



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

TRABAJO DE GRADO

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE ANÍS COMÚN Y FRÉJOL, EN LA COMUNIDAD EL TAMBO, PARROQUIA GARCÍA MORENO, CANTÓN BOLÍVAR, PROVINCIA DEL CARCHI”

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

AUTORA: PINTADO ARCINIEGAS. JENIFFER GABRIELA.

DIRECTORA: MSC. CISNEROS MYRIAM

IBARRA, JUNIO 2013

RESUMEN EJECUTIVO

El presente es un Estudio de Factibilidad para la creación de Centro de Acopio de Anís Común y Fréjol, en la Comunidad el Tambo, Parroquia García Moreno, Cantón Bolívar, Provincia del Carchi. La investigación se fundamenta en un estudio de campo donde se parte de un diagnóstico situacional, mismo que se basa en la investigación del entorno del proyecto a través de herramientas diseñadas para recopilar la información directa aplicada a los productores, agricultores y aparceros de la Comunidad El Tambo. También se consideró importante conocer los criterios de las autoridades tanto de la Parroquia como de la Comunidad para conocer profundamente la realidad de la actividad agrícola del sector. De igual forma se realizó entrevistas a los principales distribuidores de los productos en la ciudad de Ibarra, lo cual permitió determinar aliados, oportunidades significativas, pocos oponentes y los grandes riesgos externos. Con respecto al ámbito comercial la demanda potencial del proyecto está enfocada hacia bodegas y despensas de la ciudad de Ibarra, debido a que los agricultores proveen de productos agrícolas secos a los principales negocios comerciales de granos ubicados en el centro de la ciudad. Al comparar la demanda y oferta potencial, se determina que para el anís existe una demanda potencial a satisfacer del 52%, mientras que para el fréjol es de 28%, es decir, los comercializadores de la ciudad de Ibarra que adquieren los productos agrícolas de El Tambo no logran abastecerse por completo, en vista de que la producción todavía es baja con relación a sus requerimientos. La microempresa funcionará de acuerdo a los periodos de cosecha de los dos productos, se determinó la inversión fija, variable y capital de trabajo, para lo cual es necesario un capital de \$56,517.35; cabe resaltar que el 70% será financiado con capital propio de los 15 agricultores. Una vez realizado el análisis económico financiero y determinado la rentabilidad y la recuperación de la inversión, que determina la factibilidad de la implementación, considerando diferentes escenarios con la finalidad de administrar correctamente el riesgo. Así mismo el estudio está avalado por un adecuado análisis financiero utilizando los evaluadores más pertinentes que demuestran la factibilidad de la propuesta. Posteriormente se determinaron las estructuras funcionales y organizacionales de la microempresa, así como su constitución legal la misma que es una Compañía de Responsabilidad Limitada. Finalmente se evaluaron los posibles impactos que se van a generar como producto de la implantación del proyecto.

SUMMARIZE EXECUTIVE

This is a feasibility study for the creation of Anise Collection Center Common and beans in the Tambo's Community, Garcia Moreno Parish, and Bolívar Carchi Province. The research is based on a field study where a situational analysis of the same which is based on the research project environment through tool designed to gather information applied directly to producers, farmers and sharecroppers in the Tambo's Community. It was also considered important to know the criteria of both the authorities and the Parish Community to learn more deeply the reality of farming sector. Similarly was conducted interviews with the main distributors of products in the city of Ibarra. This allowed to determine allies, significant opportunities, few opponents and major external risks. Regarding the commercial arena project's potential demand is focused cellars and pantries Ibarra City, because farmers provide dry agricultural products to major grain trading business located in the center of the City. By comparing the demand and potential supply is determined that there is a demand anise potential to meet 52%, while for the beans is 28%, marketers Ibarra's City acquiring agricultural products the Tambo fail to fill-up, given that production is still low in relation to their requirements. Microenterprise operate according to the harvest periods of the two products was determined fixed investment, variable and working capital, which is necessary for a capital of \$ 56,517.35, it is worth noting that 70% will be financed with equity of 15 farmers. Once the economic and financial analysis and determined the profitability and return on investment, which determines the feasibility of implementation, considering different scenarios in order to properly manage the risk. Also the study was supported by a proper financial analysis using more relevant evaluators demonstrate the feasibility of the proposal. Subsequently identified functional and organizational structures of micro and its legal constitution the same which is a Limited Liability Company. Finally we evaluated the potential impacts that will be generated as a result of the implementation of the project.

AUTORÍA

Yo, **Jeniffer Gabriela Pintado Arciniegas**, portadora de la cédula de ciudadanía N° **100306208-8** declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE ANIS COMUN Y FREJOL, EN LA COMUNIDAD EL TAMBO, PARROQUIA GARCIA MORENO, CANTON BOLIVAR, PROVINCIA DEL CARCHI”** y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información.

Jeniffer Pintado

100306208-8

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada **Jeniffer Gabriela Pintado Arciniegas**, para optar por el Título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA, CPA.** cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE ANIS COMUN Y FREJOL, EN LA COMUNIDAD EL TAMBO, PARROQUIA GARCIA MORENO, CANTON BOLIVAR, PROVINCIA DEL CARCHI”**, considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se digne.

En la ciudad de Ibarra, junio del 2013.

Firma

Msc. Myrian Cisneros V.

DIRECTORA DE TRABAJO DE GRADO

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

Yo, Jeniffer Gabriela Pintado Arciniegas con cédula de identidad N° 100306208-8, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4,5 y 6, en calidad de autora de la obra o trabajo de grado denominado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE ANIS COMUN Y FREJOL, EN LA COMUNIDAD EL TAMBO, PARROQUIA GARCIA MORENO, CANTON BOLIVAR, PROVINCIA DEL CARCHI”** que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hacemos la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Jeniffer Pintado A.

100306208-8

Ibarra, junio del 2013

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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100306208-8
APELLIDOS Y NOMBRES:	Pintado Arciniegas Jeniffer Gabriela
DIRECCIÓN:	Miguel Sánchez y Tobías Mena
E-MAIL:	jennyp_1989@hotmail.com
TELÉFONO FIJO:	2602-881

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Acopio de Anís Común y Fréjol, en la Comunidad el Tambo, Parroquia García Moreno, Cantón Bolívar, Provincia del Carchi”
AUTORA:	Pintado Arciniegas Jeniffer Gabriela
FECHA:	2013-05
PROGRAMA	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A.
ASESOR DIRECTOR:	Msc. Myrian Cisneros V.

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Jeniffer Gabriela Pintado Arciniegas, con cédula de identidad Nro. 100306208-8, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

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

Ibarra, junio del 2013

LA AUTORA

Firma.....

Nombre: Jeniffer Pintado A.

CI: 100306208-8

ACEPTACIÓN

Firma.....

Nombre: Betty Chávez

JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución del Consejo Universitario.....

DEDICATORIA

El esfuerzo y dedicación se ven recompensados en estos momentos de alegría y satisfacción.

Siempre llevo presente las palabras de mi querida abuelita: "Ten fe en Dios, estudie no mas mijita, siga adelante". A pesar de que ya no está a mi lado es la primera persona a quien le dedico mi trabajo de grado, por ser mi segunda madre y por no abandonarme, ya que en cada paso que doy en la vida siempre se siento conmigo.

A mi madre por darme la vida y ser una mujer ejemplar, fuerte y apoyarme en cada momento, por su amor y apoyo incondicional, porque gracias a ella logré alcanzar altos rendimientos académicos durante toda mi vida.

A mis hermanos quienes son mi fuente de inspiración y a quienes adoro con todo mi corazón.

JENIFFER

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la salud, sabiduría y vida para permitirme culminar el trabajo de investigación con éxito.

A mi madre y abuelita porque gracias a las dos he podido llegar hasta estas instancias de la vida.

A mis padres Luis y Oscar por su apoyo moral e incondicional.

Les agradezco también a mis hermanos y todos mis familiares por su cariño y compañía en todo este trayecto.

A mis catedráticos, en especial a la Dra. Myrian Cisneros asesora de tesis quien estuvo guiándome académicamente con su experiencia y profesionalismo.

JENIFFER

OBJETIVOS

Objetivo General

Realizar un Estudio de Factibilidad para la creación de un Centro de Acopio de anís común y fréjol, en la Comunidad el Tambo, Parroquia García Moreno, Cantón Bolívar, Provincia del Carchi.

Objetivos Específicos

- Determinar la situación actual del proceso agrícola y comercial del Anís Común y Fréjol en la Comunidad El Tambo, a través de la identificación de aliados, oponentes, riesgos y oportunidades que tendrá el proyecto.

- Estructurar el marco teórico que permita sustentar y justificar el desarrollo de la investigación.

- Desarrollar un estudio de mercado con la finalidad de determinar aspectos fundamentales sobre el producto, demanda, oferta, precios, publicidad y comercialización.

- Elaborar un estudio técnico para determinar el tamaño, localización del proyecto, infraestructura básica, tecnología, inversión y talento humano requerido para la operación del proyecto.

- ✚ Realizar un estudio financiero para evaluar la rentabilidad e inversión a través de indicadores que permitan determinar la factibilidad económica para la implantación del proyecto.
- ✚ Definir la filosofía institucional, la estructura organizativa y funcional del presente proyecto.
- ✚ Analizar los posibles impactos que se derivan de la implantación del proyecto.

PRESENTACIÓN

El presente trabajo es desarrollado en base a una investigación descriptiva de campo que ha permitido justificar la viabilidad y factibilidad de la creación de un “CENTRO DE ACOPIO DE ANIS COMUN Y FREJOL, EN LA COMUNIDAD EL TAMBO, PARROQUIA GARCIA MORENO, CANTON BOLIVAR, PROVINCIA DEL CARCHI”, el mismo que consta de siete capítulos expuestos de la siguiente manera:

Capítulo I: Se realizó el Diagnóstico Situacional en la Comunidad El Tambo, mismo que consiste en la construcción del conocimiento acerca de una realidad particular, fue elaborado con la participación de los actores que están involucrados a través de una investigación de campo utilizando encuestas y entrevistas. El diagnóstico situacional es externo por lo que concierne determinar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.

Capítulo II: Se refiere al Marco Teórico, el cual contiene el conjunto de bases teóricas-científicas que van a sustentar la realización del proyecto y la investigación; a través de la investigación bibliográfica-documentada, utilizando las fuentes secundarias de información tales como: libros, revistas, reportajes, internet.

Capítulo III: Se realizó un Estudio de Mercado permitiendo determinar el número promedio de los posibles consumidores potenciales en la ciudad de Ibarra; es decir se estableció los niveles de oferta y demanda, y por ende la demanda insatisfecha y la cantidad de producción, así como también, se estableció las estrategias de comercialización para orientar las ventas, hacia la búsqueda de una buena competitividad en el mercado.

Capítulo IV: El Estudio Técnico del Proyecto es muy importante en la elaboración de esta investigación, ya que se ha logrado determinar entre otros aspectos, el tamaño del proyecto, su ubicación, sus procesos, su

tecnología, su infraestructura física, las inversiones fijas y diferidas, el capital de trabajo, el financiamiento y su talento humano, permitiéndole así a la microempresa ofrecer un producto óptimo y rentable.

Capítulo V: El Estudio Financiero cuyo objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores, es decir, del Estudio Técnico y de Mercado. Además se determina la factibilidad económica y financiera del proyecto a través de criterios de evaluación financiera.

Capítulo VI: Se determina la Estructura Organizacional, aspectos legales de constitución de la microempresa, filosofía organizacional, estructura organizacional y funcional, permitiendo determinar las funciones y las políticas para el normal funcionamiento de la microempresa propuesta.

Capítulo VII: Es la evaluación de los posibles impactos que generará el proyecto en los ámbitos económico, social, ambiental, empresarial y ético, utilizando como herramienta de evaluación, la matriz de valoración de impactos.

ÍNDICE GENERAL

Contenido

PORTADA.....	i
RESUMEN EJECUTIVO.....	ii
SUMMARIZE EXECUTIVE.....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN.....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vii
DEDICATORIA.....	ix
AGRADECIMIENTO.....	x
OBJETIVOS.....	xi
PRESENTACIÓN.....	xiii
ÍNDICE GENERAL.....	xv
ÍNDICE DE CUADROS.....	xxiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xxix

CAPÍTULO I DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Antecedentes del Diagnóstico.....	31
Objetivos del Diagnóstico.....	34
Variables del Diagnóstico.....	34
Indicadores o sub-aspectos.....	35
Matriz de Relación Diagnóstica.....	36
Mecánica Operativa.....	38
Determinación de la Población.....	38
Cálculo de la Muestra.....	38
Información Primaria.....	38
Información Secundaria.....	39
Tabulación y análisis de la información.....	39
Encuestas aplicadas a los Productores de la Comunidad El Tambo.....	39
Entrevistas realizadas a Autoridades del Cabildo y Autoridades de la Parroquia.....	60
Entrevista realizada a la población comercializadora principales Bodegas de productos agrícolas en Anís y Fréjol de la Ciudad de Ibarra.....	61

Resultados del Diagnóstico	63
Determinación de Aliados, Oponentes, Oportunidades, Riesgos	63
Determinación de la Oportunidad del Proyecto	64

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

Proyecto.....	65
Concepto	65
Tipos de Proyectos	65
Ciclo de vida del Proyecto	66
Prefactibilidad y Factibilidad del Proyecto.....	67
Empresa	67
Concepto	67
Clasificación.....	68
Según su actividad.....	68
Según la forma jurídica	68
Según la magnitud.....	69
Microempresa	70
Centro de Acopio	70
Definición..	70
Importancia	70
Características del Centro de Acopio.....	71
Objetivos del Centro de Acopio.....	71
Ventajas y Desventajas del Centro de Acopio	72
Cosecha y Almacenamiento del Anís Común.....	73
Cosecha y Almacenamiento del Fréjol.....	73
Anís.....	73
Descripción y características del Anís	73
Variedades del Anís.....	74
Anís Común	75
Proceso de Cultivo del Anís Común	76
Fréjol.....	76
Definición y origen del Fréjol.....	76
Composición Nutritiva del Fréjol	77
Tipos de Fréjol	77

Proceso de Cultivo del Fréjol	79
Comercialización de Anís Común y Fréjol	79
Definición de Comercialización	79
Definición de Comercialización Agrícola	80
Características de la Comercialización	80
Estrategias de Comercialización	81
Proceso de Comercialización.....	81
Canales de Comercialización.....	81
Estudio de Mercado	82
El Mercado.....	82
El Producto	83
La Demanda	83
La Oferta.....	84
El Precio	84
La Comercialización.....	84
La Distribución	85
La Publicidad	85
Estudio Técnico	85
Tamaño del Proyecto.....	85
Localización del Proyecto	86
Macro localización	86
Micro localización.....	86
Ingeniería del Proyecto	87
Estudio Financiero	87
Capital de Trabajo.....	87
Presupuesto.....	87
Ingresos	88
Egresos.....	88
Costos.....	88
Materia Prima.....	88
Mano de Obra	89
Costos Indirectos	89
Gastos Administrativos	89
Gastos Financieros	90
Gastos de Ventas	90
Depreciaciones	90

Estados Financieros	91
Indicadores de Evaluación Financiera	91
Valor Actual Neto (VAN)	91
Tasa Interna de Retorno (TIR)	91
Punto de Equilibrio	92
Beneficio Costo	92
Tiempo de Recuperación de la Inversión	92
Estudio Organizacional	93
Propuesta Administrativa	93
Misión	93
Visión	93
Objetivos de la empresa	93
Políticas institucionales	94
Estructura organizacional	94
Estructura funcional	94

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

Introducción al Estudio de Mercado	95
Objetivos del Estudio de Mercado	96
Identificación del producto o servicio	97
Anís	97
Fréjol	99
Análisis de la demanda	101
Demanda Actual	102
Demanda Potencial	103
Análisis de la oferta	105
Oferta Actual	106
Oferta Proyectada	107
Demanda Insatisfecha	109
Análisis de la Competencia	111
Análisis y determinación de precios	112
Análisis de la comercialización, distribución y publicidad del producto ..	113
Canales de Distribución	113

Marketing Mix o Mix de Mercado	114
Conclusión del Estudio	118

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

Tamaño del Proyecto.....	121
Localización del Proyecto	121
Macro-localización	121
Micro-localización	123
Ingeniería del Proyecto	127
Obras Civiles.....	127
Procesos.....	129
Tecnología, Maquinaria y Equipo.....	132
Presupuesto Técnico	134
Inversión Fija.....	134
Terreno.....	134
Construcción de Edificación.....	134
Vehículo.....	134
Equipamiento para área de Selección, Pesado, Empaquetado y Almacenamiento	135
Muebles y Equipos de Oficina.....	136
Equipo de Computación.....	137
Resumen de la Inversión Fija.....	138
Inversión Diferida	138
Capital de Trabajo.....	139
Inversión Total del Proyecto	142
Financiamiento.....	143
Talento Humano	145

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

Presupuesto de Ingresos	147
Presupuesto de Egresos.....	151
Costos.....	151
Materia Prima Directa	151

Mano de Obra Directa.....	154
Costos Indirectos de Fabricación.....	154
Gastos Administrativos	155
Suministros de Oficina y Aseo	155
Servicios Básicos.....	156
Combustible	157
Sueldos y Salarios	157
Gastos de Venta	158
Gastos Financieros	159
Depreciación.....	159
Resumen del Presupuesto de Egresos.....	161
Estados Financieros	161
Estado de Situación Financiera	161
Estado de Resultados.....	163
Flujo de Caja Proyectado.....	165
Evaluación Financiera.....	166
Costo de Oportunidad.....	166
Tasa de Redescuento.....	167
Valor Actual Neto	167
Tasa Interna de Retorno	169
Sensibilización de la Tasa Interna de Retorno.....	170
Escenario uno	170
Escenario dos.....	170
Periodo de Recuperación de la Inversión	172
Valores Corrientes	172
Valores Constantes.....	173
Beneficio – Costo.....	173
Relación Ingresos - Egresos.....	174
Punto de Equilibrio.....	175
Resumen de Evaluación Financiera	176

CAPÍTULO VI

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Nombre del Centro de Acopio.....	177
Propuesta Administrativa	178
Misión..	178
Visión..	178
Objetivos Estratégicos	178
Políticas institucionales.....	179
Valores.....	179
Estructura Organizativa	180
Estructura Funcional	181
Niveles Administrativo.....	181
Nivel Directivo	181
Nivel Ejecutivo	181
Nivel Auxiliar o de Apoyo	182
Nivel Operativo	182
Conformación del Personal.....	182
Matriz de Competencias	182
Políticas Contables	187
Constitución Legal	188
Constitución como Compañía de Responsabilidad Limitada	188
Minuta de Escritura de Constitución	189
Permisos de Funcionamiento.....	201
Requisitos para obtener la Patente Municipal por primera vez.	201
Requisitos para obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC)....	201

CAPÍTULO VII

ESTUDIO DE IMPACTOS

Análisis de Impactos	204
Impacto Económico	204
Impacto Social	2055
Impacto Ambiental	207

Impacto Empresarial	208
Impacto Ético	209
Impacto General del Proyecto.....	211
CONCLUSIONES	213
RECOMENDACIONES.....	214
BIBLIOGRAFÍA	215
LINKOGRAFÍA.....	217
ANEXOS.....	219

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1. Matriz de Relación Diagnóstica	36
CUADRO N° 2. Experiencia en la Agricultura	39
CUADRO N° 3. Nivel de Educación	40
CUADRO N° 4. Tipo de Productor	41
CUADRO N° 5. Terrenos	42
CUADRO N° 6. Tipo de Anís	42
CUADRO N° 7. Tipo de Fréjol	43
CUADRO N° 8. Ciclo Productivo Anís	44
CUADRO N° 9. Ciclo Productivo Fréjol	45
CUADRO N° 10. Insumos	46
CUADRO N° 11. Hectáreas de Anís	47
CUADRO N° 12. Hectáreas de Fréjol	47
CUADRO N° 13. Producción de Anís	48
CUADRO N° 14. Cantidad Cosechada de Anís	49
CUADRO N° 15. Producción de Fréjol	50
CUADRO N° 16. Cantidad Cosechada de Fréjol	51
CUADRO N° 17. Jornaleros	51
CUADRO N° 18. Almacenamiento	52
CUADRO N° 19. Venta de Producción	53
CUADRO N° 20. Mejorar comercialización	54
CUADRO N° 21. Precios de Venta	55
CUADRO N° 22. Nivel de Rentabilidad	56
CUADRO N° 23. Financiamiento	56

