrados de las encuestas ejecutadas a las distintas personas que consumen fresa en los diversos lugares, es decir en los mercados locales de la ciudad de Ibarra, con el objetivo de conocer la aceptación del producto. De esta manera daremos a conocer los análisis correspondientes a los resultados de las encuestas.

1. ¿Consume Ud. fresa?

GRÁFICO Nº 15: CONSUMO DE FRESA



FUENTE: Encuesta Consumidores Familiares
ELABORACIÓN: La Autora

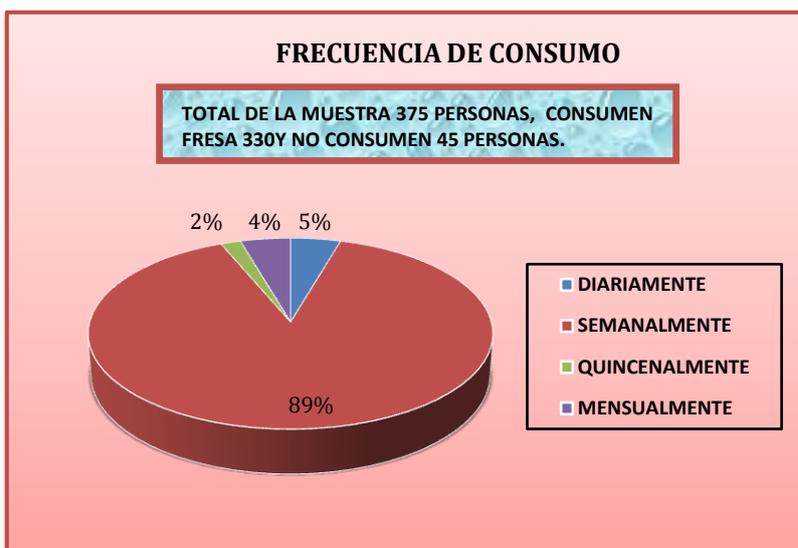
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La mayor parte de los encuestados manifiestan que consumen fresa en sus hogares ya que es una fruta con altos componentes nutricionales como vitaminas, minerales, tienen muy pocas calorías y es muy exquisita en su sabor único; pocas personas no consumen debido a la falta de conocimiento sobre sus propiedades medicinales.

Esta información es confortadora porque indica que más del 50% del cantón de Ibarra podría convertirse en nuestro mercado meta posible.

2. ¿Con qué frecuencia adquiere fresa?

GRÁFICO Nº 16: FRECUENCIA DE CONSUMO



FUENTE: Encuesta Consumidores Familiares

ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Un alto porcentaje de consumidores familiares adquieren este producto en forma semanal, de esta manera adquieren una fruta fresca, de excelente calidad y sobre todo que se encuentre en buen estado; ya que su estado natural es muy apetecedor e indispensable para la salud por lo que es conveniente cuidar su conservación.

Lo más importante de este producto es que contiene hierro, potasio, fósforo, fibra, vitamina C que ayuda a la salud en general.

3. ¿Dónde compra Ud. la fresa?

GRÁFICO Nº 17: SITIOS DE COMPRA



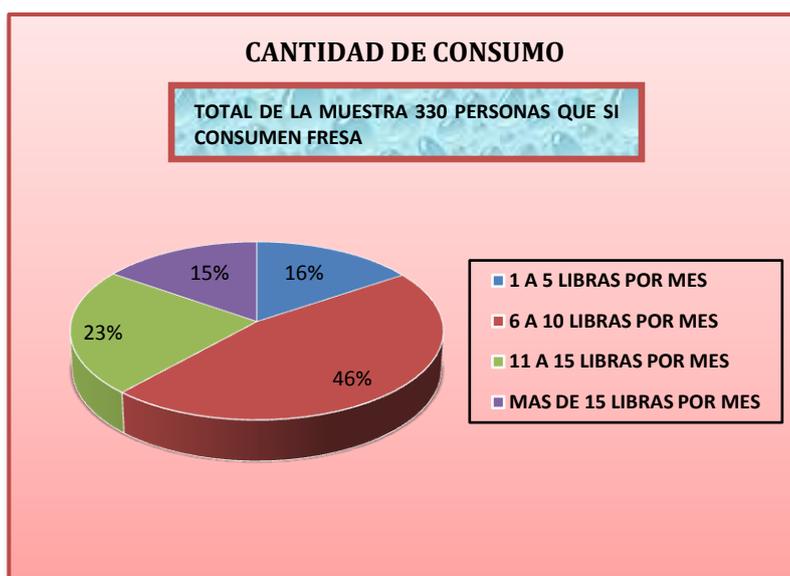
FUENTE: Encuesta Consumidores Familiares
 ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los consumidores familiares compran la fresa en los mercados locales porque es un lugar de fácil acceso, sus precios son cómodos y el producto es de calidad; además existe una variedad de productos a seleccionar.

4. ¿Qué cantidades de fresa consume mensualmente por libras?

GRÁFICO Nº 18: CANTIDAD DE CONSUMO



FUENTE: Encuesta Consumidores Familiares
 ELABORACIÓN: La Autora

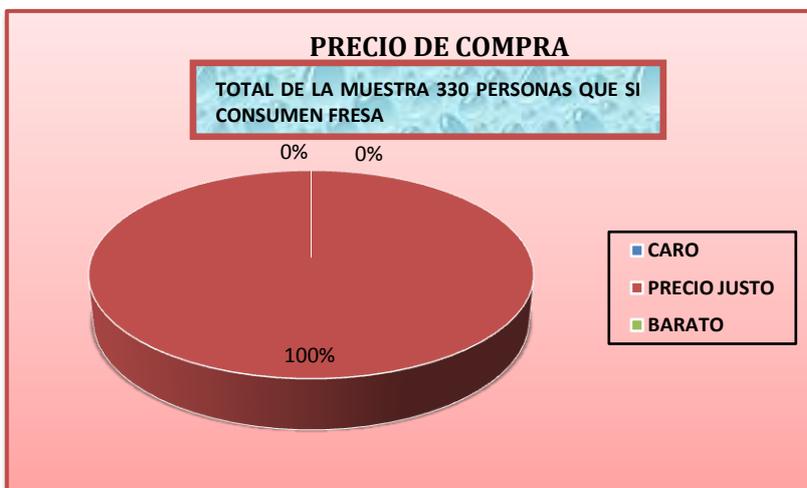
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El promedio considerable de consumo mensual de fresa en el cantón Ibarra es entre 6 a 10 libras de fresa por mes; en porcentajes menores adquieren entre 11 a 15 libras por mes; adicionalmente compra más de 1 a 5 libras por mes y finalmente una minoría compran más de 15 libras por mes, la cantidad de libras que consuman depende al número de miembros de familia existentes de cada familia del cantón Ibarra.