CUADRO N° 24. Inversión	57
CUADRO N° 25. Beneficio de Centro de Acopio	58
CUADRO N° 26. Aceptación de Proyecto	59
CUADRO N° 27. Datos Técnicos	59
CUADRO N°28. Resultados cuantitativos de la entrevista	62
CUADRO N° 29. Matriz AOOD	63
CUADRO N° 30. Ventajas y Desventajas	72
CUADRO N° 31. Variedades de Anís	74
CUADRO N° 32. Tipos de Fréjol	77
CUADRO N° 33. Productos Transitorios (detalle anual)	95
CUADRO N° 34. Supermercados, bodegas y abastos	102
CUADRO N° 35. Demanda Actual	103
CUADRO N° 36. Proyección de la Demanda	105
CUADRO N° 37. Variedades, forma y venta de productos	106
CUADRO N° 38. Oferta	107
CUADRO N° 39. PIB Agrícola	108
CUADRO N° 40. Proyección de la Oferta	109
CUADRO N° 41. Demanda Insatisfecha Anís	110
CUADRO N° 42. Demanda Insatisfecha Fréjol	110
CUADRO N° 43. Precios	113
CUADRO N° 44. Flujograma de Procesos	130
CUADRO N° 45. Cadena de Valor	132
CUADRO N° 46. Terreno	134
CUADRO N° 47. Edificio	134

CUADRO N° 48. Vehículo	135
CUADRO N° 49. Equipamiento	135
CUADRO N° 50. Muebles y equipo de oficina	136
CUADRO N° 51. Equipo de Computación	137
CUADRO N° 52. Inversión Fija	138
CUADRO N° 53. Inversión Diferida	139
CUADRO N° 54. Sueldos y Beneficios Sociales	140
CUADRO N° 55. Mano de Obra Directa	140
CUADRO N° 56. Costos Indirectos	141
CUADRO N° 57. Gastos Administrativos	141
CUADRO N° 58. Gastos de Ventas	141
CUADRO N° 59. Capital de Trabajo	142
CUADRO N° 60. Inversión Total	142
CUADRO N° 61. Financiamiento	143
CUADRO N° 62. Tabla de Amortización	144
CUADRO N° 63. Talento Humano	145
CUADRO N° 64. Proyección de Precios	148
CUADRO N° 65. Ingresos	149
CUADRO N° 66. Resumen de Proyección de Ingresos	150
CUADRO N° 67. Costo de productos agrícolas	152
CUADRO N° 68. Proyección del Costo de Materia Prima	152
CUADRO N° 69. Materia Prima Directa	153
CUADRO N° 70. Mano de Obra Directa	154
CUADRO N° 71. Costos Indirectos de Fabricación	155

CUADRO N° 72. Resumen de los Costos de Producción	155
CUADRO N° 73. Suministros de Oficina y Aseo	156
CUADRO N° 74. Servicios Básicos	156
CUADRO N° 75. Combustible	157
CUADRO N° 76. Sueldos y Salarios	157
CUADRO N° 77. Resumen de Gastos Administrativos	158
CUADRO N° 78. Gastos de Ventas	158
CUADRO N° 79. Gastos Financieros	159
CUADRO N° 80. Porcentajes de Depreciación	160
CUADRO N° 81. Depreciación	160
CUADRO N° 82. Resumen de Egresos	161
CUADRO N° 83. Estado de Resultados	164
CUADRO N° 84. Flujo de Caja Proyectado	165
CUADRO N° 85. Costo de Oportunidad	166
CUADRO N° 86. Valor Actual Neto	168
CUADRO N° 87. Tasa Interna de Retorno	170
CUADRO N° 88. Sensibilidad Escenario uno	171
CUADRO N° 89. Sensibilidad Escenario dos	171
CUADRO N° 90. Recuperación de Inversión Valores Corrientes	172
CUADRO N° 91. Recuperación de Inversión Valores Constantes ...	173
CUADRO N° 92. Beneficio Costo	174
CUADRO N° 93. Costos Fijos y Variables	175
CUADRO N° 94. Resumen Evaluación Financiera	176
CUADRO N° 95. Matriz de Competencias	183

CUADRO N° 96. Valoración de Impactos	203
CUADRO N° 97. Impacto Económico	204
CUADRO N° 98. Impacto Social	206
CUADRO N° 99. Impacto Ambiental	207
CUADRO N° 100. Impacto Empresarial	208
CUADRO N° 101. Impacto Ético	210
CUADRO N° 102. Impacto General	211

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1. Experiencia en la Agricultura	39
GRÁFICO N° 2. Nivel de Educación	40
GRÁFICO N° 3. Tipo de Productor	41
GRÁFICO N° 4. Propiedad de Terrenos	42
GRÁFICO N° 5. Tipo de Productor	43
GRÁFICO N° 6. Tipos de Fréjol	43
GRÁFICO N° 7. Ciclo Productivo Anís	44
GRÁFICO N° 8. Ciclo Productivo Fréjol	45
GRÁFICO N° 9. Insumos	46
GRÁFICO N° 10. Hectáreas de Anís.....	47
GRÁFICO N° 11. Hectáreas de Fréjol.....	48
GRÁFICO N° 12. Producción Anís	49
GRÁFICO N° 13. Producción de Fréjol	50
GRÁFICO N° 14. Jornaleros	52
GRÁFICO N° 15. Almacenamiento	53
GRÁFICO N° 16. Venta de Producción	54
GRÁFICO N° 17. Mejorar comercialización	54
GRÁFICO N° 18. Precios de Venta.....	55
GRÁFICO N° 19. Nivel de Rentabilidad.....	56
GRÁFICO N° 20. Financiamiento.....	57
GRÁFICO N° 21. Inversión.....	57
GRÁFICO N° 22. Beneficio de Centro de Acopio.....	58
GRÁFICO N° 23. Aceptación de Proyecto.....	59

GRÁFICO N° 24. Empresas según la actividad.....	68
GRÁFICO N° 25. Canales de Comercialización.....	82
GRÁFICO N° 26. Anís Común de El Tambo	98
GRÁFICO N° 27. Fréjol de El Tambo	100
GRÁFICO N° 28. Cadena de Valor de los Canales de Distribución ..	114
GRÁFICO N° 29. Presentación del Producto	115
GRÁFICO N° 30. Hoja Volante	118
GRÁFICO N° 31. Ubicación del Cantón Bolívar	122
GRÁFICO N° 32. Macrolocalización del proyecto	123
GRÁFICO N° 33. Microlocalización del Proyecto	124
GRÁFICO N° 34. Plano de instalaciones y diseño del Centro de Acopio	128
GRÁFICO N°35. Báscula (romana) – Balanza	132
GRÁFICO N° 36. Cosedora de quintales industrial	133
GRÁFICO N° 37. Computadoras	133
GRÁFICO N° 38. Balanza Electrónica de Piso	133
GRÁFICO N° 39. Utilidad Neta Proyectada	163
GRÁFICO N° 40. Organigrama.....	180

CAPITULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes del diagnóstico

El Tambo es una comunidad perteneciente a la Parroquia García Moreno del Cantón Bolívar, se encuentra ubicada a 18.1 Km de dicha parroquia, está situada al Sur-occidente de la ciudad de Tulcán, capital de la Provincia del Carchi y al Nor-occidente del cantón Bolívar al que dista de la cabecera cantonal del mismo a unos 35 kilómetros; limita al Norte con la Loma de Pichitán, al Sur con la comunidad de Tumbatú, al Este con la Hacienda Tutapís y al Oeste con la Hacienda San Francisco. Se encuentra a una altura promedio de 2100 metros sobre el nivel del mar, su clima es cálido templado y la temperatura oscila entre 30 – 32 grados centígrados como máximo y 18 – 20 grados la mínima. La comunidad campesina asentada en éste sector tiene su base económica fundamentada en las actividades agrícolas y es precisamente en ésta zona donde existen extensiones de terreno dedicadas al cultivo de anís común y fréjol. En la comunidad existen 15 agricultores, quienes distribuyen sus terrenos para cultivar ambos productos a la vez en grandes cantidades. Cabe resaltar que tanto el anís como el fréjol son productos transitorios, es decir, no se producen permanentemente. La producción agrícola es invertida en gran proporción para el comercio y en mínima cantidad para el consumo humano. La mayoría de las personas no cuentan con terrenos de su propiedad, dedicándose especialmente a hacerse aparceros de quienes cuentan con terreno propio. El comercio se lo realiza en la misma comunidad o salen a vender sus cosechas a la ciudad de Ibarra.

Últimamente la situación socio-económica de El Tambo ha sido afectada por la débil productividad y competitividad agrícola del sector en mención. Considerando que la mayoría de pobladores subsisten de la agricultura,

por lo que son los principales afectados conjuntamente con sus familias. Cabe resaltar que El Tambo es una comunidad netamente dedicada a la agricultura por lo que los pobladores siembran teniendo confianza de lograr grandes cosechas, aunque este objetivo puede ser truncado por factores tales como: plagas, tratamiento de los cultivos y sobretodo el clima mismo que es impredecible. Por lo tanto la actividad agrícola depende de los factores anteriormente manifestados ya que afectan directamente en la cantidad de cosechas y en la comercialización de las mismas.

La problemática central en la producción y comercialización de Anís Común y Fréjol es resultado de diferentes factores tales como: escaso nivel de conocimiento y capacitación producto de la tradición cultural de cultivo, falta de apoyo y servicios por parte de las autoridades, carencia de recursos económicos, dificultad para comercializar las cosechas por la ubicación de la localidad. En vista de las distintas causas del problema se generan efectos inmediatos como: cultivos de bajo rendimiento, pérdidas en cosechas, deficiente inversión en los cultivos, venta de la producción a bajos precios, bajo nivel socio – económico. En conclusión todo contribuye al estancamiento de la comunidad y no les permite a los habitantes poder desarrollarse a través de la satisfacción de sus necesidades, es decir, el Buen Vivir tal como lo establece nuestra Constitución.

El Gobierno Nacional a través del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca pretende regular, controlar, y evaluar la gestión de la producción agrícola del país promoviendo programas y proyectos en busca del bienestar socio-económico del sector agrícola. Es por esta razón que existe la Unión Nacional de Almacenamiento la cual es una organización adscrita al MAGAP; los principales servicios que se brindan en las plantas de silos de propiedad de la U.N.A. son:

- Pesaje automático en básculas camioneras certificadas por el INEN
- Análisis de laboratorio en base a las normas INEN
- Limpieza de granos
- Secado de granos
- Mantenimiento fitosanitario y conservación del producto

Pero lastimosamente la cobertura de esta entidad, no llega a todo el país, lo cual genera un problema y a la vez una oportunidad para el presente proyecto. Al ver la necesidad de mejorar los procesos productivos, comerciales, y ante todo las formas del almacenamiento de los productos, en vista de que utilizan espacios reducidos y antihigiénicos, se ve necesaria la creación de un Centro de Acopio de Anís Común y Fréjol, en donde se almacenarán y distribuirán los mismos de manera directa al consumidor (supermercados, micro-mercados, comisariatos, despensas, abarrotes, bodegas), mejorando su presentación y cumpliendo con los requisitos que actualmente exige el mercado local.

El Tambo está atravesando por una grave situación que afecta a toda la colectividad, debido a que como se expresó anteriormente la mayoría de personas subsisten de la actividad agrícola, cabe resaltar que si ésta situación sigue prologándose la población empezará a tomar decisiones drásticas como por ejemplo migrar a otros lugares como ya ha sucedido en años anteriores; por lo que poco a poco iría desapareciendo la comunidad y se desaprovecharían las ventajas comparativas que tiene el sector tales como: suelo y clima.

Los productores de la Comunidad El Tambo se han convertido en la población objeto de estudio, para llegar a diagnosticar la situación actual por la que se encuentran pasando, además dentro de la población se ha considerado los criterios de las autoridades tanto de la comunidad como de la parroquia.

1.2. Objetivos del Diagnóstico

1.2.1. Objetivo General

Efectuar el diagnóstico situacional del proceso agrícola y comercial del Anís Común y Fréjol en la Comunidad El Tambo, a través de la identificación de aliados, oponentes, riesgos y oportunidades que tendrá el proyecto.

1.2.2. Objetivos Específicos

- ✘ Identificar y conocer el ámbito en el que desarrollan las actividades agrícolas los productores de anís común y fréjol de la Comunidad.
- ✘ Determinar los obstáculos y adversidades que se presentan en el desarrollo del proceso de producción, almacenamiento y comercialización de los productos.
- ✘ Establecer las ventajas que tienen los productores en la Comunidad El Tambo, así como también las formas de aprovecharlas para el bienestar de la población.
- ✘ Analizar los factores externos a los que se encuentra expuesto el proceso de producción de anís común y fréjol en la Comunidad.

1.3. Variables del Diagnóstico

- ✘ Aliados
- ✘ Oponentes
- ✘ Oportunidades
- ✘ Riesgos

1.4. Indicadores o sub-aspectos

a. Aliados

- ☒ Número de Agricultores
- ☒ Volumen de producción
- ☒ Número de Aparceros
- ☒ Clientes
- ☒ Forma Organizativa
- ☒ Experiencia de trabajo
- ☒ Formas de producción
- ☒ Mano de obra
- ☒ Insumos

b. Oponentes

- ☒ Resistencia al cambio
- ☒ Vías de acceso
- ☒ Productos transitorios
- ☒ Atención de necesidades básicas
- ☒ Comercialización
- ☒ Nivel de educación y capacitación

c. Oportunidades

- ☒ Tierra
- ☒ Lugares de almacenamiento de producción
- ☒ Clima
- ☒ Tipo de Mercado
- ☒ Tendencia de consumo
- ☒ Clientes y consumidores
- ☒ Agua de riego

d. Riesgos

- ☒ Cambios climáticos
- ☒ Uso de fertilizantes
- ☒ Precios
- ☒ Elevados niveles de inversión
- ☒ Enfermedades que ataquen a los productos

1.5. Matriz de Relación Diagnóstica

CUADRO N° 1.

Matriz de Relación Diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES DE INFORMACION	TECNICAS	PUBLICICO META
Identificar y conocer el ámbito en el que desarrollan las actividades agrícolas los productores de anís común y fréjol de la Comunidad.	Aliados	Número de Agricultores Número de Aparceros Forma Organizativa Formas de producción Volumen de producción Clientes Potenciales Experiencia de trabajo Mano de obra Insumos	Primaria	Entrevista - encuesta Entrevista - encuesta Entrevista Entrevista - encuesta Entrevista - encuesta Entrevista Encuesta Encuesta Encuesta	Cabildo - productores Cabildo - productores Cabildo Productores – autoridades Productores – autoridades Propietarios de bodegas y abastos Productores Productores
Determinar los obstáculos y adversidades que se presentan en el desarrollo del proceso de producción, almacenamiento y comercialización de los productos.	Oponentes	Resistencia al cambio Productos transitorios Comercialización Nivel de educación y capacitación Vías de acceso Atención de necesidades básicas	Primaria y secundaria	Encuesta Documental Encuesta Encuesta - entrevista Encuesta- entrevista Entrevista	Productores – autoridades Productores Productores – autoridades Autoridades Autoridades

<p>Establecer las ventajas que tienen los productores en la Comunidad El Tambo, así como también las formas de aprovecharlas para el bienestar de la población.</p>	<p>Oportunidades</p>	<p>Tierra Clima Agua de riego Lugares de almacenamiento de producción Tendencia de consumo Tipo de Mercado Clientes y consumidores</p>	<p>Primaria y Secundaria</p>	<p>Encuesta - documental Encuesta - documental Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta</p>	<p>Productores Productores Productores Productores Dueños de Bodegas y micro-mercados Dueños de Bodegas y micro-mercados Dueños de Bodegas y micro-mercados</p>
<p>Analizar los factores externos a los que se encuentra expuesto el proceso de producción de anís común y fréjol en la Comunidad.</p>	<p>Riesgos</p>	<p>Cambios climáticos Precios Enfermedades que ataquen a los productos Uso de fertilizantes Elevados niveles de inversión</p>	<p>Primaria</p>	<p>Encuesta Encuesta Encuesta - documental Encuesta - documental Encuesta</p>	<p>Productores Productores – Clientes Productores Productores Productores</p>

Fuente: Información original
Elaborado por: La autora

1.6. Mecánica Operativa

1.6.1. Determinación de la Población

La población o universo tomada en cuenta para la realización del diagnóstico son los agricultores del Tambo, presidente del Cabildo de la Comunidad y el Presidente de la Junta Parroquial de García Moreno quienes brindarán información muy relevante para la realización de este proyecto. Además se ha tomado en consideración realizar entrevistas a los propietarios de negocios ubicados en la Ciudad de Ibarra que comercializan anís común y fréjol en estado natural, es decir, abastos y bodegas, con la finalidad de obtener información de la situación comercial en nuestra ciudad de éstos productos agrícolas.

1.6.2. Cálculo de la Muestra

Con respecto a la determinación de la muestra, cabe resaltar que las poblaciones conformadas por el presidente del Cabildo de la Comunidad, autoridad máxima de la Parroquia García Moreno son 2 personas mientras que, los productores de Anís Común y Fréjol, son en total 15 personas. Con respecto a las entrevistas dirigidas las personas que comercializan éstos productos, se ha considerado fundamentalmente aplicar el instrumento de investigación a los 20 principales comercializadores de granos secos que adquieren la producción de la Comunidad, dicha información fue otorgada por los productores al mencionar a sus clientes.

Por lo tanto para aplicar las encuestas y entrevistas a las personas antes mencionadas, por ser menores a 100 unidades se utilizó la técnica del Censo.

1.6.3. Información Primaria

Para la obtención de la información se utilizará la encuesta y la entrevista que fueron diseñadas en base a las variables diagnósticas, las

cuales serán dirigidas a los productores, presidente de la Junta Parroquial García Moreno y presidente del Cabildo de la Comunidad El Tambo, además de los principales comercializadores de granos secos quienes aportarán con información valiosa para el desarrollo del proyecto.

1.6.4. Información Secundaria

La información secundaria a utilizarse es la siguiente:

- Textos especializados
- Revistas
- Publicaciones en internet
- Manuales

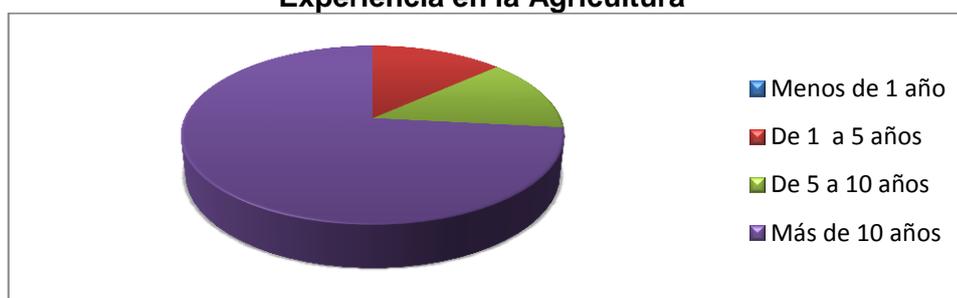
1.7. Tabulación y análisis de la información

1.7.1. Encuestas aplicadas a los Productores de la Comunidad El Tambo

**CUADRO N° 2.
Experiencia en la Agricultura**

RANGO	Número	Porcentaje
Menos de 1 año	0	0
De 1 a 5 años	2	13.33%
De 5 a 10 años	2	13.33%
Más de 10 años	11	73.34%
TOTAL	15	100.00%

**GRÁFICO N° 1.
Experiencia en la Agricultura**



Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

Luego del análisis de las encuestas se puede apreciar que cerca del 75% de los productores poseen más de 10 años de experiencia en el trabajo agrícola, lo cual indica que la mayoría tiene gran conocimiento sobre las actividades agrícolas que demanda el proceso de cultivo de anís y fréjol. Cabe resaltar que el resto de productores tienen menos años de experiencia en el labrado de la tierra, pero que tienen grandes esperanzas de poder subsistir a través de ésta actividad económica.