En conclusión la fresa la adquieren los consumidores familiares para cualquier tipo de uso que sea de su agrado y de esta manera degustar la exquisitez del producto.

5. ¿Ud. considera que el precio de compra de fresa es?

GRÁFICO Nº 19: PRECIOS DE COMPRA DE LA FRESA



FUENTE: Encuesta Consumidores Familiares
ELABORACIÓN: La Autora

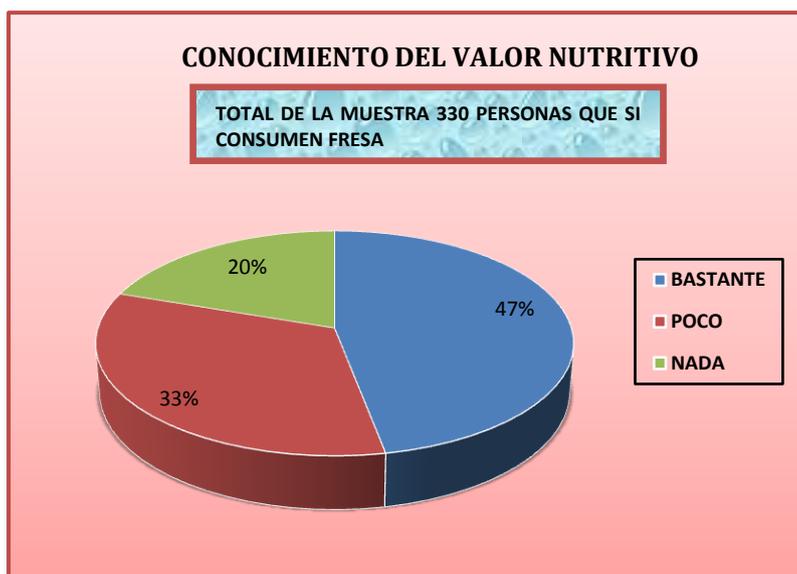
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La totalidad de los consumidores familiares indican que el precio que se compra la fresa es justo, ya que la producción es permanente pero existe temporadas que no abastece al mercado local, además depende de la calidad de la fruta.

En conclusión los precios deben ser los más adecuados tanto al vendedor como al consumidor final de acuerdo a la calidad que brinde el producto.

6. ¿Ud. tiene conocimiento sobre el valor nutritivo de la fresa?

GRÁFICO Nº 20: CONOCIMIENTO DEL VALOR NUTRITIVO



FUENTE: Encuesta Consumidores Familiares
ELABORACIÓN: La Autora

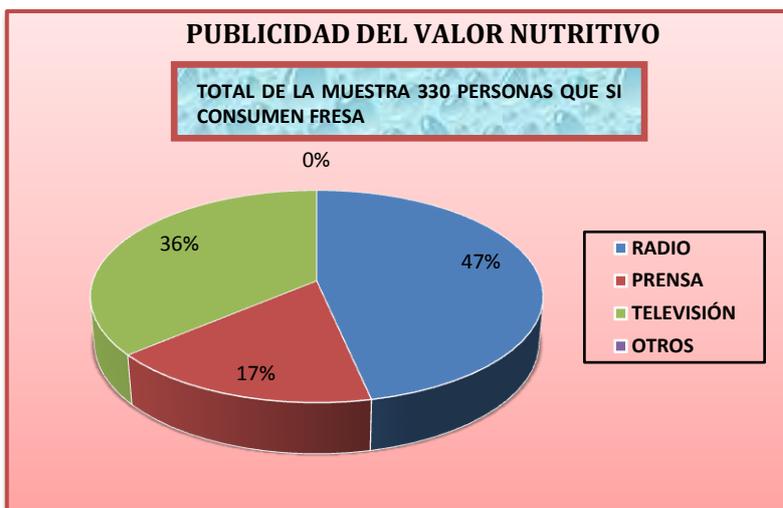
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El mayor número de consumidores familiares encuestados respondieron que si tienen bastante conocimiento del valor nutritivo de la fresa, ya que recomienda los médicos para el crecimiento de los niños, para combatir la gordura ya que es un laxante, también es curativa para enfermedades como la gota, la artritis, entre otras.

En conclusión la mayoría de las personas encuestadas si tienen conocimiento de esta fruta y de su valor nutritivo, ya que esta ayuda a combatir muchas enfermedades.

7. ¿A través de qué medios de comunicación Ud. tiene conocimiento del valor nutritivo de la fresa?

GRÁFICO Nº 21: PUBLICIDAD DEL VALOR NUTRITIVO



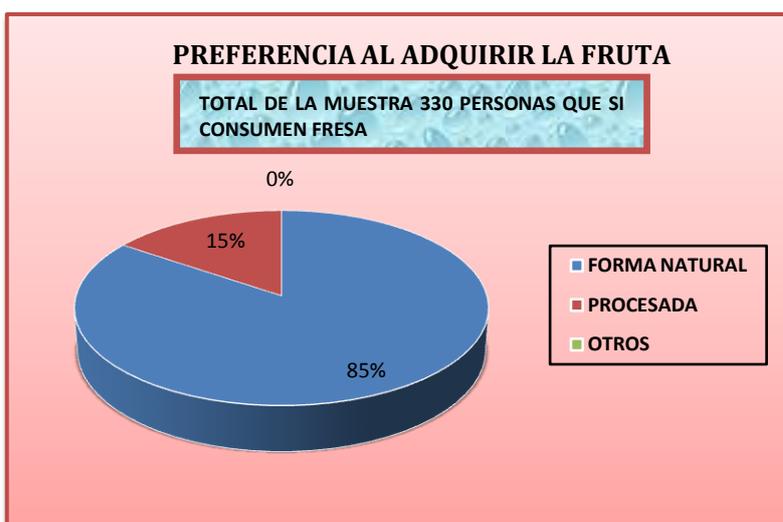
FUENTE: Encuesta Consumidores Familiares
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La mayoría de la población encuestada respondieron que adquirieron conocimiento sobre el valor nutritivo de la fresa en la radio a través de programas nutricionales y de salud que transmiten todos los días en las mañanas o a veces por las tardes.

8. ¿De qué manera le gusta consumir fresa?

GRÁFICO Nº 22: PREFERENCIA AL ADQUIRIR LA FRUTA



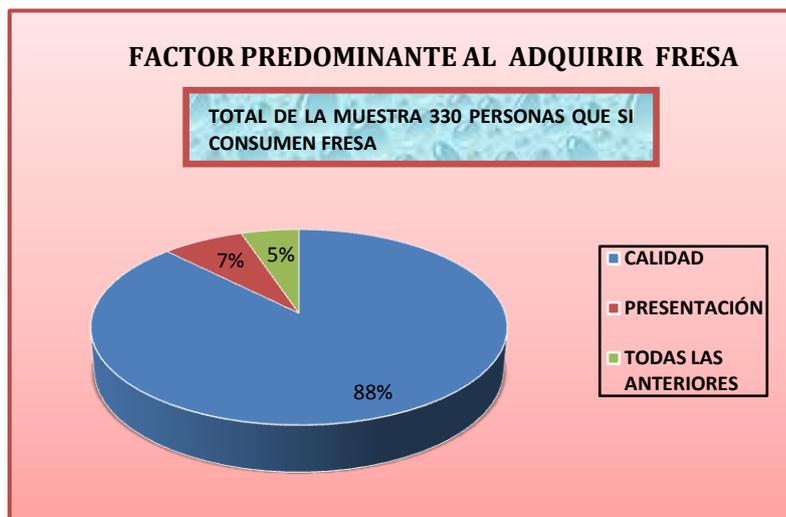
FUENTE: Encuesta Consumidores Familiares
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La mayoría de consumidores prefieren adquirir la fresa naturalmente debido a que es un fruto nutritivo y su sabor es único y exquisito e incomparable. Ya que ninguna fruta sustituye a la fresa.

9. ¿Qué factores toma en cuenta Ud. al adquirir la fresa?

GRÁFICO Nº 23: FACTOR PREDOMINANTE AL ADQUIRIR FRESA



FUENTE: Encuesta Consumidores Familiares
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En su gran mayoría las familias encuestadas indican que para comprar la fresa les interesa como indicador importante la calidad del producto, es decir que la fruta se conserve en buenas condiciones de consumirla como es el tamaño y frescura del producto.

ANEXO Nº 8

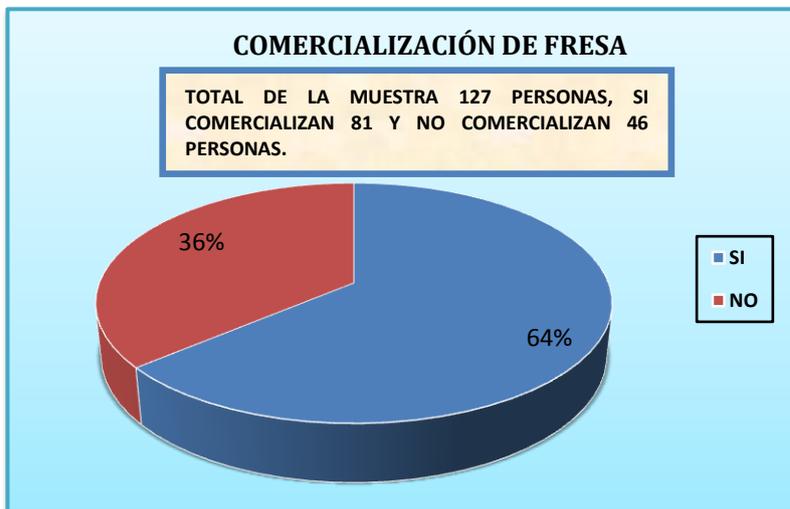
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

RESULTADOS DE LA ENCUESTA DIRIGIDA A COMPRADORES POTENCIALES

A continuación se presenta los resultados finales obtenidos de las encuestas realizadas a los distintos mercados locales del Cantón Ibarra, con el propósito de conocer la demanda de la fresa.

1. ¿Ud. comercializa fresa?

GRÁFICO Nº 24: COMERCIALIZACIÓN – FRESA



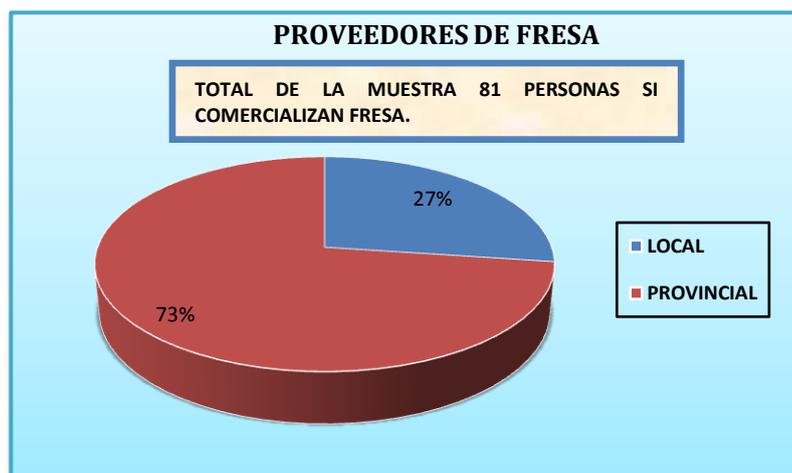
FUENTE: Encuesta Consumidores Potenciales
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La gran parte de los encuestados si comercializan la fresa porque es un negocio con buena rentabilidad y las personas las adquieren por dos características que son valor nutritivo y su sabor exquisito y finalmente en menor proporción los mercaderes no comercializan porque no existe suficientes proveedores que les entregue la fruta y sea permanente; como resultado se determina que la fresa tiene gran aceptación por el consumidor final.