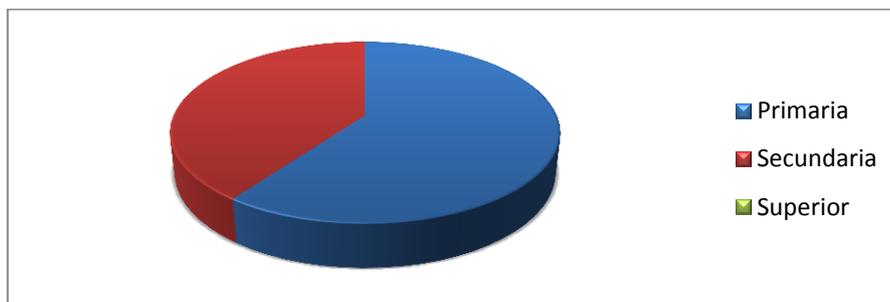
CUADRO N° 3.

Nivel de Educación

INSTRUCCIÓN	Número	Porcentaje
Primaria	9	60.00%
Secundaria	6	40.00%
Superior	0	0.00%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 2.

Nivel de Educación



Fuente: Productores de El Tambo

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

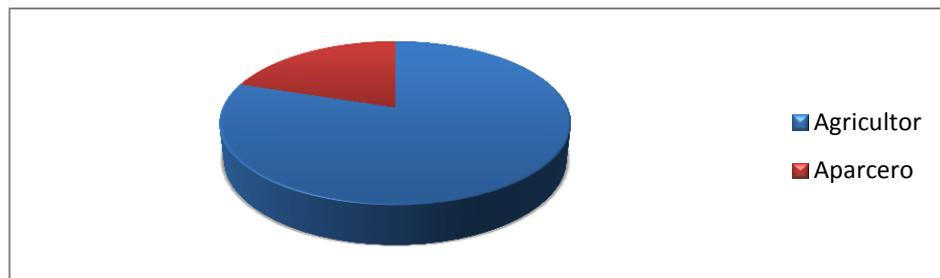
Claramente se puede apreciar que la mayoría de los productores encuestados tienen un nivel de educación bajo, es decir, que únicamente han asistido a la escuela. Debido a la cruda realidad que se vive en la zona rural de todo el país, ya que la mayoría desde muy temprana edad

se dedican a trabajar en la agricultura. Son pocas las personas que han tenido acceso a la educación secundaria, porque han estudiado en las zonas urbanas y luego han seguido dedicándose al trabajo agrícola.

**CUADRO N° 4.
Tipo de Productor**

TIPO	Número	Porcentaje
Agricultor	12	80.00%
Aparcero	3	20.00%
TOTAL	15	100.00%

**GRÁFICO N° 3.
Tipo de Productor**



Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

Con respecto al tipo de productor se considera agricultor cuando el terreno que cultiva es de su propiedad y aparcero cuando siembran en terrenos ajenos. Por lo que se puede apreciar que en la Comunidad El Tambo el 80% de los productores son propietarios de los terrenos y en mínima proporción son aparceros o también llamados partidarios.

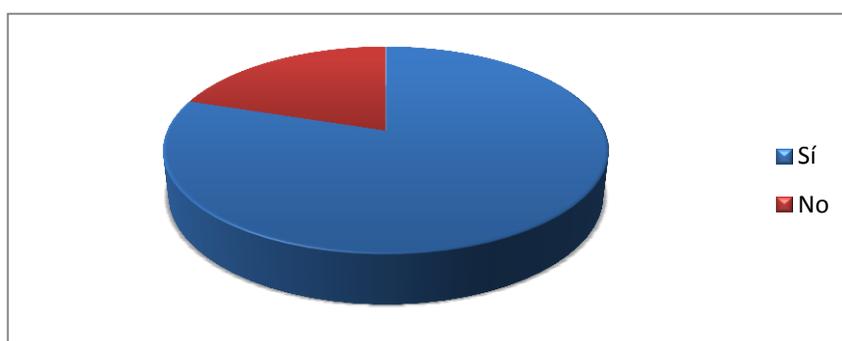
CUADRO N° 5.

Propiedad de Terrenos

RESPUESTA	Número	Porcentaje
Sí	12	80.00%
No	3	20.00%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 4.

Propiedad de Terrenos



Fuente: Productores de El Tambo

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

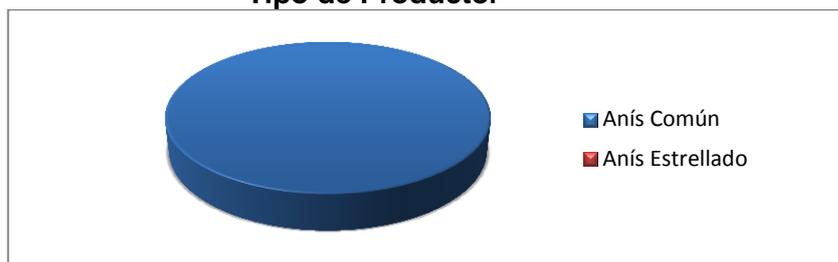
La mayoría de los productores agrícolas de la comunidad siembran, cultivan y cosechan en sus propios terrenos, mientras que el 20% se dedican a la actividad agrícola en terrenos de propiedad de otras personas, es decir, son aparceros.

CUADRO N° 6.

Tipo de Anís

TIPO DE ANIS	Número	Porcentaje
Anís Común	15	100.00%
Anís Estrellado	0	0.00%
TOTAL	15	100.00%

**GRÁFICO N° 5.
Tipo de Productor**



Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

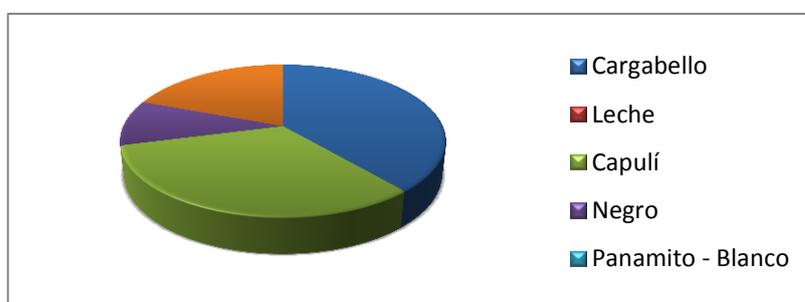
Análisis e interpretación

Los productores se dedican al cultivo de un solo tipo de anís, el cual es Pimpinella Anisum o bien conocido como anís común. El anís es una planta medicinal muy popular en esta localidad, por sus diferentes usos y beneficios.

**CUADRO N° 7.
Tipo de Fréjol**

TIPO DE FREJOL	Número	Porcentaje
Cargabello	12	38.71%
Leche	0	0.00%
Capulí	10	32.26%
Negro	3	9.68%
Panamito - Blanco	0	0.00%
Canario	6	19.35%
TOTAL	31	100.00%

**GRÁFICO N° 6.
Tipos de Fréjol**



Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

Todos los productores se dedican a producir anís y fréjol en sus propiedades, por lo que cultivan diferentes tipos de fréjol, de acuerdo a la información obtenida la mayoría siembra el fréjol cargabello y capulí, existe esta preferencia debido a que estos tipos de fréjol generan mayor rentabilidad al momento de la venta porque son más cotizados y demandados. En menor proporción cultivan los otros tipos de fréjol tal como se puede apreciar en el gráfico.

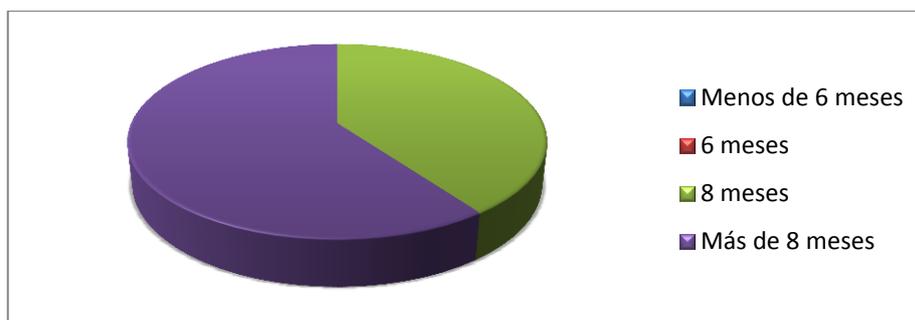
CUADRO N° 8.

Ciclo Productivo Anís

CICLO	Número	Porcentaje
Menos de 6 meses		0.00%
6 meses		0.00%
8 meses	6	40.00%
Más de 8 meses	9	60.00%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 7.

Ciclo Productivo Anís



Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

Con respecto al ciclo productivo del anís, según el conocimiento empírico que poseen los productores, la producción de anís se obtiene en un periodo promedio de ocho meses, dependiendo de los factores climáticos

y de los cuidados pertinentes que brindan los productores a sus cultivos. En la zona norte del país se cultiva en grandes cantidades, durante una sola temporada es decir, tiene un solo ciclo productivo en el año. Por lo que es un producto transitorio.

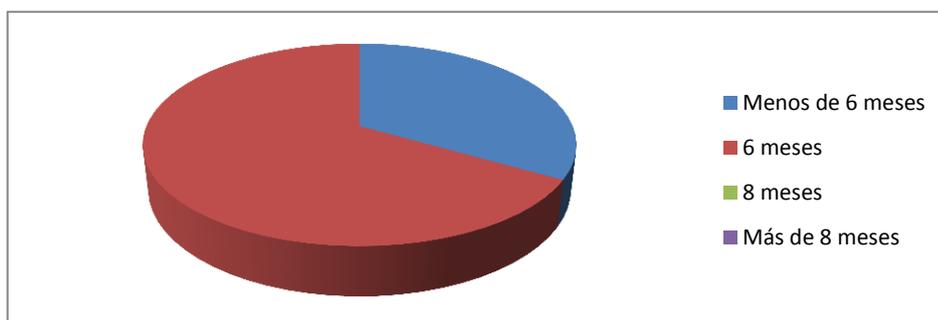
CUADRO N° 9.

Ciclo Productivo Fréjol

CICLO	Número	Porcentaje
Menos de 6 meses	5	33.33%
6 meses	10	66.67%
8 meses	0	0.00%
Más de 8 meses	0	0.00%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 8.

Ciclo Productivo Fréjol



Fuente: Productores de El Tambo

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

El ciclo productivo del fréjol de acuerdo a la información proporcionada por los agricultores y aparceros, cumple un periodo de seis meses, es por esta razón que se realizan dos siembras al año, cabe resaltar que el fréjol también es un producto transitorio, es decir, que se cuenta con producción de diferentes ciclos de cosecha.

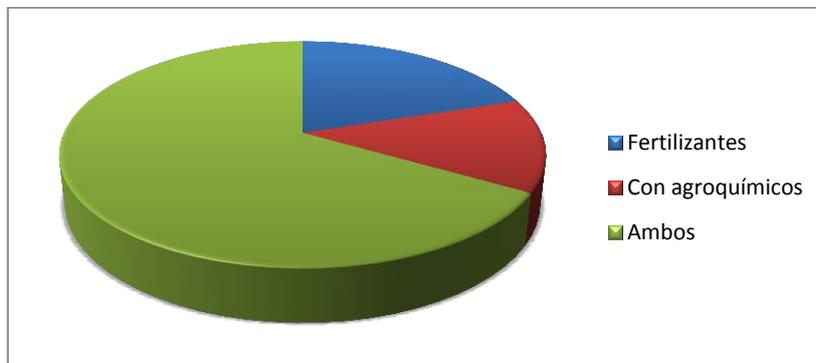
CUADRO N° 10.

Insumos

INSUMOS	Número	Porcentaje
Fertilizantes	3	20.00%
Con agroquímicos	2	13.33%
Ambos	10	66.67%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 9.

Insumos



Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

Debido a que los cultivos de anís y fréjol se encuentran expuestos a diferentes variedades de plagas, para su control el 67% de los productores utilizan agroquímicos o insecticidas y fertilizantes o sustancias nutritivas que sirven para fortalecer a las plantas. En baja proporción utilizan solo uno de ellos. Considerando que ninguno utiliza insumos orgánicos.

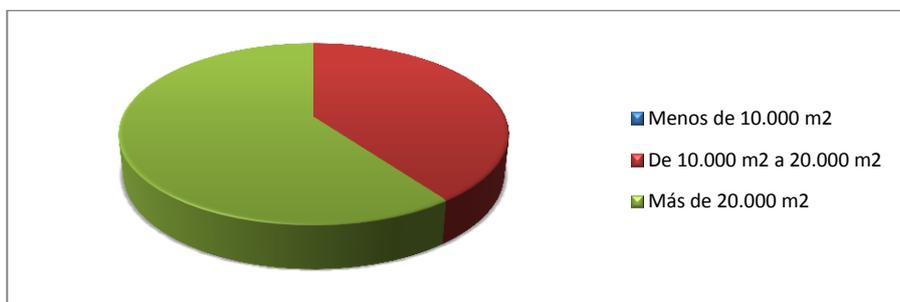
CUADRO N° 11.

Hectáreas de Anís

ANIS		
TERRENO	Número	Porcentaje
Menos de 10.000 m ²	0	0%
De 10.000 m ² a 20.000 m ²	6	40%
Más de 20.000 m ²	9	60%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 10.

Hectáreas de Anís



Fuente: Productores de El Tambo

Elaborado por: La autora

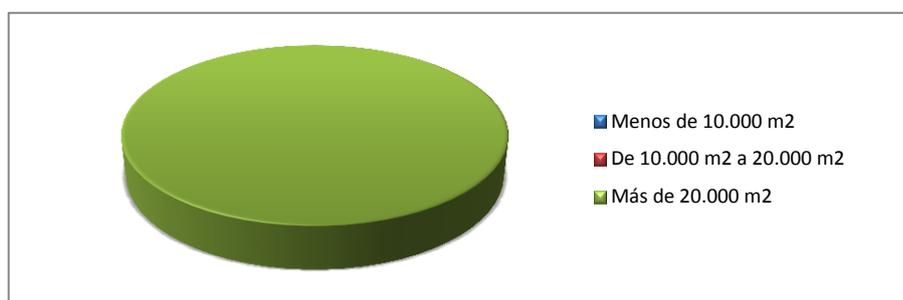
Análisis e interpretación

De acuerdo a la información obtenida de las encuestas aplicadas el 60% de los productores dedican más de dos hectáreas de sus terrenos en el cultivo de anís, considerando que el resto de productores cultivan más de una hectárea terrestre. Además se tomó como dato adicional la cantidad de hectáreas cultivadas por productor, dando como resultado treinta y nueve hectáreas de anís aproximadamente.

CUADRO N° 12. Hectáreas de Fréjol

FREJOL		
TERRENO	Número	Porcentaje
Menos de 10.000 m ²	0	0.00%
De 10.000 m ² a 20.000 m ²	0	0.00%
Más de 20.000 m ²	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 11.
Hectáreas de Fréjol



Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

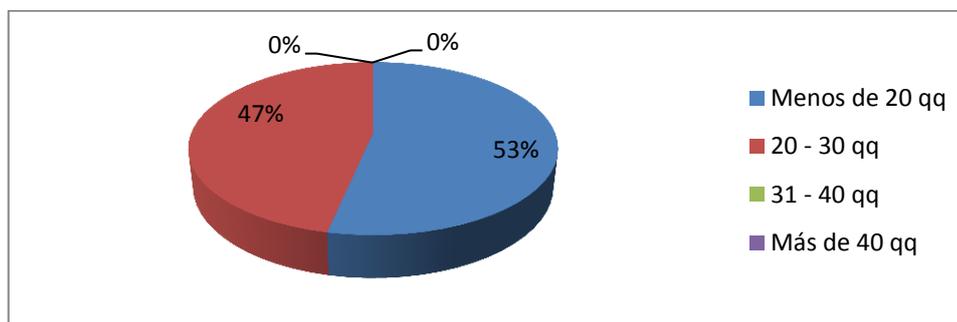
Con respecto a las extensiones de terreno cultivadas, según la información obtenida, todos los productores de El Tambo cultivan fréjol utilizando más de dos hectáreas de terreno, debido a que durante el año realizan dos procesos de cultivo y cosecha. La cantidad aproximada de hectáreas cultivadas por productor, es setenta y cuatro hectáreas de fréjol aproximadamente.

CUADRO N° 13.
Producción de Anís

ANIS		
QUINTALES POR HECTAREA	Número	Porcentaje
Menos de 20 qq	8	100.00%
20 - 30 qq	7	0.00%
31 - 40 qq	0	0.00%
Más de 40 qq	0	0.00%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 12.

Producción Anís



Fuente: Productores de El Tambo

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

Tras un periodo productivo de aproximadamente 8 meses, los productores cosechan el anís para su respectiva venta, de acuerdo a lo recabado los agricultores y aparceros obtienen un promedio de 20 – 30 quintales de anís. Para obtener información más aproximada se encuestó sobre la cantidad cosechada en el último año de producción la cual se presenta a continuación:

CUADRO N° 14.
Cantidad Cosechada de Anís

N°	NOMBRE	QUINTALES DE ANÍS
1	Antonio Quishpe	20
2	Carlos Mera	28
3	Luis Mera	19
4	Grimanesa Castillo	29
5	Benjamín Pantoja	30
6	Olmedo Valenzuela	30
7	Guillermo Montenegro	20
8	Iván Vásquez	19
9	Gustavo Coral	29
10	Álvaro Cabrera	18
11	Fanny Andino	18
12	Bolívar Cadena	19
13	Germán Gutiérrez	28
14	Edmundo García	20
15	José Reascos	30
TOTAL		357

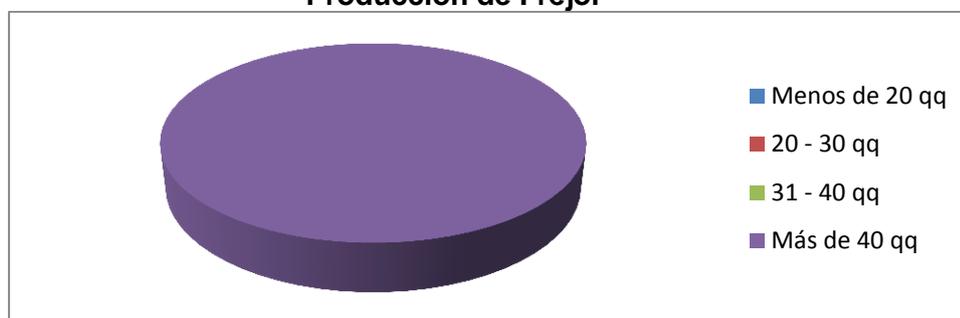
Fuente: Productores de El Tambo

Elaborado por: La autora

CUADRO N° 15.
Producción de Fréjol

FRÉJOL		
QUINTALES POR HECTAREA	Número	Porcentaje
Menos de 20 qq	0	100.00%
20 - 30 qq	0	0.00%
31 - 40 qq	0	0.00%
Más de 40 qq	15	0.00%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 13.
Producción de Fréjol



Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

Con respecto al fréjol, tras un ciclo productivo de máximo 6 meses se obtiene la producción para luego comercializarla, en la Comunidad también se producen más de 40 quintales por hectárea y por periodo de producción. A continuación se detalla cada la producción anual por cada productor:

CUADRO N° 16.
Cantidad Cosechada de Fréjol

N°	NOMBRE	FRÉJOL CARGABELLO	FRÉJOL CAPULÍ	FRÉJOL NEGRO	FRÉJOL CANARIO
1	Antonio Quishpe	53	10	27	
2	Carlos Mera	27	60		29
3	Luis Mera	63	52		42
4	Grimanesa Castillo	20	45	23	
5	Benjamín Pantoja	50		22	41
6	Olmedo Valenzuela	43		29	37
7	Guillermo Montenegro	38	44	30	
8	Iván Vásquez		41	20	43
9	Gustavo Coral	52	35		33
10	Álvaro Cabrera	20	44	20	19
11	Fanny Andino	58	30	28	
12	Bolívar Cadena	48	23		45
13	Germán Gutiérrez	45		25	49
14	Edmundo García	50	46		37
15	José Reascos	31	56	22	
TOTAL		598	486	246	375

Fuente: Productores de El Tambo

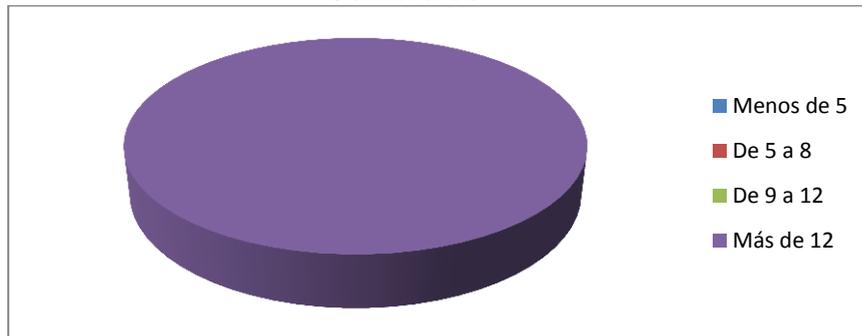
Elaborado por: La autora

En cuanto los jornaleros o trabajadores que se emplea en el proceso de producción se obtuvo la siguiente información:

CUADRO N° 17.
Jornaleros

JORNALEROS	Número	Porcentaje
Menos de 5	0	0.00%
De 5 a 8	0	0.00%
De 9 a 12	0	0.00%
Más de 12	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 14.
Jornaleros



Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

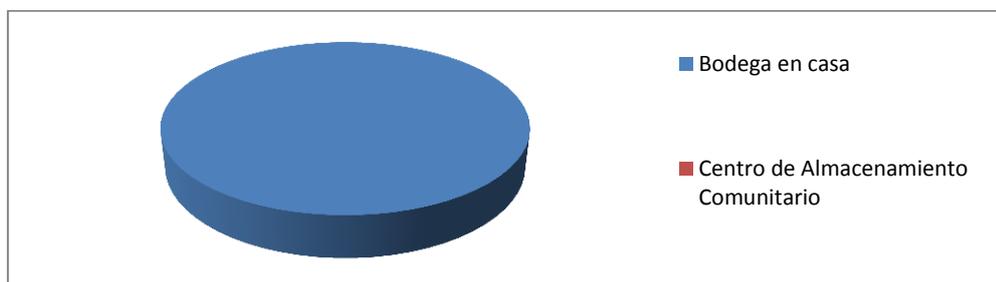
El número de personas que trabajan durante todo el ciclo productivo depende del número de extensiones de terreno, por lo que existe una relación directamente proporcional en cuanto a los jornaleros que trabajan en el cultivo. De acuerdo a la información obtenida todos los productores utilizan más de 12 personas en las diferentes fases de producción tanto de anís como de fréjol, aproximadamente emplean un promedio de 60 personas.