2. ¿Quiénes son sus principales proveedores?

GRÁFICO Nº 25: PROVEEDORES DE FRESA



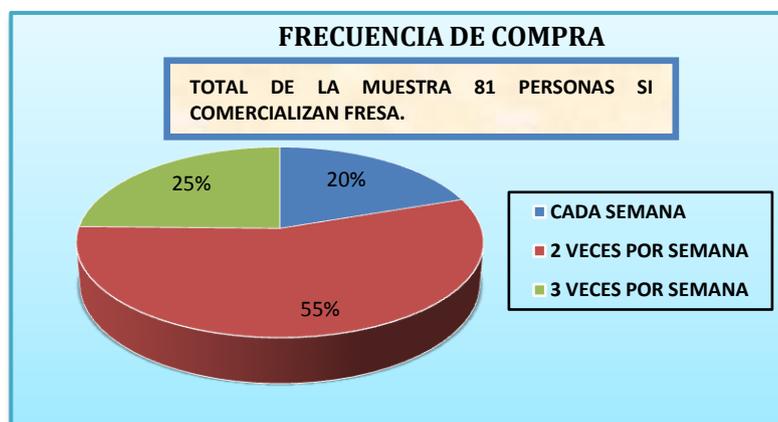
FUENTE: Encuesta Consumidores Potenciales
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La mayoría de compradores potenciales compran la fresa a proveedores provinciales como: Pichincha y Tungurahua ya que es una fruta con requerimiento técnico y llega en óptimas condiciones, es decir no llega maltratada; en otros porcentajes no muy relevante los comerciantes adquieren a productores locales de la provincia de Imbabura y se encuentran el barrio San Pedro y la ciudad de Otavalo, lo cual garantiza que el cultivo se incremente en grandes extensiones para los mercados locales y nacionales.

3. ¿Con qué frecuencia adquiere fresa?

GRÁFICO Nº 26: FRECUENCIA DE COMPRA DE FRESA



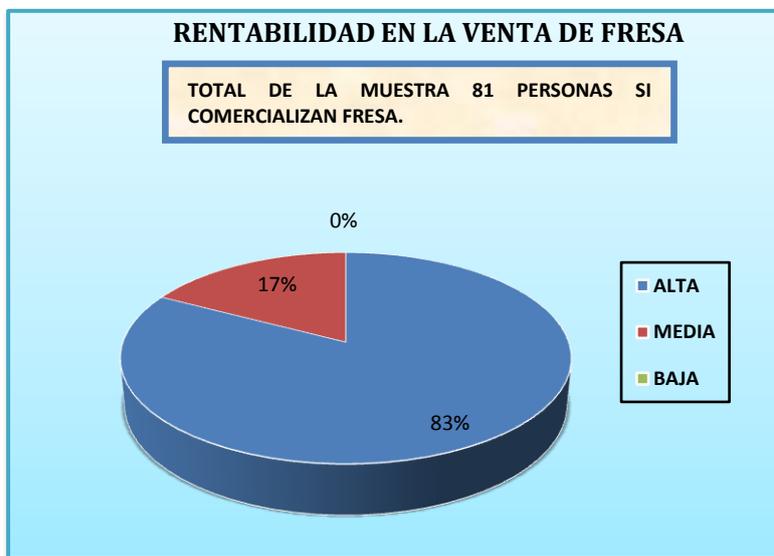
FUENTE: Encuesta Consumidores Potenciales
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La fresa es un cultivo de cosecha permanente y se la puede encontrar durante todo el año; adquieren la fruta 2 veces por semana ya que consideran que es una fruta muy rentable en sus ventas, la realizan bajo pedido ya que es una fruta muy delicada en su conservación.

4. La rentabilidad en la venta de fresa es:

GRÁFICO Nº 27: RENTABILIDAD DE LA FRESA



FUENTE: Encuesta Consumidores Potenciales
ELABORACIÓN: La Autora

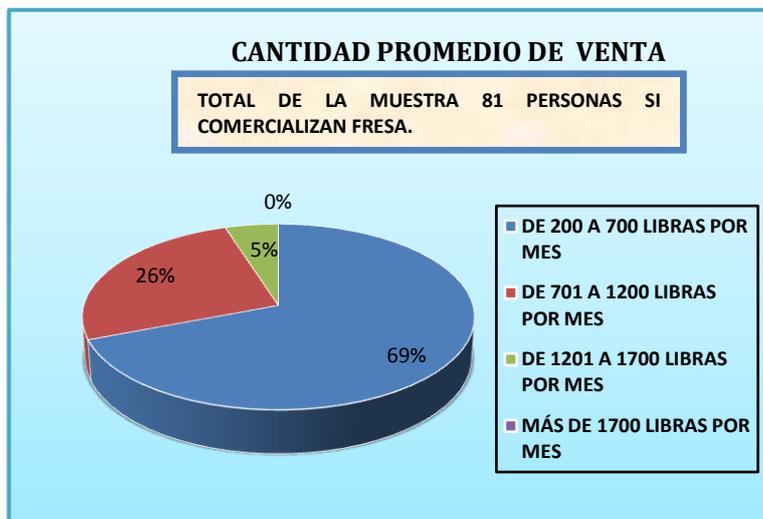
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La mayoría de los comerciantes de puestos que comercializa fresa en los diversos mercados locales de Ibarra consideran que la rentabilidad es alta porque la prefieren por su sabor y su contenido nutricional.

En conclusión es una fruta muy beneficiosa tanto para el comprador como para el vendedor ya que tiene gran aceptación en el mercado y se la consume naturalmente.