CUADRO N° 18.

Almacenamiento

ALMACENAMIENTO	Número	Porcentaje
Bodega en casa	15	100.00%
Centro de Almacenamiento Comunitario	0	0.00%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 15.
Almacenamiento



Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

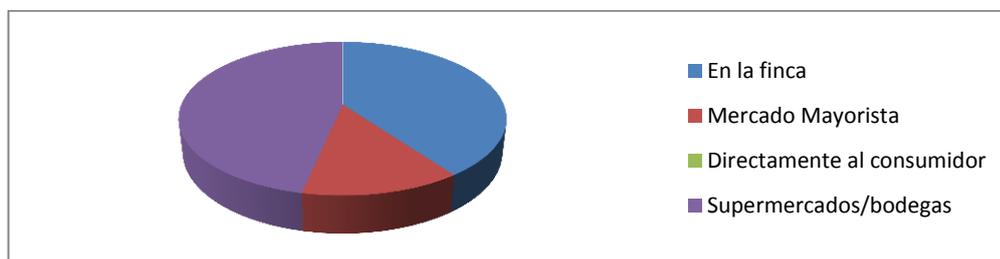
Con respecto al lugar de almacenamiento de la producción luego del proceso de cosecha, todos los productores guardan en la bodega que tienen en la vivienda, según lo informado por el Presidente de la Comunidad, el 75% de los productores guardan las producciones en bodegas que tienen pisos de cemento, mientras que el 25% las propiedades son de tierra. Cabe resaltar que no existe un Centro de almacenamiento en la Comunidad, por lo que se convierte en un riesgo para la calidad de los productos cosechados y a la vez es una oportunidad para el proyecto.

CUADRO N° 19.
Venta de Producción

RESPUESTA	Número	Porcentaje
En la finca	6	40.00%
Mercado Mayorista	2	13.33%
Directamente al consumidor	0	0.00%
Supermercados/bodegas	7	46.67%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 16.

Venta de Producción



Fuente: Productores de El Tambo

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

Cada uno de los agricultores y aparceros tienen diferentes formas de comercializar sus productos, por lo que casi el 50% venden sus producciones en la propia localidad, es decir, que los comerciantes de la Ciudad de Ibarra se acercan a los diferentes terrenos a negociar la producción, mientras que otros salen a ofrecer sus productos en las bodegas y Mercado Mayorista. Por lo tanto ninguno de los productores vende directamente al consumidor debido a que la Comunidad se encuentra muy distante de la ciudad.

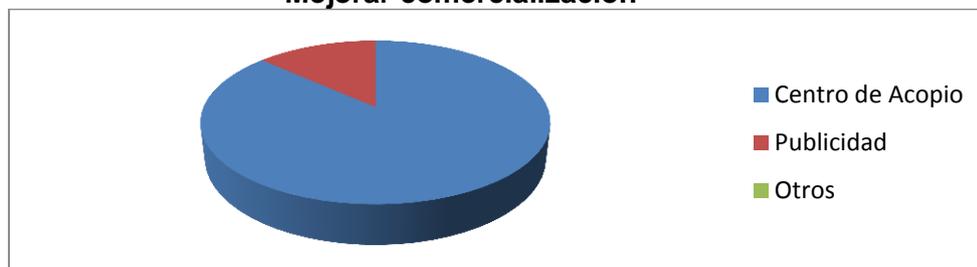
CUADRO N° 20.

Mejorar comercialización

TIPO DE ANIS	Número	Porcentaje
Centro de Acopio	13	86.67%
Publicidad	2	13.33%
Otros	0	0.00%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 17.

Mejorar comercialización



Fuente: Productores de El Tambo

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

Para mejorar el proceso de comercialización cerca del 90% manifestaron que básicamente debería existir un Centro de Acopio de éstos productos agrícolas, mientras que la minoría cree que hace falta publicidad. En realidad es necesaria una combinación entre el Centro de Acopio y la publicidad para poder mejorar la comercialización en la localidad.

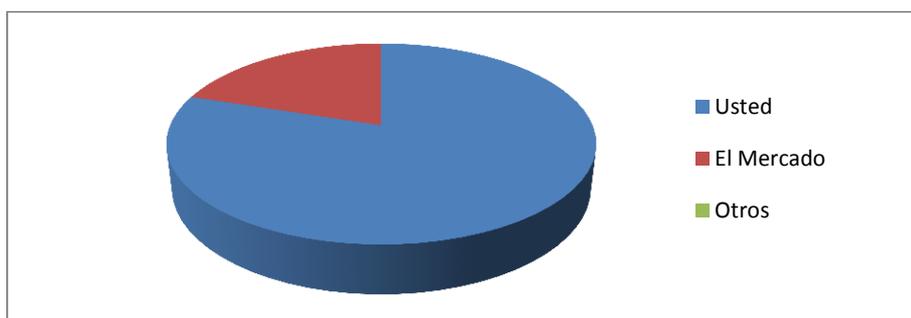
CUADRO N° 21.

Precios de Venta

PRECIO DE VENTA	Número	Porcentaje
Usted	12	80.00%
El Mercado	3	20.00%
Otros	0	0.00%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 18.

Precios de Venta



Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

Tanto el anís como el fréjol al ser productos transitorios y muy nutritivos, son de mayor comercialización. De acuerdo al criterio de los productores, la mayoría manifestó que propiamente ellos fijan los precios de los productos, mientras que el 20% piensa que el mercado determina los precios.

CUADRO N° 22.
Nivel de Rentabilidad

RESPUESTA	Número	Porcentaje
Muy Buena	8	53.33%
Buena	7	46.67%
Mala	0	0.00%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 19.
Nivel de Rentabilidad



Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

Esta interrogante es muy importante, en vista de que los productores calificaron el nivel de ganancias que han obtenido en el último año de producción, por lo que más de la mitad de los agricultores y aparceros consideran que las ganancias son muy buenas, mientras que el resto cree son sólo buenas, pero todo depende del cuidado, esmero y los factores externos tales como: clima, tierra y plagas o enfermedades.

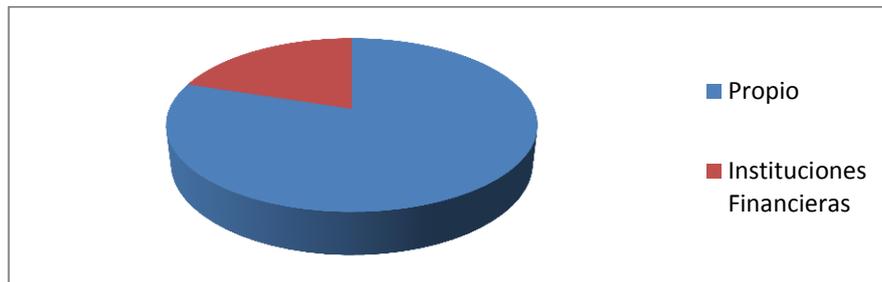
CUADRO N° 23.

Financiamiento

FINANCIAMIENTO	Número	Porcentaje
Propio	12	80.00%
Instituciones Financieras	3	20.00%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 20.

Financiamiento



Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

Con respecto al financiamiento que utilizan los productores para invertir en sus cultivos, el 80% invierte su propio capital, es decir, que de las utilidades percibidas reservan recursos para volver a reinvertir en el siguiente ciclo productivo, mientras que en mínima proporción buscan financiamiento en instituciones, es decir, que existe una cultura de ahorro interno.

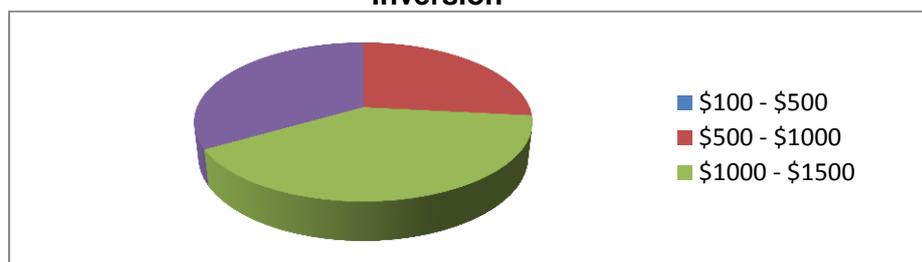
CUADRO N° 24.

Inversión

INVERSION	Número	Porcentaje
\$100 - \$500	0	0.00%
\$500 - \$1000	4	26.67%
\$1000 - \$1500	6	40.00%
Más de \$1500	5	33.33%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 21.

Inversión



Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

El nivel de inversión durante el proceso de cultivo, depende de las extensiones de terreno sembradas, por lo que, también existe una relación directamente proporcional. El 40% de los productores invierte más de \$1.500 y el 60% invierte entre \$500 - \$1.500, en cada siembra. Cabe resaltar que éste valor es muy flexible, ya que dependerá de factores económicos como la inflación.

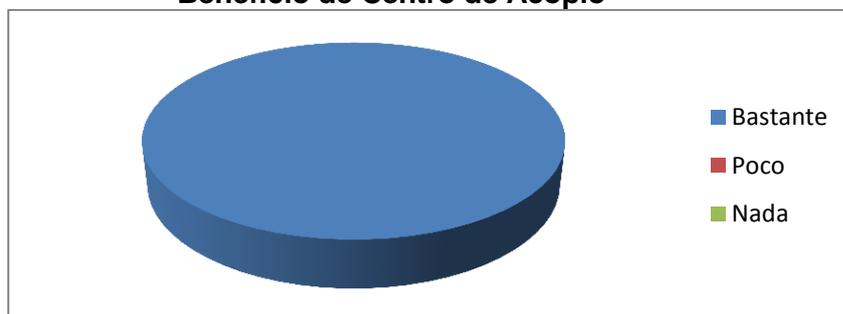
CUADRO N° 25.

Beneficio de Centro de Acopio

RESPUESTA	Número	Porcentaje
Bastante	15	100.00%
Poco	0	0.00%
Nada	0	0.00%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 22.

Beneficio de Centro de Acopio



Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

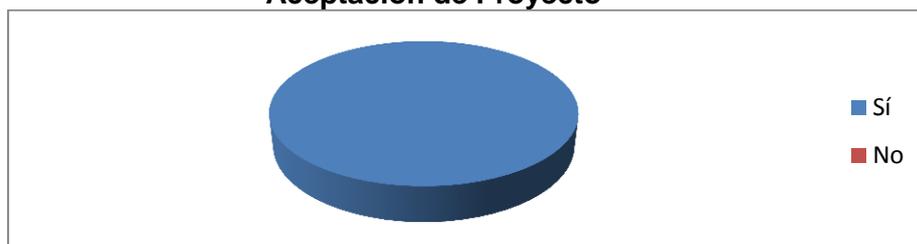
Análisis e interpretación

De acuerdo al criterio de los productores encuestados, todos consideran que la creación de un Centro de Acopio beneficiaría bastante, porque les permitiría mejorar las condiciones de almacenamiento de los productos y de ésta forma unirse para poder comercializar juntos y obtener un beneficio colectivo, además todos comentaron que estarían dispuestos a invertir en un proyecto que les permita acopiar, mantener y comercializar la producción en excelentes condiciones.

CUADRO N° 26.
Aceptación de Proyecto

RESPUESTA	Número	Porcentaje
Sí	15	100.00%
No	0	0.00%
TOTAL	15	100.00%

GRÁFICO N° 23.
Aceptación de Proyecto



Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación

El 100% de los productores están de acuerdo en la creación de un Centro de Acopio para el almacenamiento y comercialización de anís común y fréjol. Por lo que existe una aceptación total por parte de los agricultores y aparceros, para poder ejecutar el proyecto.

CUADRO N° 27.
Datos Técnicos

N°	NOMBRE	EDAD	SEXO
1	Antonio Quishpe	36 – 45	Masculino
2	Carlos Mera	Más de 45	Masculino
3	Luis Mera	Más de 45	Masculino
4	Grimanesa Castillo	36 – 45	Femenino
5	Benjamín Pantoja	Más de 45	Masculino
6	Olmedo Valenzuela	Más de 45	Masculino
7	Guillermo Montenegro	Más de 45	Masculino
8	Iván Vásquez	36 – 45	Masculino
9	Gustavo Coral	Más de 45	Masculino
10	Álvaro Cabrera	26 - 35	Masculino
11	Fanny Andino	Más de 45	Femenino
12	Bolívar Cadena	Más de 45	Masculino
13	Germán Gutiérrez	Más de 45	Masculino
14	Edmundo García	Más de 45	Masculino
15	José Reascos	Más de 45	Masculino

Fuente: Productores de El Tambo
Elaborado por: La autora

1.7.2. Entrevistas realizadas a Autoridades del Cabildo y Autoridades de la Parroquia.

Entrevistadas las autoridades de la Comunidad El Tambo y de la Junta Parroquial García Moreno, señalaron que tienen conocimiento sobre las principales actividades económicas de la localidad, mismas que son agricultura y ganadería. Con respecto a la población existen aproximadamente 300 habitantes, la mayoría posee los servicios básicos: luz, agua potable, agua de riego y muy pocos el servicio de telefonía. La población ha disminuido debido a que los habitantes han migrado hacia Quito principalmente en busca de un mejor futuro, para sus familias. En cuanto al sector Salud, Educación, Vialidad no se encuentran debidamente atendidos, por falta de priorización de las necesidades por parte de las autoridades pertinentes.

La producción agrícola ha ido disminuyendo con el transcurso del tiempo, pero a pesar de ello los productores no pierden la esperanza de seguir adelante con su trabajo, el anís y fréjol de la zona son de buena calidad por lo que son demandados por las principales bodegas de Ibarra. Las autoridades consideran que el proyecto es una buena oportunidad para que los agricultores y aparceros puedan mejorar las condiciones de almacenamiento y por ende puedan unirse para comercializar y competir juntos.

Además las autoridades consideran que los agricultores y aparceros estarán de acuerdo en poder financiar el proyecto, porque contribuiría a desarrollar el espíritu emprendedor de los productores, la solidaridad y unión para poder comercializar productos de calidad y de esta forma mejorar las condiciones socio-económicas de la localidad.

1.7.3. Entrevista realizada a la población comercializadora principales Bodegas de productos agrícolas en Anís y Fréjol de la Ciudad de Ibarra

Las principales bodegas comercializadoras de la Ciudad de Ibarra, tienen más de 15 años de experiencia, para su criterio es un negocio rentable que ofrece gran variedad de productos alimenticios, atienden a personas de todo clase y estrato social. Con respecto al anís y fréjol la tendencia de comercialización es alta, por lo que requieren estar debidamente abastecidos, los principales proveedores de estos productos son de las zonas del Valle, Urcuquí, Pimampiro y Bolívar.

Por lo general negocian con 2 productores de anís, a diferencia del fréjol que requieren aproximadamente 10 proveedores debido a los diferentes tipos de fréjol. Todos manifestaron que conocen la Comunidad El Tambo y adquieren tanto el anís como el fréjol. Considerando que se entrevistaron a 20 propietarios de negocios comerciales en cuanto al promedio de producción que adquieren se obtuvo que el promedio de compra de los productos para abastecer las bodegas, aproximadamente es de 40 quintales de anís mensuales cuando está en la temporada de cosecha, mientras que el fréjol es adquirido en dos temporadas y aproximadamente se compra 125 quintales mensuales. Por lo tanto de acuerdo a la entrevista realizada se obtuvo los siguientes resultados:

CUADRO N° 28.
Resultados cuantitativos de la entrevista

PRODUCTO	CANTIDAD ADQUIRIDA
Anís Común	735
Fréjol Cargabello	766
Fréjol Capulí	628
Fréjol Negro	536
Fréjol Canario	438
TOTAL DE ANIS	735
TOTAL DE FRÉJOL	2368

Fuente: Población Comercializadora de Anís y Fréjol

Elaborado por: La autora

Otro de los criterios que se pudo recabar es que los comercializadores recomiendan que los productores deben capacitarse en cuánto a las formas de cuidado y trabajo de los cultivos, consideran que sería muy conveniente la creación de un Centro de Acopio, para mejorar las condiciones de almacenamiento, mantener en buen estado la producción y poder negociar de una mejor manera en cuanto a cantidad y precios.

1.8. Resultados del Diagnóstico

1.8.1. Determinación de Aliados, Oponentes, Oportunidades, Riesgos

**CUADRO N° 29.
Matriz AOR**

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aceptación del proyecto por parte de agricultores y aparceros ✓ Productos altamente nutritivos. ✓ Lugar propicio para el cultivo y producción de Anís Común y fréjol de diferentes variedades. ✓ Comunidad debidamente organizada: cabildo y junta de agua. ✓ Junta Parroquial de García Moreno. ✓ Experiencia en las labores de agricultura. ✓ Alto volumen de producción de anís y fréjol. ✓ Fuente de empleo para los habitantes de la Comunidad. ✓ Grandes extensiones de terreno dedicadas la producción agrícola de anís y fréjol. ✓ Propietarios de Bodegas - comercializadoras. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aspecto educativo, salud y vialidad. ✓ La ubicación de la Comunidad es distante. ✓ Bajo nivel de educación de los productores. ✓ Ambos productos son transitorios, es decir, no se cultivan permanentemente. ✓ Ciclo productivo del anís y fréjol. ✓ Poco conocimiento sobre el cultivo orgánico. ✓ Los costos de inversión dependen del proceso de cultivo y los insumos a utilizar. ✓ Bajo nivel de conocimiento sobre la comercialización.
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Inadecuados lugares de almacenamiento de la producción. ✓ El tipo de suelo. ✓ El clima es propio del Valle, excelente para la producción de anís y fréjol. ✓ Disponibilidad de agua de riego. ✓ Alta tendencia de venta y consumo de los productos agrícolas. ✓ Clientes y consumidores y de otras zonas. ✓ Mayor apoyo por parte de las autoridades de la parroquia en cuánto a capacitación sobre procesos agrícolas. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Migración de los habitantes de la Comunidad. ✓ Factores climáticos son impredecibles. ✓ Desgaste del suelo por uso de fertilizantes y agroquímicos. ✓ Aparición de enfermedades y plagas que afecten seriamente a la cantidad y calidad de los productos. ✓ Inestabilidad de precios.