5. ¿Qué cantidad promedio de fresa vende Ud. mensualmente?

GRÁFICO Nº 28: CANTIDAD DE VENTA



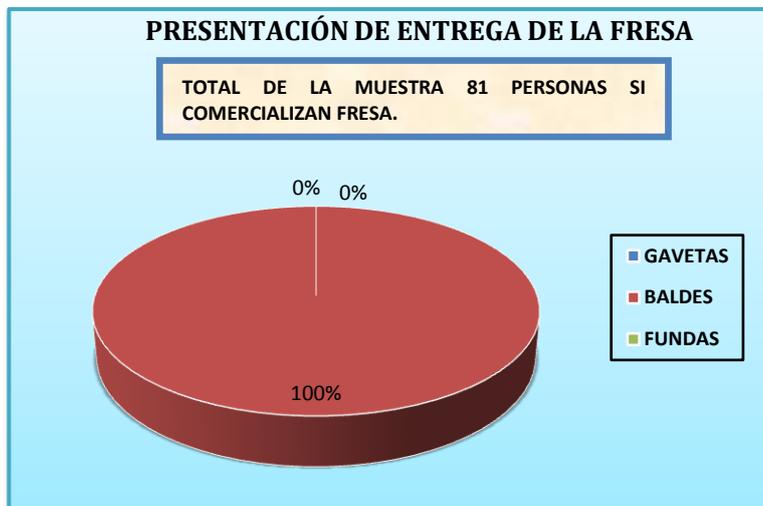
FUENTE: Encuesta Consumidores Potenciales
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los comerciantes de fresa indican en su gran mayoría venden de 200 a 700 libras por mes, es decir 175 libras semanales equivalente a 7 baldes tomando en cuenta que un balde pesa aproximadamente 25 libras, las personas que más venden están entre un rango de 701 a 1200 libras por mes, es decir esta fruta se vende sin dificultades.

6. ¿Qué presentación le gusta para la entrega de la fresa?

GRÁFICO Nº 29: PRESENTACIÓN DE ENTREGA DE LA FRESA



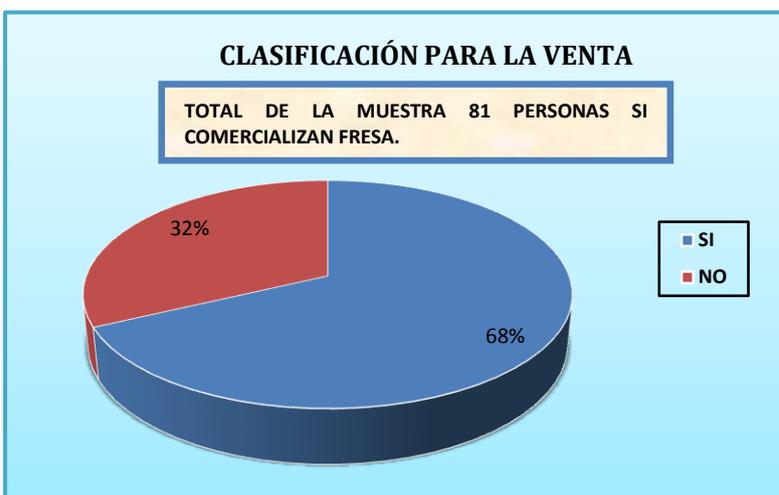
FUENTE: Encuesta Consumidores Potenciales
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a las encuestas aplicadas, el total absoluto de los comerciantes de frutas de los mercados locales de Ibarra, manifiestan en su totalidad que prefieren que la entrega de fresa lo realicen por medio de baldes, ya que a través de estos medios no se maltrata la fruta, no se daña y a la vez llega en buenas en condiciones para la venta y los consumidores finales quienes son los que buscan un fruto de calidad.

7. ¿Clasifica Ud. la fresa para la venta?

GRÁFICO Nº 30: COMERCIALIZACIÓN – FRESA



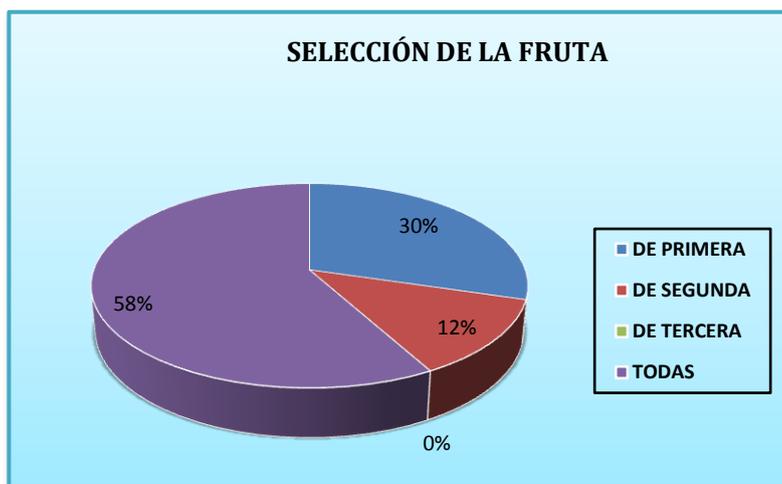
FUENTE: Encuesta Consumidores Potenciales
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La mayoría de comerciantes demuestra visiblemente que los consumidores potenciales si clasifican la fruta, porque ayuda de esta manera a tener mejores ganancias al momento de la venta a los consumidores finales ya que venderán la fruta de acuerdo al tamaño, peso de la fresa y a precios diferentes según la fruta.

8. ¿Cómo le gustaría que sea seleccionada la fruta?