Fuente: Análisis de encuestas y entrevistas aplicadas

Elaborado por: La autora

1.9. Determinación de la Oportunidad del Proyecto

Después de haber realizado el diagnóstico situacional en la Comunidad El Tambo, a través de instrumentos de investigación empleados a distintas poblaciones objeto de estudio quienes fueron: las autoridades de la Parroquia y Comunidad, agricultores y aparceros, principales comercializadores de productos agrícolas de la Ciudad de Ibarra. Se ha logrado determinar la problemática central que afecta directamente a la calidad de los productos cosechados, dicho obstáculo, es que todos los productores utilizan un lugar inadecuado para el almacenamiento de los productos ya que adecúan ciertas habitaciones de los hogares como bodegas, lo cual influye principalmente en el estado del anís y fréjol cosechados, por tal razón los productores no disponen de un lugar adecuado e higiénico para el acopio de la producción. Este problema por ende afecta a la comercialización y venta de los productos, porque no cuentan con los requisitos de calidad tales como el tamaño, higiene, propiedades nutritivas lo cual depende de la conservación, almacenamiento, empaclado y transporte del producto.

Cabe resaltar que al mismo tiempo de identificar el problema nace la oportunidad, que se presenta para este proyecto, ya que permitirá almacenar la producción en condiciones adecuadas y también se convertiría en un lugar para que los productores puedan comercializar de una mejor manera y así atender a diferentes clientes de distintas zonas. De esta forma se fomenta la unión de los agricultores y aparceros de la Comunidad, con la finalidad de obtener un beneficio para todos. Por tal razón la idea de crear un “CENTRO DE ACOPIO DE ANÍS COMÚN Y FRÉJOL EN LA COMUNIDAD EL TAMBO”, se sustenta en el análisis técnico situacional realizado.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Proyecto

2.1.1. Concepto

El proyecto según el autor Fernández S. (2007) en su obra Los Proyectos de Inversión manifiesta que: “Es un plan de acción con actividades articuladas a través del cual se indican los medios necesarios para su realización, y la adecuación de esos medios ejecutados de forma coordinada, con el propósito de alcanzar un objetivo fijado de antemano” Pág. 15. Cabe resaltar que un proyecto comprende una serie de actividades y nace de una idea que puede efectuarse en el futuro, para lo cual antes de realizarlo es necesario investigar y analizar aspectos que permitan determinar la viabilidad del proyecto.

2.1.2. Tipos de Proyectos

De acuerdo al autor Flores J. (2007) en su obra Proyectos de Inversión para las PYMES, Pág. 12, clasifica a los proyectos de la siguiente forma:

- **De inversión pública:** en estos proyectos es el Estado el que invierte, a partir de sus propios recursos. Los proyectos estatales tienen como objetivo mejorar el bienestar social, no simplemente obtener réditos económicos.

- **De inversión privada:** en este tipo de proyectos la finalidad es la obtención de una rentabilidad económica. Esta rentabilidad permite recuperar todo aquel capital que fue invertido para poner en marcha el proyecto. Los inversionistas, en este caso, son privados. Dentro de este tipo de proyectos se encuentran:

- ✦ **Cambios en las unidades de negocios:** en estos proyectos no se genera ningún producto o servicio nuevo, sino se modifica la línea de producción.
- ✦ **Creación de nuevas unidades de negocios:** este tipo de proyectos tiene como meta la creación de nuevos productos o servicios.
- ✦ **De inversión social:** estos proyectos tienen como objetivo único mejorar el bienestar social, sin importar en gran medida el retorno económico sino si el proyecto logra generar beneficios a lo largo del tiempo, una vez terminada la ejecución del mismo.

2.1.3. Ciclo de vida del Proyecto

Según el autor García A. (2008) en su obra *Proyectos de Inversión Evaluación Integral*, el ciclo del proyecto comprende 4 etapas:

1. **Preinversión:** Esta etapa comprende la formulación de proyecto, el mismo que nace con la finalidad de dar solución a un problema específico, por lo que para el presente estudio representa a la determinación de la oportunidad de negocios.
2. **Planificación:** Con respecto a esta etapa se analizan aspectos comerciales, técnicos, financieros con la finalidad de determinar la viabilidad del proyecto.
3. **Operación:** Se refiere a la implementación o puesta en marcha del proyecto
4. **Evaluación del Proyecto:** Después de la implementación se procede a la medición de resultados obtenidos.

2.1.4. Prefactibilidad y Factibilidad del Proyecto

De acuerdo al autor Flores J. (2007) en su obra Proyectos de Inversión para las PYMES menciona lo siguiente:

- ✦ **Prefactibilidad:** “Antes de iniciar con detalles el estudio y análisis comparativo de las ventajas y desventaja que tendría determinado proyecto de inversión, es necesario realizar un estudio de prefactibilidad; el cual consiste en una breve investigación sobre el marco de factores que afectan al proyecto, así como de los aspectos legales que lo afectan.” Pág. 7.
- ✦ **Factibilidad:** “Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.” Pág. 8

Las dos etapas de los proyectos dependen de los estudios técnicos, financieros para poder determinar la posibilidad de realizar o no el proyecto, es por tal razón que se deben emplear técnicas de investigación para trabajar con información veraz ya que en base a ella se procede a realizar proyecciones.

2.2. Empresa

2.2.1. Concepto

La empresa según el autor Chilinguina M. (2007) en su libro Costos: “Es una unidad económica que mediante la combinación de los factores de producción, ofrece bienes o servicios de excelente calidad a precios razonables para los consumidores con el propósito de obtener beneficio económico” Pág.1

Por lo tanto una empresa es una organización, dedicada a desarrollar actividades con la finalidad de obtener beneficios económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes y servicios de los demandantes.

2.2.2. Clasificación

Existen algunos criterios para clasificar las empresas, resaltando los siguientes:

2.2.2.1. Según su actividad

GRÁFICO N° 24.

Empresas según la actividad



Fuente: Chilinginga M. (2007). "Costos"

Elaborado por: La autora

2.2.2.2. Según la forma jurídica

De acuerdo a la responsabilidad legal de los propietarios, se puede distinguir:

- ✓ **Empresas individuales:** cuando sólo pertenece a una persona. Esta puede responder frente a terceros con todos sus bienes, es decir, con responsabilidad ilimitada, o sólo hasta el monto del aporte para su constitución, en el caso de las empresas individuales de responsabilidad limitada. Es la forma más sencilla de establecer un negocio y suelen ser empresas pequeñas o de carácter familiar.

- ✓ **Empresas societarias o sociedades:** constituidas por varias personas. Según la Ley de Compañías dentro de la clasificación de sociedades están: la sociedad anónima, la sociedad colectiva, la sociedad comanditaria, la sociedad de responsabilidad limitada, la sociedad por acciones, compañía de economía mixta.

2.2.2.3. Según la magnitud

Según Barrera M. (2007) en su artículo Situación y desempeño de las PYMES de Ecuador en el mercado internacional, de acuerdo a su tamaño, las empresas tienen las siguientes categorías:

- ✓ **Grande:** Su constitución se soporta en grandes cantidades de capital, un gran número de trabajadores y el volumen de ingresos al año, su número de trabajadores excede a 100 personas.
- ✓ **Mediana:** Su capital, el número de trabajadores y el volumen de ingresos son limitados y muy regulares, número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.
- ✓ **Pequeña Industria:** Puede tener hasta 50 obreros
- ✓ **Talleres artesanales:** Se caracterizan por tener una labor manual, con no más de 20 de operarios y un capital fijo de \$27.000,00
- ✓ **Pequeñas:** Se dividen a su vez en:
 - **Pequeña:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos son muy reducidos, el número de trabajadores no excede de 20 personas.
 - **Micro:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos solo se establecen en cuantías muy personales, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados). Pág. 2.

2.2.3. Microempresa

Con respecto a la conceptualización de microempresa la autora Saco R. (2008) en su obra Aprender a crear una Microempresa, manifiesta que: “constituye una categoría de pequeñas empresas especialmente importante para el desarrollo del espíritu empresarial y la creación de empleo, ocupa menos de 10 personas para el desarrollo de la actividad económica”. Pág. 16.

Básicamente las microempresas representan a las pequeñas unidades de negocio que se conforman para poner en marcha una determinada actividad económica, que nace de una idea innovadora, es decir, del emprendimiento para generar beneficios económicos y empleo.

2.2.4. Centro de Acopio

2.2.4.1. Definición

El centro de acopio como la unidad de negocio en el campo empresarial es definido según Méndez E. (2010) en su proyecto de factibilidad como: “una instalación física permanente o temporal, destinada a la recepción de bienes o insumos adquiridos para la venta en donde se selecciona, empaqueta y prepara para la venta”. Pág. 80. Cabe resaltar que el centro de acopio beneficia directamente a los productores y mejora la forma de almacenar los productos agrícolas para que de esta manera puedan mantenerse en buen estado y listos para su respectiva distribución.

2.2.4.2. Importancia

Un aspecto fundamental en los centros de acopio, es la participación social y al mismo tiempo, da transparencia al proceso de recepción, empaquetado e incluso al desecho de los materiales no utilizables. Su función es concentrar la producción, eventualmente seleccionarla y empaquetarla para enviarla al mercado del centro urbano o a

supermercados. En muchos casos tiene funciones adicionales: información de precios del mercado, suministro de material de empaque, mesa de preselección y empaque. Cabe resaltar que a medida que aumenta el número de personas y transacciones en la sociedad, también aumenta el número de mercaderes y de plazas de mercado.

2.2.4.3. Características del Centro de Acopio

Según Valencia P. (2010) en su artículo Centro de Acopio de Ituango, las características son las siguientes:

- Se encarga de concentrar la producción, eventualmente seleccionarla y empacarla para enviarla al mercado del centro urbano o a supermercados
- En regiones de pequeños productores y no muy cercanos a los grandes centros urbanos, el Centro se ubica sobre el camino principal de la región.
- Los centros de acopio cumplen la función de reunir la producción de pequeños productores para que puedan competir en cantidad y calidad en los mercados de los grandes centros urbanos.
- Elimina la intermediación de los comerciantes presentes en las ferias.
- Pagar a los agricultores un precio justo en sus productos, mejorando sus conocimientos de las reglas del mercado. Pág. 95.

2.2.4.4. Objetivos del Centro de Acopio

Según Valencia P. (2010) en su artículo Centro de Acopio de Ituango, define los siguientes objetivos como los más importantes:

- Preservar las áreas agrícolas aún existentes.
- Capitalizar al comunero con insumos agropecuarios, para garantizar su seguridad alimentaria y sentar las bases que sustenten el desarrollo de la localidad.

- ✚ Fortalecer del sistema de comercialización.
- ✚ Transferir a la comunidad una tecnología apropiada que permita incrementar su ingreso familiar.
- ✚ Crear nuevos puestos de trabajo. Pág. 143

El objetivo primordial de crear un Centro de Acopio, es mejorar la calidad de vida de los habitantes de la zona, a través de creaciones de fuentes de trabajo, asistencia de capacitación a los agricultores, mejorar los precios de sus productos eliminando a los intermediarios y uno también importantes es que los productos agrícolas de la zona sean comercializados en los mercados de la provincia.

2.2.4.5. Ventajas y Desventajas del Centro de Acopio

La creación del Centro de Acopio genera ventajas y desventajas, las cuales de acuerdo a Valencia P. (2010) Centro de Acopio de Ituango son:

CUADRO No 30.
Ventajas y Desventajas

Ventajas	Desventajas
✚ Genera Fuente de empleo	✚ El campesino prefiera vender sus cosechas a otras personas porque se las pagan mejor.
✚ Mejora la economía, aprovecha para tener nuestra propia empresa	✚ Cambiar la tradición de los campesinos es muy difícil
✚ Aumenta la producción	✚ La envidia que no deja progresar las empresas del país.
✚ Se lleva un control de la producción agrícola	
✚ Mejora del proceso de comercialización	
✚ Se le brinda a la gente productos de buena calidad.	
✚ El producto se encuentra temporalmente en el comercio	

Fuente: <http://centrodeacopiodelecheenituango.blogspot.com/>

Elaborado por: La autora

2.2.5. Cosecha y Almacenamiento del Anís Común

El momento de cosecha es cuando los frutos alcanzan la madurez comercial, al tomar un color verde grisáceo y tienen la dureza suficiente, que en nuestra zona de producción ocurre al inicio de la primavera. La recolección conviene además realizarla en horas tempranas de la mañana, pues el calor provoca también un desgrane natural. La trilla se puede realizar a los 4 o 5 días posteriores, conservando los frutos en un lugar seco y aireado.

2.2.6. Cosecha y Almacenamiento del Fréjol

Según el autor García E. (2009) en su obra Infusiones y Tisanas para sentirse bien, la cosecha se realiza cuando las plantas han llegado a la madurez, es decir cuando han caído totalmente las hojas, las vainas se presentan de un color amarillo y el estado seco del grano es fácil conocer, una vez secas las vainas y con contenido de humedad del 14% al 20 % del grano, se procede a trillar bien sea por golpes utilizando varas, en forma manual sobre el suelo. El frijol una vez seco (13% de humedad) se debe ensacar para su comercialización inmediata, si se va a esperar unos días para su venta o consumo los sacos deben estibarse sobre polines de madera y separados de la pared para que exista suficiente aireación para evitar exceso de calor que endurece el grano. Pág. 20.

2.3. Anís

2.3.1. Descripción y características del Anís

El anís es una planta medicinal, de acuerdo al autor Fonnegra R. (2007) en su libro Plantas medicinales aprobadas en Colombia manifiesta lo siguiente sobre el anís:

“Nombre científico *pimpinella anisum*, es una de las plantas medicinales más antiguas que se conoce, es originario de Egipto. Con respecto a su utilización sirve para aromatizar licores, pescado, aves, sopas cremosas, salsas, pasteles, galletas y confitería. Los frutos son diaquenios de color gris verdoso o verde amarillento. Tiene ovoides y oblongos, con pelos cortos, sedosos y curvados sobre su cara dorsal convexa. Toda la planta desprende un aroma sui generis característico de esta especie”. Pág. 41.

El anís es una planta medicinal muy popular en nuestra localidad, por sus diferentes usos y beneficios. En la zona norte del país se cultiva en grandes cantidades, durante una sola temporada es decir, tiene un solo ciclo productivo en el año.

2.3.2. Variedades del Anís

En referencia a las variedades de Anís, según Martin J. (2009) en su obra Plantas aromáticas gastronómicas: “La denominación Anís puede referirse a varias especies:

CUADRO N° 31.

Variedades de Anís

VARIEDADES DE ANIS	GRAFICO
<p><u>La planta <i>Pimpinella anisum</i></u>, de la familia <i>Apiaceae</i>, el anís común, cuya semilla, muy aromática, se emplea principalmente en gastronomía;</p>	
<p><u>La planta <i>Illicium verum</i></u>, de la familia <i>Illiciaceae</i>, el anís estrellado de la China, cuyo fruto se emplea como sucedáneo del anís común por la similitud de su sabor y aroma;</p>	

Las plantas *Illicium anisatum*, *Illicium religiosum* o *Illicium japonicum*, el anís estrellado del Japón, árboles estrechamente emparentados desde el punto de vista botánico con el *I. verum* pero altamente tóxicos si se ingieren sus frutos, por lo cual éstos son usados únicamente como incienso;



La planta *Foeniculum vulgare*, hierba también de la familia *Apiaceae* denominada anís de Florencia o hinojo.



Fuente: Martín J. (2009). "Plantas aromáticas gastronómicas". Pág. 38 – 39.

Elaborado por: La autora

2.3.3. Anís Común

Según el autor Fonnegra R. (2007) en su obra Plantas aromáticas gastronómicas:

"La planta *Pimpinella anisum*, de la familia *Apiaceae*, el anís común es una hierba anual con tallo erecto, cilíndrico, estriado y liso que alcanza una altura de 30 cm. o algo más. Hojas alternas en la parte inferior a opuestas en la parte superior, siendo las inferiores largamente pecioladas, aovadas u orbiculares y dentadas, en tanto que las superiores poseen cortos pecíolos ensanchados, son pinnatífidas o ternado pinnadas y tienen segmentos largos, cuneiformes, enteros o hendidos. Frutos diaquenios ovoides, algo prolongados, constituidos por dos mericarpios con 5 costillas en relieve". Pág. 41.

De acuerdo a su clasificación botánica posee el nombre de *Pimpinella*, pero en nuestro contexto es conocido como anís verde o anís común, el mismo que es cultivado en la comunidad El Tambo.

2.3.4. Proceso de Cultivo del Anís Común

En referencia al proceso de cultivo de Anís Común, según Martin J. (2009) en su libro Plantas aromáticas gastronómicas: “El cultivo se inicia por semilla en siembra directa en líneas, que pueden estar separadas entre sí 70 cm. y a una distancia entre plantas de 10 a 15 cm. La cantidad necesaria de semilla es de 6 a 10 kg según se utilicen frutos partidos o enteros. La profundidad de siembra no conviene que exceda los 4 cm., después de ubicadas, se la cubre con una pasada de rastra liviana. La siembra se realizará preferentemente desde abril a mediados de mayo, pero puede realizarse también a fines del invierno o en la primavera temprana, con rendimientos menores en frutos y esencia.” Pág. 68.

2.4. Fréjol

2.4.1. Definición y origen del Fréjol

El fréjol es clasificado como una leguminosa de gran valor nutricional según Carrasco F. (2008) en su artículo El Fréjol habla sobre su definición y origen:

Es una planta, originaria de América Central y sur de México. Cultivada desde la antigüedad, aún es posible encontrar en Sudamérica formas espontáneas. A Europa fue llevada poco después del descubrimiento de América y desde entonces su cultivo ha ido adquiriendo importancia creciente de acuerdo a la capacidad de adaptación, se ha extendido por los dos hemisferios en la zona tropical, subtropical y templada. (Amoros, M. y Garcés, N. 1984 - 1992). El fréjol es un cultivo típico entre los pequeños productores de América Central y del Sur, y principal fuente proteica para una parte significativa de la población en gran número de zonas en las que la agricultura de subsistencia es la principal actividad productiva.

[Http://www.biblioteca.ueb.edu.ec/bitstream.1500113810015.Agro.pdf](http://www.biblioteca.ueb.edu.ec/bitstream/1500113810015/Agro.pdf)

2.4.2. Composición Nutritiva del Fréjol

El fréjol es catalogado como una leguminosa sumamente nutritiva, según Carrasco F. (2008) en su artículo El Fréjol manifiesta que: “El fréjol posee carbohidratos, proteínas, vitaminas A y B, calcio, magnesio, fósforo y potasio”. [Http://www.biblioteca.ueb.edu.ec/bitstream.1500113810015/Agro.pdf.pdf](http://www.biblioteca.ueb.edu.ec/bitstream/1500113810015/Agro.pdf.pdf). Por lo tanto el fréjol posee un gran nivel nutricional, por lo que es recomendado por todos los profesionales en salud, para que las personas lo consuman en grandes cantidades. Cabe resaltar que es uno de los productos más consumidos por las personas a nivel de Latinoamérica.

2.4.3. Tipos de Fréjol

El fréjol, también llamado judía, frijol o poroto, es infaltable en la mesa de los ecuatorianos. Aunque se lo puede consumir tierno, la mayor parte se cosecha seco. Los principales tipos de fréjol se detallan a continuación:

CUADRO N° 32.

Tipos de Fréjol

TIPOS	CARACTERISITICAS
Fréjol canario 	Es conocido como el rey de los fréjoles por su sabor y textura. Los granos son grandes o medianos, semi-redondos y de color amarillo. Hay varias especies parecidas que poseen tonos amarillentos.
Fréjol Calima Negro 	Los granos son pequeños, ovalados y de color negro. En Ecuador se cultivan varias clases de fréjol negro. Esta especie es muy apetecida en países como Cuba, México, Brasil, Colombia.

Fréjol Panamito Blanco

Sus granos se caracterizan por su color blanco y la forma ovalada y semi-aplastada. En los últimos años ha tenido aceptación en la industria, para elaborar leche de fréjol para exportar.

Fréjol Percal

Esta variedad, de grano mediano y color crema con rayas rojas, ha tenido buena acogida en los valles semi cálidos de Loja y Azuay. Este tipo de grano fue introducido al país desde Perú. Las especies más comunes son percal blanco, bola 60, como también se le conoce a la variedad cocacho y percal rayado. Este tipo de producto está direccionado al consumo local.

Fréjol Cargabello

Conocido también como fréjol seco. Es una variedad de leguminosa que produce un grano de color rojo con pintas crema. Es de tamaño grande. Su producción se da en las provincias de Imbabura, Carchi y Pichincha.

Fréjol Calima Rojo

Esta es una variedad de la leguminosa que produce un grano de color rojo con crema (rojo moteado) de tamaño mediano. Se lo puede cultivar desde el clima tropical hasta el templado.

Fréjol Toa

Esta es una especie mejorada. Su nombre es INIAP 412-Toa. Los granos se caracterizan por ser grandes de color rojo moteado. Una de sus bondades es que tiene gran demanda en Colombia.

Fuente: Carrasco J. (2008).

"Fréjol". [Http://www.biblioteca.ueb.edu.ec/bitstream.1500113810015/Agro.pdf.pdf](http://www.biblioteca.ueb.edu.ec/bitstream/1500113810015/Agro.pdf.pdf).

Elaborado por: La autora

Los tipos de fréjol anteriormente detallados son los más cultivados en el país, en especial en la zona norte del país.

2.3.4. Proceso de Cultivo del Fréjol

El proceso de cultivo del fréjol es una secuencia de pasos lógicos, lo cual es descrito a continuación según el autor García E. (2009) en su obra Infusiones y Tisanas para sentirse bien Pág. 5 - 9:

“El frijol prospera en climas fríos y cálidos, tiene variedades trepadoras y enanas. Se cultiva en suelos no muy salinos, con índice medio de lluvias. Se cultiva en lugares donde el calor del sol llegue al tallo de la planta. Pero en casos este frijol no prospera en temperaturas muy altas ni muy bajas, -10°C o 35°C.” El proceso de cultivo empieza con: selección y preparación de la tierra, surcar la tierra, compra de semilla, siembra en mayo y septiembre, riego, fertilización, protección sanitaria, inspecciones constantes, cosecha, pre- secado, aporreo, secado y almacenamiento, este proceso es desarrollado 2 veces en el año.”

Es muy importante efectuar eficientemente el proceso de cultivo del fréjol y mantener un control permanente, para que en el momento de la cosecha, se obtengan granos de calidad.

2.4. Comercialización de Anís Común y Fréjol

2.4.1. Definición de Comercialización

La comercialización como etapa fundamental del desenvolvimiento en el mercado de los negocios, según el autor Louise W. (2009) en su libro Canales de Comercialización: “Es un conjunto de actividades relacionadas entre sí para cumplir los objetivos de determinada empresa. El objetivo principal es hacer llegar los bienes y/o servicios desde el productor hasta el consumidor” Pág. 4. La comercialización consiste en encontrar suficientes mercados y compradores que adquieran regularmente la cantidad y calidad de productos que se poseen.

2.4.2. Definición de Comercialización Agrícola

En referencia a la comercialización agrícola como canal conector entre empresas y consumidores según el autor Louise W. (2009) en su libro Canales de Comercialización: “Es el proceso que lleva a los productos desde la explotación agraria hasta el consumidor, es decir, abarca el proceso que media desde que el producto sale de la finca del productor hasta que llega al consumidor final”. Pág. 9 – 10.

La comercialización es lo relativo al movimiento de bienes y servicios entre productores, clientes y usuarios. Además es aplicable en todos los campos y el proceso depende de las características de los productos y del mercado hacia el cual se dirige.

2.4.3. Características de la Comercialización

Según la autora Trivelli C. (2008) en su obra Cultivos Andinos y el Mercado: “Los mercados de productos agropecuarios representan la vía para asignar la producción desde los productores agropecuarios hacia los sectores no agropecuarios. Estos mercados presentan una serie de características particulares como alta estacionalidad de la producción, perecibilidad de productos, gran número de oferentes, dispersión espacial de productores”. Pág. 11.

En consecuencia estos mercados tienden a trabajar con precios flexibles y volátiles, considerando que en las zonas rurales es en donde la comercialización tiene problemas debido a la situación geográfica, desconocimiento de los productores y la intervención de negociantes o intermediarios que de alguna u otra forma afectan a los precios de venta de la producción agrícola.

2.4.4. Estrategias de Comercialización

Con respecto a la estrategia de comercialización el autor Louise W. (2009) en su libro Canales de Comercialización manifiesta que: “Una estrategia de comercialización adecuada debe comprender los siguientes aspectos del mercado:

- Fijación de precios
- Medidas de promoción, incluidos organización de ventas, canales de distribución, comisiones y descuentos, así como el costo de la distribución.” Pág. 56.

En vista de ello, es muy importante tener en cuenta los puntos anteriormente mencionados, para poder desarrollar una táctica eficaz lo cual permita que los productos sean comercializados desde diferentes canales, hasta llegar al mercado objetivo.

2.4.5. Proceso de Comercialización

Según Méndez M (2007) en su obra La Economía en la Empresa: “El proceso de comercialización incluye: las formas de almacenamiento, los sistemas de transporte empleados, presentación del producto o servicio, el crédito a los consumidores, la asistencia técnica a los usuarios, los mecanismos de promoción y publicidad”. Pág. 75. El proceso comprende todos los medios utilizados para implementar estrategias de venta para la adecuada comercialización de los productos.

2.4.6. Canales de Comercialización

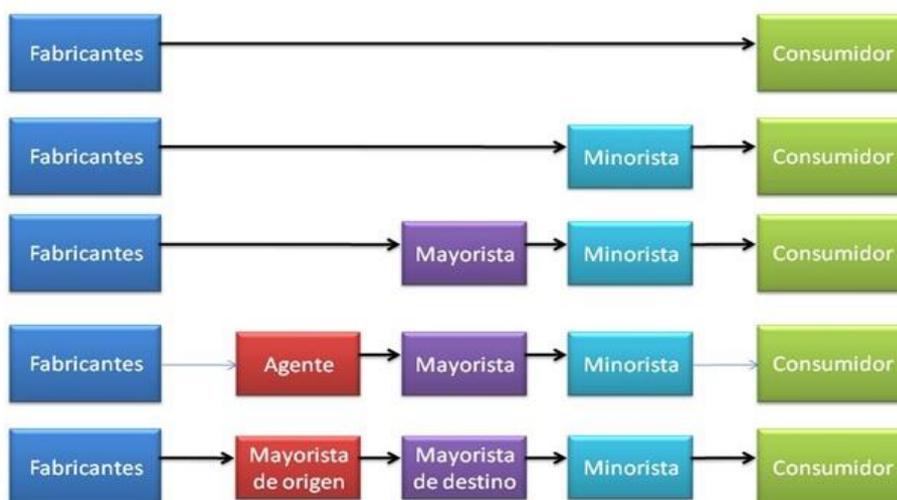
Los canales de comercialización según el autor Méndez M (2007) en su obra La Economía en la Empresa: “Conocidas también como las formas de relación organizacional entre productores, intermediarios y consumidores finales estas pueden ser:” Pág. 80.

- ✚ Relación directa entre el productor y consumidor
- ✚ Del productor al detallista y este al consumidor
- ✚ Del productor al mayorista, de este al minorista y luego al consumidor
- ✚ Del productor al agente intermediario, de este al mayorista, de este al minorista y finalmente al consumidor.

GRÁFICO N° 25.

Canales de Comercialización

Mercados de Consumo



Fuente: Méndez M (2007) en su obra La Economía en la Empresa Pág. 80
Elaborado por: La autora

2.5. Estudio de Mercado

2.5.1. El Mercado

Según el autor García A. (2008) en su libro Proyectos de Inversión Evaluación Integral: “El mercado es el área en la cual convergen las fuerzas de la oferta y la demanda para establecer un precio único y por lo tanto, la cantidad de las transacciones que se vayan a realizar”. Pág. 65.

El mercado es el punto de encuentro de oferentes con demandantes de un bien o servicio, para llegar a acuerdos en función de la calidad, cantidad y precio. Cabe resaltar que para desarrollar las transacciones debe existir: comprador, vendedor, precio y ambiente adecuado para la interacción positiva de todos los elementos.

2.5.2. El Producto

El producto como elemento esencial para funcionamiento del mercado según el autor García A. (2008) en su libro *Proyectos de Inversión Evaluación Integral*: “Es el resultado de la combinación de materiales y procesos definidos y establecidos de acuerdo con el diseño previo del mismo.” Pág. 69. El producto puede ser un bien o servicio y es lo que una empresa brinda hacia el mercado objetivo, dicho producto debe cumplir con ciertas características para que sea aceptado por el mercado tales como: tamaño, marca, forma del empaque, logotipo, eslogan, tipo de envase, requerimientos sanitarios y de calidad.

2.5.3. La Demanda

Con respecto a la demanda, según el autor Fernández S. (2007) en su obra *Los Proyectos de Inversión*, “Cantidad que se está dispuesto a comprar de un cierto producto a un precio determinado. La cantidad demandada de un determinado bien o servicio depende de diversos factores, siendo los más importantes: el precio de ese bien o servicio, los precios de los demás bienes o servicios, el nivel de renta y la riqueza del sujeto demandante, así como los gustos y preferencia de los consumidores.” Pág. 125.

La demanda es la cantidad de bienes o servicios que un conjunto de personas está dispuesto a adquirir a un determinado precio,

convirtiéndose en el punto de referencia para establecer el volumen de producción.

2.5.4. La Oferta

La oferta es conceptualizada según el autor Fernández S. (2007): “Es el comportamiento de los competidores actuales y potenciales, refleja al número de empresas existentes en el mercado centradas en ofrecer un mismo producto.” Pág. 25. La oferta es una variable que representa a la cantidad de bienes y servicios que un conjunto de negocios que están dispuestos a colocar en el mercado, a un precio y tiempo determinado. Cabe resaltar que se convertirían en la competencia potencial de un proyecto.

2.5.5. El Precio

El precio como factor determinante en el mercado, según el autor García A. (2008) en su libro *Proyectos de Inversión Evaluación Integral*: “los precios reflejan una relación de intercambio entre los bienes y servicios disponibles en el mercado y la moneda.”. Pág. 173. El precio es el valor por el cual se intercambian los bienes o servicios, lo cual le genera un margen de rentabilidad al productor y vendedor, por lo que es fundamental su determinación y variación, ya que de ello dependerá el éxito del producto o servicio a ofrecer.

2.5.6. La Comercialización

La comercialización como etapa fundamental del desenvolvimiento en el mercado de los negocios, según el autor Louise W. (2009) en su libro *Canales de Comercialización*: “Es un conjunto de actividades relacionadas entre sí para cumplir los objetivos de determinada empresa. El objetivo principal es hacer llegar los bienes y/o servicios desde el productor hasta el consumidor” Pág. 4. La comercialización

consiste en encontrar suficientes mercados y compradores que adquieran regularmente la cantidad y calidad de productos que se poseen.

2.5.7. La Distribución

La distribución según el autor Mesa J. (2011) en su obra Evaluación Financiera de Proyectos: “establece el medio por el que el producto pasará del productor al consumidor final, relación en la que pueden aparecer los intermediarios.” Pág. 176. Entonces la distribución indica la forma en que el producto es intercambiado entre las partes interventoras.

2.5.8. La Publicidad

La publicidad como elemento fundamental del estudio de mercado, según Mesa J. (2011) en su obra Evaluación Financiera de Proyectos: “Es cualquier forma pagada de presentación y promoción impersonal de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado”. Pág. 178.

Por lo tanto es el medio por el cual se da a conocer un determinado bien o servicio, es necesario recurrir a profesionales para que desarrollen el trabajo publicitario, lo cual es muy necesario tanto para empresas existentes como para nuevas organizaciones.

2.6. Estudio Técnico

2.6.1. Tamaño del Proyecto

En lo referente al Tamaño del Proyecto es definido según Baca G. (2010) en su obra Evaluación de Proyectos como: “la capacidad de producción instalada que se tendrá, ya sea diaria, semanal, por mes o por año. Depende del equipo que se posea, así será nuestra capacidad de

producción.”. Pág. 158. Es decir, el tamaño del proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto.

2.6.2. Localización del Proyecto

Con respecto a la Localización del Proyecto, aspecto fundamental del estudio técnico es definido según el autor Baca G. (2010) en su obra Evaluación de Proyectos como: “La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”. Pág. 163. Mediante este aspecto se determina el emplazamiento del proyecto lo cual contribuya al cumplimiento de objetivos y éxito del proyecto.

2.6.2.1. Macro localización

Según el autor Córdoba M. (2006) en su libro Formulación y Evaluación de Proyectos: “La macro localización consiste en decidir la zona general en donde se instalará la empresa o negocio”. Pág. 226. Por lo tanto implica la determinación en forma técnica la zona geográfica en que se puede localizar el proyecto.

2.6.2.2. Micro localización

Según el autor Córdoba M. (2006) en su obra Formulación y Evaluación de Proyectos: “La micro localización consiste en elegir el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio”. Pág. 226. Entonces la micro localización determina el sitio exacto donde va ubicarse la nueva unidad productiva, es decir, el proyecto.

2.6.3. Ingeniería del Proyecto

En cuanto a lo que respecta a la ingeniería del proyecto según el autor Meza J. (2011) en su libro Evaluación Financiera de Proyectos: “Es el conjunto de conocimientos de carácter científico y técnico que permite determinar el proceso productivo para la utilización racional de los recursos”. Pág. 240. Por lo que la ingeniería trata de combinar los recursos existentes para cumplir con el giro del negocio propuesto, es decir, es el plan de requerimiento de recursos para la instalación, puesta en marcha y funcionamiento del proyecto.

2.7. Estudio Financiero

2.7.1. Capital de Trabajo

Con respecto al capital de trabajo, el autor Baca G. (2010)) en su obra Evaluación de Proyectos desde el punto de vista contable lo define como: “la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante”. Pág. 145. Por lo tanto el capital de trabajo constituye el capital con que hay que contar para empezar a trabajar y poner en marcha el proyecto.

2.7.2. Presupuesto

El autor Del Río C. (2009) en su obra El Presupuesto, establece que el presupuesto: “Es la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un período determinado.” Pág. 10. Por lo que es una herramienta sumamente importante en cuánto al desarrollo del estudio financiero, ya que en base del presupuesto se proyecta y se realizan los análisis respectivos en el ámbito administrativo, financiero y contable.

2.7.3. Ingresos

Con respecto a los ingresos como fuente de circulante tal como se establece según Baca G. (2010) en su obra Evaluación de Proyectos: “Es la cantidad de dinero que se percibe con regularidad por la venta de productos o prestación de servicios.” Pág. 134. Por lo que los ingresos permiten cubrir los costos y gastos realizados, además de generar un margen de rentabilidad, sin ingresos económicos las empresas no podrían existir, debido a que es la principal fuente de entrada de recursos efectivos.

2.7.4. Egresos

En referencia a los denominados gastos según Meza J. (2011) en su libro Evaluación Financiera de Proyectos: “son salidas de dinero efectuadas como pago a diferentes instancias, que son esenciales para desarrollar las actividades de la organización.” Pág. 29. Los gastos son erogaciones de dinero que se efectúan con el objetivo de cancelar distintas actividades que se relacionen con el giro del negocio.

2.7.5. Costos

Costo según el autor Chiliquinga M. (2007) en su libro Costos: “Es el conjunto de valores incurridos en un período perfectamente identificados con el producto que se fabrica. El costo es recuperable”. Pág. 9. Con respecto a esta definición se puede decir, que los costos son los desembolsos de dinero que tienen que ver directamente con la elaboración del producto terminado.

2.7.5.1. Materia Prima

Con respecto a la materia prima el autor Chiliquinga M. (2007) en su libro Costos manifiesta que: “Constituye el elemento básico sometido a

un proceso de transformación de forma o fondo con el propósito de obtener un producto terminado o semielaborado”. Pág. 9. Cabe resaltar que la materia prima puede ser directa aquella que se puede identificar y cuantificar fácilmente; y la indirecta es de difícil cuantificación debido al tiempo y costo que demandan.

2.7.5.2. Mano de Obra

La mano de obra representa la fuerza de trabajo que interviene en el proceso de producción, comercialización, ventas y administración, es decir, el conjunto de talento humano que intervenga en el negocio. Es muy importante destacar que existe la mano de obra directa que interviene concisamente en el proceso de producción a través del trabajo manual o mediante máquinas. Mientras que la mano de obra indirecta participa secundariamente durante el proceso productivo tales como: supervisores, personal de mantenimiento, oficinistas.

2.7.5.3. Costos Indirectos

Los costos indirectos o también llamados costos generales de fabricación según el autor Chiliquinga M. (2007) en su libro Costos: “Engloba aquellos egresos realizados con el fin de beneficiar al conjunto de los diferentes artículos que se fabrican. No se identifican con un solo producto o proceso productivo”. Pág. 10.

También es denominado carga fabril, abarca a todos los egresos de dinero que no intervienen directamente en el proceso productivo pero que son necesarios para el desarrollo de las actividades de fabricación.

2.7.5.4. Gastos Administrativos

En cuanto a los gastos administrativos como primer tipo de los egresos. Meza J. (2011) en su libro Evaluación Financiera de Proyectos:

“son desembolsos que están relacionados con las actividades de gestión y cumplimiento del giro del negocio” Pág. 45. Por lo que son erogaciones de dinero necesarias para el cumplimiento de actividades, tales como: planificación, organización, dirección, control y evaluación de la empresa.

2.7.5.5. Gastos Financieros

Con respecto a los gastos financieros según el autor Chiliquinga M. (2007) en su obra Costos indica que son: “Gastos incurridos por la empresa en la obtención de recursos financieros y que están representados por los intereses y primas sobre pagarés, bonos, etc. emitidos por la empresa.”. Pág. 9. Llamados también cargas financieras, principalmente corresponden a los rubros cancelados por intereses y comisiones derivadas de obligaciones con instituciones financieras.

2.7.5.6. Gastos de Ventas

En cuanto a los gastos de ventas como segundo tipo de los egresos. Según el autor Meza J. (2011) en su libro Evaluación Financiera de Proyectos “Los Gastos de Ventas son desembolsos que están relacionados con las actividades de comercialización de los productos”. Pág. 45. Por lo tanto todos los egresos de dinero causados por actividades de estrategias de venta y comercialización se encontrarán dentro de este rubro.

2.7.5.7. Depreciaciones

Dentro de los gastos se encuentran las depreciaciones las mismas que son definidas según Baca G. (2010) en su libro Evaluación de Proyectos: “es el valor que descuenta al activo fijo, ya que con el uso y paso del tiempo estos bienes valen menos”. Pág. 144. Las depreciaciones

son erogaciones que se calculan anualmente para determinar el valor real de los activos fijos.

2.7.6. Estados Financieros

Los estados financieros como instrumentos financieros de acuerdo a la Norma Internacional de Contabilidad 1 son definidos de la siguiente forma: “Los estados financieros constituyen una representación financiera estructurada de la situación financiera y de las transacciones llevadas a cabo por la empresa, también muestran los resultados de la gestión que los administradores han hecho de los recursos que se les ha confiado”. Cabe resaltar que informan de manera resumida la situación financiera, presentando razonabilidad financiera.

2.7.7. Indicadores de Evaluación Financiera

2.7.7.1. Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto como técnica de evaluación es definido según Meza J. (2011) en su libro Evaluación Financiera de Proyectos: “La suma actualizada al presente de todos los beneficios, costos e inversiones del proyecto, es decir, los flujos netos de cada periodo”. Pág. 135. El VAN mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios traídos al valor presente, a través de ello se trata de determinar la recuperación de la inversión.

2.7.7.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Con respecto a la tasa interna de retorno, se define a través del autor Meza J. (2011) en su libro Evaluación Financiera de Proyectos: “refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará período a período durante toda su vida útil”. Pág. 139. Por lo tanto este

índice se relaciona directamente con el VAN y evalúa la rentabilidad con respecto al porcentaje de tasa activa vigente.

2.7.7.3. Punto de Equilibrio

Según Baca G. (2010) en su libro Evaluación de Proyectos, el punto de equilibrio es definido como: “la técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos, además refleja el nivel de producción en el que los ingresos son exactamente iguales a los costos.” Pág. 148. El análisis del punto de equilibrio indica la situación en la que una empresa no genera rentabilidad, es decir, el punto en el que los ingresos son iguales a los gastos.

2.7.7.4. Beneficio Costo

La razón beneficio costo, también llamada índice de productividad, es definido según el autor Meza J. (2011) en su libro Evaluación Financiera de Proyectos: “La razón presente de los flujos netos a la inversión inicial, se usa como medio de clasificación de proyectos en orden descendente de productividad.” Pág. 240. El beneficio costo comprara los ingresos netos a valor presente y la inversión inicial, además si el resultado es mayor a 1 se acepta el proyecto.