GRÁFICO Nº 31: SELECCIÓN DE LA FRUTA



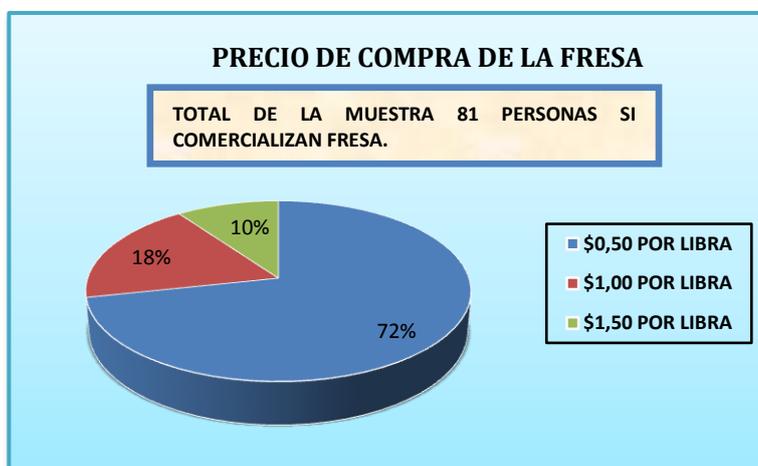
FUENTE: Encuesta Consumidores Potenciales
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Un gran porcentaje de comerciantes respondieron que prefieren comprar de las 3 clases de variedades que existen como son: de primera, de segunda y de tercera; ya que los mismos encuestados se encargan de enviar con diversos precios hacia las familias consumidoras, en porcentajes no mayores eligen solo de primera aunque ellos se encargan de seleccionarla según el tamaño, grosor y otros adquieren fruta de segunda clase por razón que es más barata igualmente la clasifican y la venden al consumidor final.

9. ¿Cree Ud. que el precio más adecuado de fresa por libra es?

GRÁFICO Nº 32: PRECIO



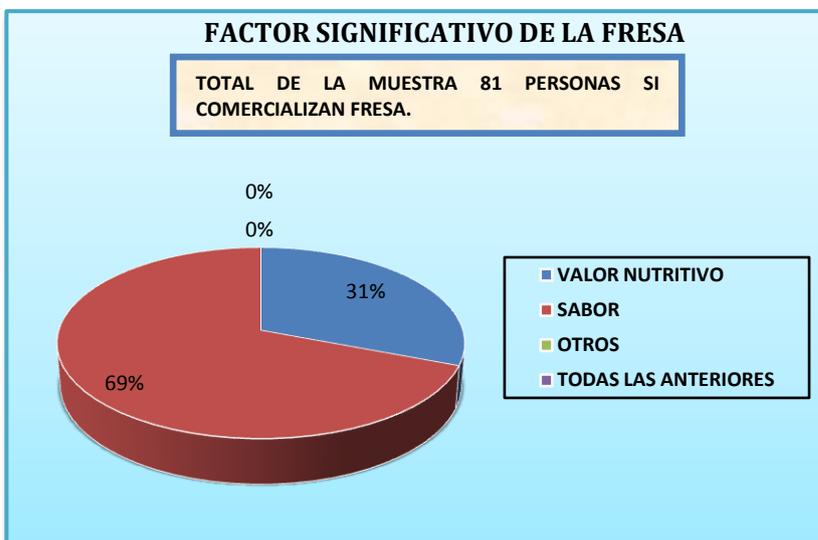
FUENTE: Encuesta Consumidores Potenciales
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los precios de la fresa van a fluctuar considerablemente ya que existen temporadas que los precios varían, de acuerdo a los resultados obtenidos la gran mayoría de encuestados mencionaron que la libra de fresa es de \$ 0,50 dólar, por supuesto dependiendo del peso y tamaño de la fruta.

10. Ud. considera que el factor significativo al cual el consumidor final adquiere fresa es:

GRÁFICO Nº 33: FACTOR SIGNIFICATIVO



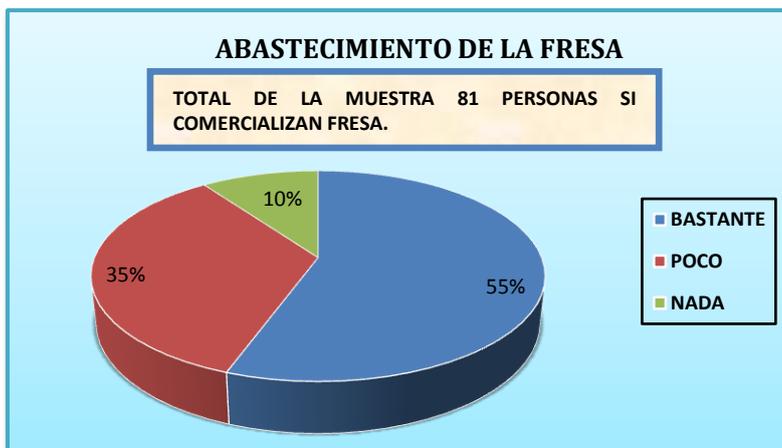
FUENTE: Encuesta Consumidores Potenciales
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Según los resultados obtenidos, existe un gran porcentaje de los negociantes que manifiestan la fresa tiene gran aceptabilidad por los consumidores familiares más es por su sabor ya que es una fruta exquisita y dulce, de color rojo intenso, también la adquieren por los componentes nutricionales en alta vitamina C y otros azúcares, es recomendada para todas las edades como niños, jóvenes y adulto.

11. ¿Tiene dificultad en el abastecimiento de la fresa?

GRÁFICO Nº 34: ABASTECIMIENTO DE FRESA



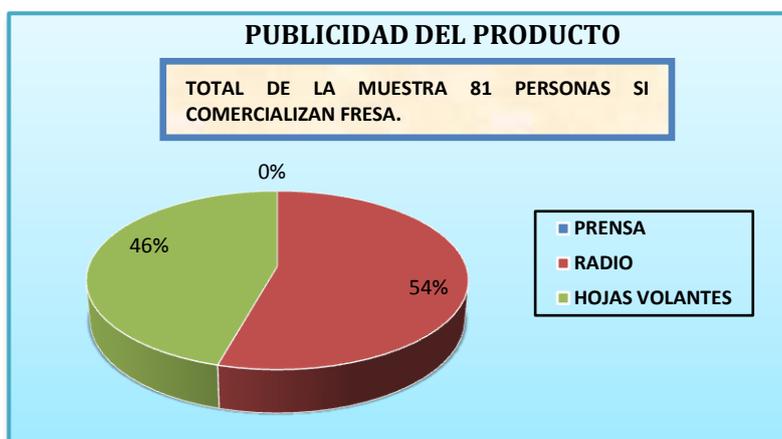
FUENTE: Encuesta Consumidores Potenciales
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La mayor parte de los comerciantes de frutas tienen bastante dificultad en el abastecimiento de fresa ya que no existen intermediarios o productores fijos que vengan a entregar el producto permanentemente y no establezcan pedidos con seguridad; en menor proporción tienen problema en la calidad del producto ya que llega en varias ocasiones en pésimo estado o maltratadas en el transcurso del camino.

12. ¿Mediante qué medio de comunicación estaría dispuesto Ud. a promocionar su producto?

GRÁFICO Nº 35: PUBLICIDAD DEL PRODUCTO



FUENTE: Encuesta Consumidores Potenciales
ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La gran mayoría de los encuestados mencionaron que promocionarían su producto a través de radio ya que es un medio de comunicación que escuchan en diversos lugares de la provincia y en una menor escala indicó que se realizará en hojas volantes ya que son recursos más rápidos y no inciden costos de publicidad.

ANEXO N° 9

CAPACIDAD DE LA PRODUCCIÓN EN KILOS Y LIBRAS

Se inicia a partir del cuarto mes, cosechando 2 veces por semana con un total de 144 cosechas, en los 18 meses productivos distribuidos de la siguiente forma para un ciclo de cultivo en 1 ha.

KILOS

	COSECHAS	CANTIDAD	MEDIDA DE PESO
Primer año	64	38.975	kg
Segundo año	80	42.120	kg
TOTAL	144	81.095	kg

FUENTE: Investigación Directa al Ing. Agrónomo Rubén Chimarro
ELABORACIÓN: La Autora

LIBRAS

	COSECHAS	CANTIDAD	MEDIDA DE PESO
Primer año	64	85.925,06	LIBRAS
Segundo año	80	92.858,59	LIBRAS
TOTAL	144	178.783,66	

FUENTE: Investigación Directa al Ing. Agrónomo Rubén Chimarro
ELABORACIÓN: La Autora

CANTIDAD EN KILOS EN LA PRODUCCIÓN DE FRESA DE LA VIDA ÚTIL DE LA PLANTA.

RENDIMIENTO MENSUAL

	MES	CANTIDAD EN KILOS	
1	octubre	-	
2	noviembre	-	38.975
3	diciembre	-	
4	enero	3178	
5	febrero	4980	
6	marzo	4836	
7	abril	6688	
8	mayo	6320	
9	junio	2995	
10	julio	-	
11	agosto	2980	
12	septiembre	6998	
13	octubre	6107	42.120
14	noviembre	1989	
15	diciembre	1904	
16	enero	4115	
17	febrero	-	
18	marzo	8209	
19	abril	8104	
20	mayo	3346	
21	junio	3130	
22	julio	2105	
23	agosto	3111	
24	septiembre	-	
		TOTAL EN KILOS	81.095

FUENTE: Investigación Directa al Ing. Agrónomo Rubén Chamarro

ELABORACIÓN: La Autora

ANEXO Nº 10

“RÉGIMEN LEGAL PARA LA MICROEMPRESA Y MICROCRÉDITO” PROYECTO DE LEY

CAPITULO I DE LA MICROEMPRESA

Artículo 1.- La presente Ley ampara a todas las microempresas, constituidas ya sea por personas naturales, empresas unipersonales o personas jurídicas y a su organización gremial.

Artículo 2.- La microempresa es una unidad económica operada por personas naturales o jurídicas, que va desde el autoempleo o que cuentan hasta con diez colaboradores, que su capital de operación no supere los 400 S.M.V. sin considerar inmuebles, vehículos que sean herramientas de trabajo; registrada en la organización gremial de la microempresa; dedicada a la producción, servicios o comercio, en los subsectores de alimentos, cerámico, confecciones, textil, cuero y calzado, electrónico, radio – tv, grafico, químico-plástico, materiales de construcción, maderero, metalmecánica, profesionales, transporte, restaurantes, hotelería y turismo, ecológicos, mantenimientos vial y otros afines y registrada en la organización gremial de la microempresa.

Artículo 3.- Podrán constituirse Microempresas, con el concurso de una sola persona o por un número ilimitado de socios, siempre que laboren en la misma actividad o sector productivo, esta última se denominará microempresa asociativa, comunitaria y/o solitaria.

El propietario o los socios de una microempresa responderán hasta por el monto declarado en el documento de su constitución.

Artículo 4.- La microempresa, tendrá como Representante Legal, al propietario o en su defecto al administrador que designe.

La Microempresa asociativa, comunitaria, y/o solidaria constituida de hasta cuatro socios, será administrada por la Asamblea General de

socios; y, más de cinco socios, por un directorio, además de un administrador nombrado para el efecto.

Artículo 5.- Las Microempresas podrán ser constituidas por personas naturales, como empresa unipersonal o en las diferentes formas de sociedad reconocidas por la ley, y deberán registrarse en la organización gremial de la microempresa.

Artículo 6.- La microempresa podrá ejercer sus actividades económicas individuales, en razón de su capital, hasta el monto dispuesto en el Artículo 2 de esta ley.

CAPÍTULO IV DE LOS INCENTIVOS PARA LA MICROEMPRESA

Artículo 15.- El Estado garantiza los siguientes incentivos:

a) El derecho al libre ejercicio de las actividades económicas de la microempresa y al trabajo por cuenta propia, así como la conformación de corporaciones, consorcios o empresas integradoras de producción, servicios y comercio, para el acceso al mercado estatal.

b) Conjuntamente con los organismos seccionales y municipales, la elaboración de planes y programas que permitan el establecimiento de Polígonos de la Microempresa (parques de producción, servicios y comercio), y programas de viviendas-taller o locales de trabajo, y otros.

c) La constitución y participación en la capitalización de entidades especializadas, de Educación y Capacitación, Asistencia Técnica, Comercialización, Garantía Crediticia, Crédito, Salud, Vivienda y otras de interés para la Microempresa.

d) El establecimiento de un salario diferenciado para los trabajadores de la microempresa.