2.7.7.5. Tiempo de Recuperación de la Inversión

El periodo de recuperación de inversión llamado también periodo de reembolso, se define según el autor García A. (2008) en su obra Proyectos de Inversión Evaluación Integral como: “El número esperado de periodos que se requieren para que se recupere una inversión original.” Pág. 300. Este índice genera como resultado el tiempo necesario para que el proyecto recupere el capital invertido, es decir, mide la rentabilidad en términos de tiempo.

2.8. Estudio Organizacional

2.8.1. Propuesta Administrativa

2.8.1.1. Misión

Con respecto a la misión como aspecto fundamental de la filosofía organizacional de una empresa, Para Charles W. Hill y Gareth R Jons (2008) en su obra Administración Estratégica un Enfoque Integrado, afirma “Misión es una descripción o afirmación del porqué una empresa está en operación”. Pág. 11. Por lo que la misión en sí, es la razón de ser de la empresa.

2.8.1.2. Visión

Para D´ Alessio, Ipinza Fernando (2008) en su obra El Proceso Estratégico un Enfoque de Gerencia, afirma: “La visión de una organización es la definición deseada de su futuro, responde a la pregunta ¿Qué queremos llegar a ser?, implica un enfoque de largo plazo”. Pág. 61. Con respecto a la visión es lo que una empresa desea convertirse, es por eso que se proyecta a muchos años, además se convierte en un sueño a largo plazo.

2.8.1.3. Objetivos de la empresa

Según el autor Ortega A. (2010) en su obra Proyectos de Inversión manifiesta que: “Los objetivos son resultados que una empresa pretende alcanzar, o situaciones hacia donde ésta pretende llegar”. Pág. 7. Por lo tanto es de gran importancia el establecimiento de objetivos para el éxito de una empresa, ya que éstos establecen un curso a seguir y sirven como fuente de motivación para todos los miembros de la empresa.

2.8.1.4. Políticas institucionales

Según el D' Alessio, Ipinza Fernando (2008) en su obra El Proceso Estratégico un Enfoque de Gerencia, afirma: "Líneas de base que asisten a los miembros de la organización en la toma de decisiones y en su comportamiento para alcanzar los objetivos de la organización eficientemente" Pág. 155. Con respecto a la política empresarial es una de las vías para hacer operativa la estrategia. Afecta al área funcional y estructural de la empresa, ya que necesita del apoyo mancomunado de toda la organización para aplicar las políticas que establezca la organización.

2.8.1.5. Estructura organizacional

La estructura organizacional de acuerdo a lo descrito por el autor Hernández A. (2008): "puede ser definida como las distintas maneras en que puede ser dividido el trabajo dentro de una organización para alcanzar luego la coordinación del mismo orientándolo al logro de los objetivos". Pág. 315. Es muy importante formular la estructura organizacional sobre todo en empresas de nueva creación, para poder tener debidamente organizadas las diferentes áreas y departamentos de una empresa. Cabe resaltar que de esta forma se puede determinar y reflejar los diferentes niveles jerárquicos.

2.8.1.6. Estructura funcional

En cuanto a la estructura funcional según el autor Thompson I. (2009) "Incluyen las principales funciones que tienen asignadas, además de las unidades y sus interrelaciones. Este tipo de organigrama es de gran utilidad para capacitar al personal y presentar a la organización en forma general". Pág. <http://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas.html>. Por lo tanto refleja la forma de delegar las responsabilidades y qué funciones se asignan a cada departamento, con la finalidad de que exista un complemento al manual de funciones.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Introducción al Estudio de Mercado

El sector agrícola es muy importante dentro de la economía ecuatoriana, dicha actividad forma parte de la actividad económica primaria cabe resaltar que la agricultura viene realizándose desde nuestros antepasados, conforme ha transcurrido el tiempo ha evolucionado y sigue siendo una de las actividades económicas tradicionales de nuestro país, al ser muy diverso desde todo punto de vista, el Ecuador concentra una gran diversidad de productos agrícolas tanto permanentes como transitorios.

Según el Tercer Censo Nacional Agropecuario del Ecuador aproximadamente el 30% del territorio nacional es utilizado para las actividades agrícolas, con respecto a los productos anís y fréjol se obtuvo la siguiente información:

CUADRO N° 33.

Productos Transitorios (detalle anual)

Cultivo	Condición del cultivo	Superficie Sembrada Has	Superficie Cosechada Has	Cantidad Cosechada TM	Cantidad Vendida TM	Rendimientos
Fréjol seco	Sólo	1.638	1.326	898	804	0,55
Anís	Sólo	478	362	161	152	0,34

FUENTE: III Censo Nacional Agropecuario
Elaborado por: La Autora

La Provincia del Carchi goza de un increíble nivel de producción agrícola debido a las importantes características que tiene el suelo carchense. En el Cantón Bolívar aproximadamente el 25% del suelo es utilizado en el

cultivo de productos permanentes y transitorios, considerando que tanto el fréjol como el anís son productos de éste tipo.

Los agricultores de la Comunidad El Tambo que se dedican a esta actividad cuentan con los conocimientos básicos, experiencia y clima apropiado para llevar a cabo el proceso de producción de anís y fréjol. La producción agrícola es invertida en gran proporción para el comercio y en mínima cantidad para el consumo humano. La mayoría de las personas no cuentan con terrenos de su propiedad, dedicándose especialmente a hacerse aparceros de quienes cuentan con terreno propio. El comercio se lo realiza en la misma comunidad o salen a vender sus cosechas a la ciudad de Ibarra.

En el presente proyecto de factibilidad, el Estudio de Mercado consiste en la obtención, interpretación y comunicación de la información utilizada para la toma de decisiones. Se considera necesario el estudio detallado de los aspectos importantes tales como: producto, demanda, oferta, precio, comercialización, publicidad; los mismos que constituyen los componentes del mercado. Dichos elementos serán analizados durante el desarrollo del proyecto.

Cabe resaltar que el Estudio de Mercado es el antecedente más importante para desarrollar posteriormente el análisis técnico y financiero del período de vida del presente proyecto de factibilidad.

3.2. Objetivos del Estudio de Mercado

- Investigar sobre las características que los productos agrícolas de la Comunidad deben tener para cumplir con las expectativas de la demanda.

- Analizar la demanda de anís y fréjol en la población comercializadora de estos productos en la Ciudad de Ibarra, con la finalidad de conocer su comportamiento.
- Identificar la cantidad ofertada por parte de los agricultores y aparceros de la Comunidad El Tambo.
- Establecer la viabilidad del proyecto a través de la determinación de la demanda insatisfecha de los productos agrícolas en estudio.
- Establecer el nivel de precios del anís y fréjol, en función del análisis de precios vigentes en el mercado.
- Analizar detalladamente los canales de comercialización, distribución y la publicidad a utilizarse.
- Obtener un nivel favorable dentro del mercado meta, que en éste caso serán los supermercados, micro-mercados, despensas y bodegas de la Ciudad de Ibarra.

3.3. Identificación del producto o servicio

Tanto el anís como el fréjol son productos que se obtienen como resultado natural de un proceso productivo, en este caso se refiere a los productos agrícolas de la Comunidad El Tambo.

3.3.1. Anís

Es una de las plantas medicinales más antiguas que se conoce, es originario de Egipto. Con respecto a su utilización sirve para aromatizar licores, pescado, aves, sopas cremosas, salsas, pasteles, galletas y

confitería. Los frutos son diaquenios de color gris verdoso o verde amarillento. Tiene ovoides y oblongos, con pelos cortos, sedosos y curvados sobre su cara dorsal convexa. Toda la planta despiden un aroma sui generis característico de esta especie.

GRÁFICO N° 26.

Anís Común de El Tambo



Fuente: Productores de la Comunidad El Tambo
Elaborado por: La Autora

De acuerdo a su clasificación botánica posee el nombre de Pimpinella, pero en nuestro contexto es conocido como anís verde o anís común, el mismo que es cultivado en la comunidad El Tambo.

El anís es una planta medicinal muy popular en nuestra localidad, por sus diferentes usos y beneficios. En la zona norte del país se cultiva en grandes cantidades, durante una sola temporada es decir, tiene un solo ciclo productivo en el año.

El anís es el cultivo nuevo que se expande por su alta rentabilidad y bajo costo de producción por el bajo uso de insumos agrícolas.

- Se utiliza para realizar el licor de anís, y sus semillas dan sabor a comidas.
- Como su sabor y olor son fuertes, encubren los demás sabores, por lo que hay que utilizarlo de forma moderada, Congenia muy bien con las especias clavo, jengibre y vainilla.

- ✦ El anís es un gran aperitivo, y de hecho los granjeros italianos lo han mascado tradicionalmente para estimular la digestión.
- ✦ El grano es muy empleado en dulces y anises, tortas, galletas y en curries de verduras.
- ✦ Se utilizan en confitería, panadería, y en la preparación de compotas.

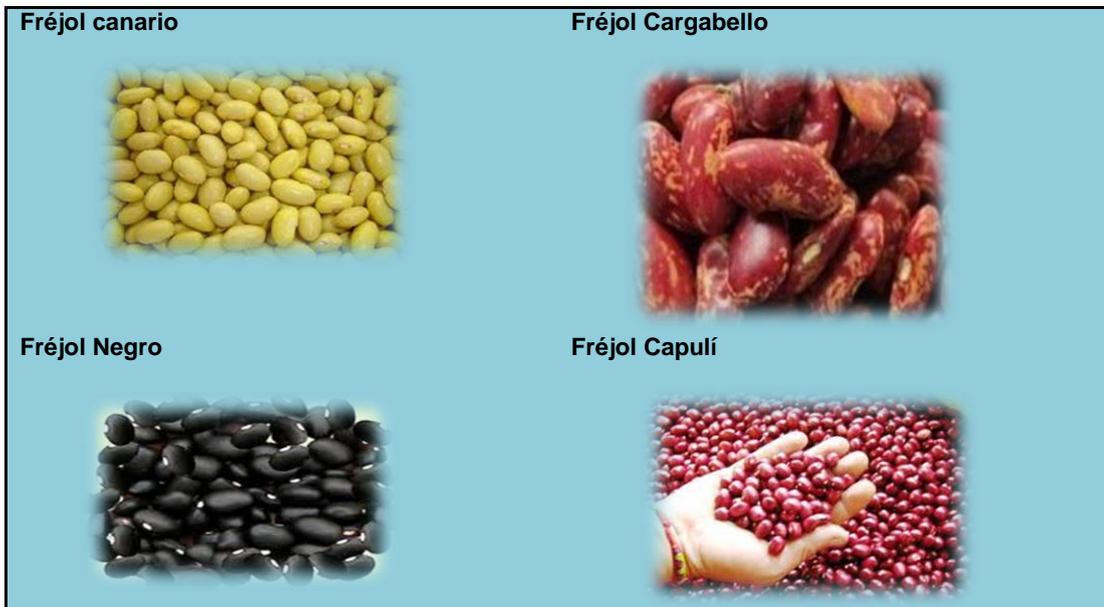
Después de analizar las características generales del anís, es necesario resaltar la unidad de medida que utilizan los agricultores para comercializar el producto, la cual es en quintales. Por lo tanto toda la producción de anís será cuantificada en quintales, incluso para efectuar el estudio de oferta y demanda.

3.3.2. Fréjol

El fréjol, también llamado judía, frijol o poroto, es infaltable en la mesa de los ecuatorianos, se lo puede consumir tierno pero la mayor parte se cosecha en seco. En el país hay 35.000 hectáreas sembradas de este grano, explica Álvaro Salazar, técnico del Ministerio de Agricultura y Ganadería. “La Sierra norte, con 8.000 hectáreas, es la zona de mayor producción del grano en el país”. En promedio se cultiva de 30 a 40 quintales por hectárea.

Hay varias especies, como cargabello, calima rojo, jema, toa, entre otros, que producen los granos que tiene una coloración roja con crema (rojo moteado). Pero en la Comunidad El Tambo según la investigación efectuada en primer capítulo se determinó que, tanto los agricultores y aparceros siembran los siguientes tipos de fréjol:

GRÁFICO N° 27.
Fréjol de El Tambo



Fuente: Productores de la Comunidad El Tambo
Elaborado por: La Autora

El fréjol y las leguminosas en general son productos con un alto contenido de proteínas y pueden sustituir a las que encontramos en los animales. Por ello adquieren una importancia fundamental en que tiene que ver con seguridad alimentaria. El tema, según el directivo del INIAP, no se relaciona solo con el incremento de la producción, sino con el mejoramiento de la calidad nutricional del grano.

En las zonas de la sierra centro-norte, la producción del fréjol se mantiene en similares condiciones a las del año anterior, de hecho los problemas que más han tenido que ver son los incrementos en el costo de los insumos, aun cuando el fréjol no es un producto exigente en el uso de fertilizantes y además porque resiste más que otros cultivos las heladas y las sequías.

Respecto a los rendimientos, se informa que éstos dependen de la calidad de las semillas y de las condiciones de clima y humedad. Hasta hace poco, el país consumía únicamente del 20% de la producción,

mientras que el 80% restante se destinaba a la exportación hacia Colombia; actualmente el Gobierno adquiere un 20% de la producción para sus programas de alimentación, lo que suma un total del 40% para el consumo nacional.

Sin embargo, los agricultores se muestran optimistas de cara al futuro, anhelan que el clima sea favorable para el siguiente ciclo agrícola con lo cual la producción de fréjol podrá mejorar, de su parte los agricultores emprenderían en nuevas inversiones durante el presente año agrícola.

3.4. Análisis de la demanda

El anís es el cultivo nuevo que se expande por su alta rentabilidad y bajo costo de producción por el bajo uso de insumos agrícolas. Con respecto al fréjol, en El Tambo todos se dedican a la siembra de fréjol de grano seco, debido a que es más cotizado y genera mayor rentabilidad. De acuerdo a las tendencias del mercado comercial de granos en la Ciudad de Ibarra, tanto el anís como el fréjol tienen mayor aceptación en la actualidad, esto se debe principalmente a que los productos son transitorios por lo que no están permanentemente en el mercado y son comercializados a diferentes ciudades por parte de bodegas, es decir, que el anís y fréjol son vendidos a empresas fabricantes de conservas en el caso del fréjol, mientras que el anís es comercializado entre empresas industrializadoras de plantas medicinales. Cabe resaltar que los negocios se dedican a comercializar los productos al por mayor y menor.

Por tal razón la demanda potencial del proyecto está enfocada hacia bodegas y despensas de la Ciudad de Ibarra, debido a que los agricultores proveen de productos agrícolas secos a los principales negocios comerciales de granos ubicados en el centro de la Ciudad.

A continuación se muestra, el cuadro que se consideró como referencia para la investigación de la demanda en lo referente a los supermercados, bodegas y abastos del Cantón Ibarra, (tomando los datos proporcionados del Catastro del Ilustre Municipio de Ibarra).

CUADRO N° 34.

Supermercados, bodegas y abastos

CLASE DE NEGOCIO	CANTIDAD
Abastos	35
Comerciales y Supermercados	9
Bodegas de Granos	31
TOTAL	74

Fuente: Base de datos del Municipio de Ibarra

Elaborado por: La autora

3.4.1. Demanda Actual

La demanda del mercado por un producto es el volumen total que compraría un grupo de clientes definido en un área geográfica, periodo de tiempo y en un medio ambiente de mercado determinado. Para el presente proyecto la demanda comprende a los centros de expendio de fréjol y frutas localizados en la parte urbana del Cantón Ibarra, que se encuentran detalladas anteriormente pero de acuerdo a la información proporcionada por los productores de la comunidad se consideró analizar a los 20 principales clientes expendedores de granos y anís, los cuales a la vez son los principales clientes de los productores de el Tambo.

A continuación se presenta la información obtenida sobre la cantidad demandada por los negocios comerciales que se han establecido como mercado meta para el Centro de Acopio de Anís Común y Fréjol:

CUADRO N° 35.

Demanda Actual

Producto	Unidad de Medida	Cantidad por temporada	Cantidad Anual
Anís	Quintal	735	735
Fréjol Cargabello	Quintal	383	766
Fréjol Capulí	Quintal	314	628
Fréjol Negro	Quintal	268	536
Fréjol Canario	Quintal	219	438
TOTAL QUINTALES ANÍS			735
TOTAL QUINTALES FRÉJOL			2368

Fuente: Entrevista realizada a la Población Comercializadora de Granos. Según Cuadro N° 28 del Capítulo I

Elaborado por: La autora

3.4.2. Demanda Potencial

La demanda potencial determina el consumo de un bien a futuro que es el límite máximo hacia el que tiende el mercado potencial actual a lo largo del tiempo.

Para realizar la proyección de la demanda se ha tomado como variable la tasa de crecimiento poblacional del cantón Ibarra, que según el último Censo de Población y Vivienda 2010 es 1.86%.

Se ha considerado como variable la tasa de crecimiento poblacional debido a que, los productos agrícolas son de consumo por lo que existe una relación directamente proporcional con el comportamiento del mercado de la Ciudad de Ibarra. Además los comercializadores de los productos manifestaron que determinan el volumen de abastecimiento de acuerdo a la cantidad de pedido de empresas, microempresas y público en general.

Con respecto a la proyección de la demanda se ha considerado utilizar la siguiente fórmula de crecimiento exponencial:

$$Q_n = Q_o (1+i)^n$$

Dónde:

Q_n =	Demanda Futura
Q_o =	Demanda Inicial
i =	Porcentaje de Crecimiento
n =	Año proyectado

Por lo que se procedió a aplicar la fórmula para proyectar la demanda:

Anís Común:

$$Q_n = Q_o (1+i)^n$$

$$Q_n = 735(1+0.0186)^1$$

$$Q_n = 735(1.0186)$$

$$Q_n = 749$$

Fréjol Cargabello

$$Q_n = Q_o (1+i)^n$$

$$Q_n = 766(1+0.0186)^1$$

$$Q_n = 766(1.0186)$$

$$Q_n = 780$$

Fréjol Capulí:

$$Q_n = Q_o (1+i)^n$$

$$Q_n = 628(1+0.0186)^1$$

$$Q_n = 628(1.0186)$$

$$Q_n = 640$$

Fréjol Negro

$$Q_n = Q_o (1+i)^n$$

$$Q_n = 536(1+0.0186)^1$$

$$Q_n = 536(1.0186)$$

$$Q_n = 546$$

Fréjol Canario:

$$Q_n = Q_o (1+i)^n$$

$$Q_n = 438(1+0.0186)^1$$

$$Q_n = 438(1.0186)$$

$$Q_n = 446$$

Para los siguientes años se trabaja con los nuevos resultados obtenidos y cambiando el número del año a proyectarse secuencialmente.

CUADRO N° 36.

Proyección de la Demanda

Producto	Unidad de medida	2012 (año base)	2013	2014	2015	2016	2017
Anís Común	Quintal	735	749	777	821	884	969
Fréjol Cargabello	Quintal	766	780	810	856	921	1010
Fréjol Capulí	Quintal	628	640	664	701	755	828
Fréjol Negro	Quintal	536	546	566	599	644	707
Fréjol Canario	Quintal	438	446	463	489	527	577
TOTAL DE ANIS		735	749	777	821	884	969
TOTAL DE FRÉJOL		2368	2412	2503	2645	2847	3122

Fuente: Fuente: Entrevista realizada a la Población Comercializadora de Granos. Según Cuadro N° 28 del Capítulo I

Elaborado por: La autora

3.5. Análisis de la oferta

Según el análisis el programa de encuestas de coyuntura del Sector Agrícola realizado el mes de Mayo del 2011, en el caso de la Provincia del Carchi, también los productores de fréjol han tenido que soportar problemas climáticos. Pero en ésta zona los agricultores están reemplazando el cultivo de fréjol por plantaciones de aguacate. Respecto a las organizaciones, los frejoleros de la zona de Pisquer se han organizado, pero sólo con motivos de comercialización del producto, eso es lo que les ha permitido mantener la producción, aunque ésta no ha crecido.

Además Los agricultores se han organizado para la producción y comercialización de los bienes. Es así que en la zona de San Isidro, ahora ya se ocupan de conseguir semillas mejoradas, asesoramiento técnico para asegurar la comercialización de los productos. La zona baja del Carchi tiene una mayor disponibilidad de variedades. La forma más común de comercialización es al nivel de finca a particulares o comerciantes intermediarios, lo que hace al productor muy vulnerable a la oferta de los intermediarios.