Artículo 16.- Las Microempresas podrán participar en los programas de compras estatales, las entidades del sector público deberán calificar como proveedores a los microempresarios, a los consorcios y a las microempresas asociativas, comunitarias y/o solidarias.

CAPÍTULO IV SANCIONES

Artículo 17.- los funcionarios públicos que impidan el libre ejercicio de las actividades económicas micro empresariales, su derecho al trabajo, y que no faciliten el desarrollo de las microempresas, y el fortalecimiento de sus organizaciones, atento a las disposiciones de esta Ley, serán destituidos de sus cargos, previo el trámite sumario administrativo correspondiente, de conformidad a las normas legales pertinentes.

CAPÍTULO V DISPOSICIONES GENERALES

PRIMERA.- Podrán registrarse en la Cámara Nacional de la Microempresa, las personas naturales y jurídicas que ejerzan las actividades, determinadas en el Artículo 2 de esta Ley, en el reglamento general y en los Estatutos vigentes.

SEGUNDA.- Las microempresas que superan los parámetros indicados en el Art. 2 de esta ley, dejarán de percibir los beneficios establecidos.

TERCERA.- La Cámara Nacional de Microempresas del Ecuador, creada por esta Ley participará como Cámara de la Producción en todos los colegios electorales con voz y voto para elegir el representante de las Cámaras de la Producción, en los órganos respectivos.

CAPÍTULO VI DISPOSICIONES TRANSITORIAS

PRIMERA.- La Cámara Nacional de la Microempresa del Ecuador es el Organismo Gremial de la microempresa, con personería jurídica, otorgada por el MICIP, mediante Acuerdo Ministerial N°. 631, del 17 de diciembre de 1992, publicado en el Registro Oficial N°. 107 del 14 de enero de 1993. Esta actualizará sus estatutos de conformidad con esta Ley, en el plazo de 90 días contados a partir de su publicación en el Registro Oficial, y lo presentará al Ministerio que le otorgó la personería jurídica.

SEGUNDA.-Se declara el 8 de septiembre de cada año, el DÍA NACIONAL DE LA MICROEMPRESA.

ANEXO N° 13
TABLA DE REMUNERACIONES
PERSONAL ADMINISTRATIVO

DESCRIPCION	SUELDO BÁSICO UNIFICADO	APORTE PATRONAL	FONDO DE RESERVA	DECIMO TERCER	DECIMO CUARTO	TOTAL
Gerente	300,00	36,45	24,99	25,00	20,00	406,44
MENSUAL	300,00	36,45	24,99	25,00	20,00	406,44
ANUAL	3.600,00	437,40	299,88	300,00	240,00	4.877,28

ELABORACIÓN: La Autora

PERSONAL ADMINISTRATIVO

DESCRIPCION	SUELDO B. UN.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	406,44	406,44	419,97	433,96	448,41	463,34
MENSUAL	406,44	406,44	419,97	433,96	448,41	463,34
ANUAL	4.877,28	4.877,28	5.039,69	5.207,52	5.380,93	5.560,11

ELABORACIÓN: La Autora

ANEXO Nº 14
ESTRATOS SOCIALES

Niveles socioeconómicos %.

Página 1 de 1



DIFUSIÓN DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA DE CONDICIONES DE VIDA 2005 - 2006

CONDICIONES DE VIDA

ESTRATOS SOCIALES

I	ALTO	1.8%
II	MEDIO ALTO	5%
III	MEDIO	34%
IV	MEDIO BAJO	15%
V	BAJO	44.2%
TOTAL		100%

OFICINAS DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC)

**ADMINISTRACIÓN CENTRAL
QUITO**

Juan Larrea N1536 y Riofrío
Teléfonos: 2233208 - 2529858 - 2544326

**DIRECCIÓN REGIONAL DEL NORTE
QUITO**

Av. 10 de Agosto 229 y Psje. Carlos Ibarra Teléfonos:
2583385 2583390

25/01/2011

ANEXO N° 15
DEPRECIACIONES

ACTIVO FIJO	VALOR DEL ACTIVO	VIDA UTIL	%	CUOTA DEPRECIACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL DEPREC.	SALDO LIBROS
PRODUCCION											
Herramientas de producción	1.713,01	10 años	10%	171,30	171,30	171,30	171,30	171,30	171,30	856,51	856,51
Equipo de seguridad	190,00	10 años	10%	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	95,00	95,00
SUB TOTAL				190,30	190,30	190,30	190,30	190,30	190,30	951,51	951,51
ADMINISTRACION											
Muebles y Enseres	326,00	10 años	10%	32,60	32,60	32,60	32,60	32,60	32,60	163,00	163,00
Equipos de Oficina	110,00	10 años	10%	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	55,00	55,00
Equipos de computación	850,00	3 años	33,3%	283,33	283,33	283,33	283,33	-	-	850,00	0,00
Edificio	10.720,00	20 años	5%	536,00	536,00	536,00	536,00	536,00	536,00	2.680,00	8040,00
SUB TOTAL				862,93	862,93	862,93	862,93	579,60	579,60	3.748,00	8.258,00
VENTAS											
Vehículo	9.000,00	5 años	20%	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	9.000,00	0,00
SUBTOTAL				1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	9.000,00	-
TOTAL	22.909,01			2.853,23	2.853,23	2.853,23	2.853,23	2.569,90	2.569,90	13.699,51	9.209,51

ELABORACIÓN: La Autora

ANEXO Nº 16
ILUSTRACIONES DEL CULTIVO DE FRESA

ILUSTRACIÓN Nº 1



FOTO POR: La Autora

ILUSTRACIÓN Nº 2



FOTO POR: La Autora

ILUSTRACIÓN N° 3



FOTO POR: La Autora

ILUSTRACIÓN N° 4



FOTO POR: La Autora

ANEXO Nº 17
ILUSTRACIONES DE LA FRESA