CUADRO N° 37.

Variedades, forma y venta de productos

Producto/Variedad	Lugar de Venta	Forma de Venta
Anís Común	Finca/El Tambo	Quintales
Fréjol	Finca/El Tambo	Quintales

Fuente: Encuestas FLACSO

Elaborado por: La Autora

3.5.1. Oferta Actual

La oferta no es más que la cantidad de bienes o servicios que se ofrecen en el mercado para satisfacer una necesidad a un precio determinado.

Para el presente proyecto, los principales abastecedores de anís común y fréjol al Centro de Acopio serán los agricultores y aparceros de la Comunidad El Tambo. La cantidad ofertada se obtuvo a través de la encuesta aplicada a los agricultores, la información obtenida se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 38.

Oferta

Producto	Unidad de Medida	Cantidad por temporada	Cantidad Anual
Anís	Quintal	357	357
Fréjol Cargabello	Quintal	299	598
Fréjol Capulí	Quintal	243	486
Fréjol Negro	Quintal	123	246
Fréjol Canario	Quintal	187	375
TOTAL QUINTALES ANÍS			357
TOTAL QUINTALES FRÉJOL			1704

Fuente: Encuesta aplicada Agricultores y Aparceros de la Comunidad El Tambo. Según Cuadros N° 14 y 16 del Capítulo I.

Elaborado por: La autora

En el cuadro anterior se puede apreciar que la mayoría de los agricultores, es decir, el 60% aproximadamente cultivan el fréjol Cargabello y Capulí, debido a que son más cotizados y demandados por el mercado. En cantidades menores se cultiva el fréjol Negro y Canario, cabe resaltar que las cuatro variedades del fréjol se producen en grano seco, por ser más rentable y fácil de comercializar.

3.5.2. Oferta Proyectada

De acuerdo a la información obtenida en el diagnóstico situacional, la oferta del presente proyecto comprende la cantidad de producción tanto de anís como de fréjol de los 15 agricultores de la Comunidad El Tambo.

La oferta se proyectó para los cinco años de vida del proyecto, se ha tomado como variable el Producto Interno Bruto del año 2011(PIB) del sector agrícola, según el Banco Central del Ecuador el comportamiento del PIB fue el siguiente:

CUADRO N° 39.

PIB Agrícola

SECTOR	AÑO 2011			
	I	II	III	IV
Agricultura	3.65	0.92	-0.46	2.04

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: La autora

En vista de que el sector económico primario es muy variable, debido a los factores externos tales como: clima, tierra, calidad de insumos y semillas, se consideró utilizar este indicador macroeconómico como referencia para poder proyectar la oferta.

Una vez analizada la información sobre los resultados económicos obtenidos en el sector agrícola durante el año 2011, se ha procedido a determinar la variable para proyectar la oferta. Por tal razón se calculó el promedio del valor del PIB Agrícola el cual es 1.54%. Se procedió a utilizar la fórmula que se detalla a continuación:

$$Q_n = Q_0 (1+i)^n$$

Donde:

Q_n =	Oferta Futura
Q₀ =	Oferta Inicial
i =	Porcentaje de Crecimiento
n =	Año proyectado

Por lo que se procedió a aplicar la fórmula para proyectar la oferta:

Anís Común:

$$Q_n = Q_0 (1+i)^n$$

$$Q_n = 357(1+0.0186)^1$$

$$Q_n = 357(1.0186)$$

$$Q_n = 368$$

Fréjol Cargabello

$$Q_n = Q_0 (1+i)^n$$

$$Q_n = 598(1+0.0186)^1$$

$$Q_n = 598(1.0186)$$

$$Q_n = 616$$

Fréjol Capulí:

$$Q_n = Q_0 (1+i)^n$$

$$Q_n = 486(1+0.0186)^1$$

$$Q_n = 486(1.0186)$$

$$Q_n = 500$$

Fréjol Negro

$$Q_n = Q_0 (1+i)^n$$

$$Q_n = 246(1+0.0186)^1$$

$$Q_n = 246(1.0186)$$

$$Q_n = 253$$

Fréjol Canario:

$$Q_n = Q_0 (1+i)^n$$

$$Q_n = 375(1+0.0186)^1$$

$$Q_n = 375(1.0186)$$

$$Q_n = 386$$

CUADRO N° 40.

Proyección de la Oferta

Producto	Unidad de medida	2012 (año base)	2013	2014	2015	2016	2017
Anís Común	Quintal	357	368	379	397	423	457
Fréjol Cargabello	Quintal	598	616	635	666	708	766
Fréjol Capulí	Quintal	486	500	516	541	576	622
Fréjol Negro	Quintal	246	253	261	274	291	315
Fréjol Canario	Quintal	375	386	398	417	444	480
TOTAL DE ANIS		357	368	379	397	423	457
TOTAL DE FRÉJOL		1705	1756	1811	1898	2020	2183

Fuente: Encuesta aplicada Agricultores y Aparceros de la Comunidad El Tambo. Según Cuadros N° 14 y 16 del Capítulo I.

Elaborado por: La autora

3.6. Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha es la diferencia existente entre la demanda y la oferta, cabe resaltar que es el punto determinante para

establecer y comprobar la factibilidad de la creación de una empresa o microempresa. En el presente proyecto la demanda insatisfecha se detalla a continuación:

CUADRO N° 41.

Demanda Insatisfecha Anís

Año	Unidad de Medida	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha
2012	Quintal	735	357	378
2013	Quintal	749	368	381
2014	Quintal	777	379	398
2015	Quintal	821	397	424
2016	Quintal	884	423	461
2017	Quintal	969	457	512

Fuente: Cuadro N° 38 y 40 del Capítulo III

Elaborado por: La autora

CUADRO N°42.

Demanda Insatisfecha Fréjol

FRÉJOL CARGABELLO			
Año	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha
2012	766	598	168
2013	780	616	164
2014	810	635	174
2015	856	666	190
2016	921	708	213
2017	1010	766	244
FRÉJOL CAPULÍ			
2012	628	486	142
2013	640	500	139
2014	664	516	147
2015	701	541	160
2016	755	576	179
2017	828	622	206
FRÉJOL NEGRO			
2012	536	246	290
2013	546	253	293
2014	566	261	305
2015	599	274	325
2016	644	291	353
2017	707	315	392

FRÉJOL CANARIO			
2012	438	375	63
2013	446	386	60
2014	463	398	65
2015	489	417	72
2016	527	444	82
2017	577	480	97

Fuente: Cuadro N° 38 y 40 del Capítulo III

Elaborado por: La autora

Al comparar la demanda y oferta potencial, se determina que para el anís existe una demanda potencial a satisfacer del 52%, mientras que para el fréjol es de 28%, es decir, los comercializadores de la Ciudad de Ibarra que adquieren los productos agrícolas de El Tambo no logran abastecerse por completo, en vista de que la producción todavía es baja con relación a sus requerimientos. Por tal razón al existir demanda insatisfecha, se presenta una oportunidad para los agricultores y aparceros ya que pueden aumentar su producción a través del cuidado del suelo, uso de semillas de calidad, debidos cuidados de las siembras, capacitación sobre técnicas de cultivo, contribuyendo de esta forma a llenar el nicho de mercado que existe en la actualidad.

3.7. Análisis de la Competencia

De acuerdo al criterio de los agricultores de la Comunidad si existe competencia la cual se ve reflejada en los pequeños agricultores de lugares aledaños los cuales son:

- ✓ Anís.- Producción proveniente de las parroquias del Cantón Bolívar tales como: Cúnquer, Los Andes, El Molino, Yascón.
- ✓ Fréjol.-Es uno de los productos agrícolas más cultivados a nivel nacional, pero dentro de la zona principalmente se cultiva en: San Vicente de Pusir, Pimampiro, Natabuela, Ambuquí.

Con respecto al Centro de Acopio no existe competencia oficial directa, en vista de que los agricultores de esta zona no se encuentran organizados para comercializar los productos agrícolas. El proyecto pretende ser el primer Centro de Acopio de Anís Común y Fréjol en la zona del Cantón Bolívar, que permitirá almacenar los productos en condiciones adecuadas e higiénicas además de facilitar el proceso de comercialización entre productores y comerciantes mayoristas.

3.8. Análisis y determinación de precios

La inestabilidad de los mercados y los bajos precios relativos es uno de los problemas severos que enfrenta el productor pequeño y mediano. Respecto a los rendimientos, se informa que éstos dependen de la calidad de las semillas y de las condiciones de clima y humedad.

Los precios son fijados principalmente por el mercado, pero manipulados por los intermediarios, además son muy versátiles, cada día pueden estar variando.

Para la comercialización de los productos agrícolas de la Comunidad El Tambo, el precio se fija de acuerdo a la temporada, es decir, los meses de mayor demanda para el anís son: septiembre y octubre, mientras que para el fréjol seco: junio – julio y noviembre – diciembre.

La investigación de los precios se efectuó a través de un sondeo de precios, para luego establecer un valor promedio. Es importante recalcar que los precios de los productos varían por temporadas, pero lo que se necesita es determinar el nivel promedio de precios de los productos agrícolas.

CUADRO N° 43.

Precios

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO
Anís Común	Quintal	\$ 130,00
Fréjol Cargabello	Quintal	\$ 96,00
Fréjol Capulí	Quintal	\$ 89,00
Fréjol Negro	Quintal	\$ 80,00
Fréjol Canario	Quintal	\$ 84,00

Fuente: Población Comercializadora de Granos (Bodegas)

Elaborado por: La autora

3.9. Análisis de la comercialización, distribución y publicidad del producto

La comercialización es el proceso que lleva a los productos desde la explotación agraria hasta el consumidor, es decir, abarca el proceso que media desde que el producto sale de la finca del productor hasta que llega al consumidor final.

3.9.1. Canales de Distribución

Canal de distribución es una estructura de negocios y de organizaciones interdependientes que va desde el punto de origen del producto hasta el consumidor. Por lo tanto un canal de distribución está formado por personas, pequeñas medianas y grandes empresas que intervienen en la transferencia de la propiedad de un producto, a medida que este pasa del productor al consumidor final.

Para la comercialización de Anís Común y Fréjol a través del Centro de Acopio se utilizará el siguiente modelo de canal de distribución:

GRÁFICO N° 28. Cadena de Valor de los Canales de Distribución



Elaborado por: La autora

En vista de que el mercado de productos agrícolas presenta una serie de características particulares como alta estacionalidad de la producción, perecibilidad de productos, gran número de oferentes, dispersión espacial de productores, es aconsejable distribuir los productos a través de entes mayoristas y minoristas para que llegue al consumidor final.

3.9.2. Marketing Mix o Mix de Mercado

Producto

Es todo aquello que se ofrece al mercado para su adquisición, uso o consumo y que puede satisfacer una necesidad o un deseo.

El Centro de Acopio ofrecerá Anís Común y Fréjol de excelente calidad, bajo buenas prácticas de cultivo, cosecha, post-cosecha y almacenamiento; presentando a los clientes productos agrícolas que cubrirán las expectativas del mercado. Tanto el anís como el fréjol se comercializan en quintales, por lo que el empaque del producto es un costal, el cual irá identificado con el nombre del producto según el tipo y el nombre del Centro de Acopio, el mismo que es: Centro de Acopio “Manos Unidas”.

GRÁFICO N° 29. Presentación del Producto



**CENTRO DE
ACOPIO MANOS UNIDAS**



Anís Común

**¡El mejor de la zona norte
del país!**

El Tambo- Bolívar - Carchi



**CENTRO DE
ACOPIO MANOS UNIDAS**



**Fréjol
Gargaballo**

**¡El mejor de la zona
norte del país!**

El Tambo-Bolívar - Carchi



**CENTRO DE
ACOPIO MANOS UNIDAS**



Fréjol Capullí

**¡El mejor de la zona norte
del país!**

El Tambo-Bolívar - Carchi



**CENTRO DE
ACOPIO MANOS UNIDAS**



Fréjol Negro

**¡El mejor de la zona norte
del país!**

El Tambo-Bolívar - Carchi



Elaborado por: La autora

Precio

Es el monto de intercambio de un producto por un valor que puede ser pagado en efectivo, cheque, tarjeta de crédito, en cuanto al análisis de precios de los productos se determinará de acuerdo a los siguientes aspectos:

- ✓ Costos y gastos de producción más un margen de utilidad.
- ✓ Análisis permanente de la versatilidad de los precios de los productos agrícolas en el mercado objetivo.
- ✓ Los precios deben ser atractivos y accesibles para los clientes, es decir, para los propietarios de las bodegas y despensas de la Ciudad de Ibarra.

Se considera importante que el precio va totalmente relacionado con la sensación de calidad de los productos, logrando mantener la fidelización de los clientes y poder captar a nuevos clientes; lo cual contribuye a asegurar la permanencia en el mercado.

PLAZA

Los productos serán vendidos a los clientes en las instalaciones del Centro de Acopio, es decir, en la propia Comunidad. El personal que intervendrá en la negociación y comercialización se encargará de efectuar el proceso de venta y entrega de productos al cliente.

En lo que se refiere al Acopio de los productos agrícolas existirá la debida planificación, de tal manera, que los productores asociados lleven sus productos a la infraestructura disponible en el Centro de Acopio y se proceda a efectuar el proceso necesario para la comercialización.

Con respecto a vialidad, la carretera para llegar a la Comunidad es empedrada y se encuentra en un buen estado. Desde años atrás los agricultores de fréjol seco y anís reciben a sus clientes en la finca o terreno, con la finalidad de negociar la producción, este modelo de negociación se seguirá manteniendo con la diferencia de que los clientes irán a las instalaciones del Centro de Acopio, recibirán productos en buen estado y de calidad.

PROMOCIÓN

La promoción y publicidad tiene como finalidad comunicar, informar y persuadir al cliente y a otros comerciantes que se encuentren inmersos en el mercado objetivo. Para lograr permanecer en el mercado, se trabajará en Promoción de ventas, fuerza de ventas, publicidad; entre dichas actividades están: establecer ferias en el sitio de venta, efectuar exposiciones sobre el proceso de cultivo-cosecha-post cosecha, demostraciones.

Cabe resaltar que es muy importante dar a conocer la creación del Centro de Acopio, principalmente a los clientes actuales de los agricultores, para ello se difundirá a través de hojas volantes e invitaciones personales por parte de la directiva de los agricultores que conforman el Centro de Acopio. Considerando que mediante estas estrategias se logrará difundir

sobre la microempresa comunitaria, debido a que se generará la publicidad de boca en boca. Con respecto a las negociaciones se efectuarán descuentos y tratos preferenciales para los clientes que adquieran mayores volúmenes y paguen de contado.

GRÁFICO N° 30. Hoja Volante



Elaborado por: La autora

3.10. Conclusión del Estudio

El servicio que se va a ofrecer en el Centro de Acopio, está vinculado directamente con la explotación agrícola que efectúan los agricultores y aparceros de la Comunidad El Tambo, quienes tienen asegurada la venta de su producción hacia el mercado en el Cantón Ibarra. Los productos agrícolas que se producen en la Comunidad a pesar de estar sujetos a distintos factores naturales, según la última temporada

de cosecha se han obtenido aproximadamente 357 quintales de anís y 1704 quintales de fréjol, considerando que los volúmenes de producción dependen de los cuidados y el tratamiento durante todo el proceso de cultivo.

- Todos los agricultores y aparceros encuestados están de acuerdo con la creación del Centro de Acopio, ya que consideran que mejorará las condiciones de los productos agrícolas después de la cosecha y lo más importante les permitirá asociarse para competir juntos.
- Se puede decir que el presente proyecto es factible ya que al comparar la demanda y oferta potencial, se determina que para el anís existe una demanda potencial a satisfacer del 52%, mientras que para el fréjol es de 28%, es decir, los comercializadores de la Ciudad de Ibarra que adquieren los productos agrícolas de El Tambo no logran abastecerse por completo, en vista de que la producción todavía es baja con relación a sus requerimientos.
- El análisis de la oferta y demanda del proyecto están básicamente fundamentados en la investigación de mercado aplicado a los agricultores, aparceros de la Comunidad y a la población comercializadora de Ibarra mediante encuestas y entrevistas.
- Durante el desarrollo del presente capítulo se determinó que no se logra abastecer con toda la cantidad requerida por los clientes, ya que es un proyecto pequeño que abarca únicamente a agricultores de una comunidad, los mismos que no producen mucho por no existir los recursos económicos necesarios y suficientes para aumentar la producción.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

El presente capítulo se refiere al estudio técnico, su objetivo es determinar el tamaño, localización e ingeniería del proyecto, además establecer la utilización y distribución óptima de los recursos e infraestructura de acuerdo con la capacidad de producción y almacenamiento agrícola dentro del Centro de Acopio.

4.1. Tamaño del Proyecto

El tamaño de un proyecto se mide según la capacidad de producción durante un período de tiempo de funcionamiento, pero dependerá del tipo de proyecto, es decir, el tamaño del proyecto es una función de producción, del tiempo y de la operación en conjunto. Por lo tanto se considera al volumen de producción y a los recursos utilizados para poder determinar si el proyecto es: grande, mediano o pequeño.

El tamaño del presente proyecto es pequeño, en vista de que abarca al conjunto de agricultores y aparceros de la Comunidad El Tambo, quienes ofertarán aproximadamente 350 quintales de anís y 1704 quintales de fréjol anualmente, por lo que se puede decir que la Comunidad posee un volumen de producción bajo.

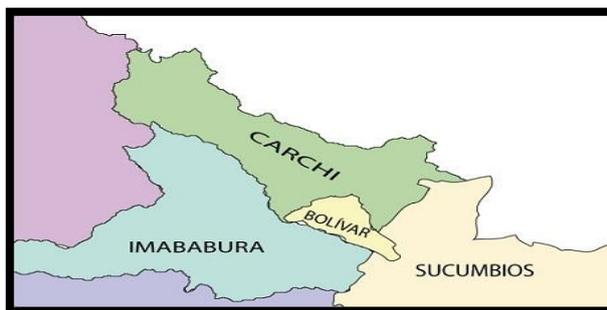
4.2. Localización del Proyecto

4.2.1. Macro-localización

El Cantón Bolívar se localiza al norte del Ecuador en la provincia del Carchi. El cantón Bolívar colinda por el norte con el cantón Espejo, por el noreste con el cantón Montufar, por el este con la Provincia de Sucumbíos, por el occidente con el Cantón Mira y por el sur con la Provincia de Imbabura.

GRÁFICO N° 31.

Ubicación del Cantón Bolívar



Fuente: www.municipiodebolivar.gob.ec

Políticamente está dividido en 6 parroquias que son: García Moreno, Los Andes, San Vicente de Pusir, San Rafael, Monte Olivo y Bolívar, la cabecera cantonal es la ciudad de Bolívar, la misma que se encuentra a una altura de 2.612 m.s.n.m.

El relieve en la zona, está definido por la Cordillera Oriental, los páramos de El Ángel y el Nudo Mojanda-Cajas, con una altitud aproximada a los 4.000msnm, desde los cuales descienden gradualmente en forma de laderas unas veces y otras abruptamente hasta el valle del Chota y del Mira. En donde desemboca la sub-cuenca del río Apaquí.

▣ Clima.-

La zona donde se localiza Bolívar presenta un complejo y cambiante clima que va desde el subtropical seco hasta el páramo húmedo. La cantidad de precipitación es básicamente dependiente de los siguientes factores: condiciones orográficas tales como altitud, orientación de las vertientes, relieve de los alrededores de la cuenca, así como la influencia de las masas de aire provenientes del Océano Pacífico, definen dos períodos climáticos en el año: invierno de enero a mayo y verano de Junio a diciembre, el cual es más acentuado en la zona en la que se ubican las micro cuencas del cantón Bolívar

▣ Precipitación.-

La precipitación media en las micro-cuencas del cantón Bolívar varía desde 700 a 2200mm/año.

▣ Temperatura.-

Los rangos de temperatura de Bolívar fluctúan en un rango de 12° C hasta 18° C.

▣ Suelos.-

Los suelos son poco profundos, bien drenados y de textura franco – arcillosa a arcillosa y arenosos en el valle, PH ligeramente ácido en la parte de páramo y ligeramente alcalinos en la parte del valle.

GRÁFICO N° 32.

Macrolocalización del proyecto



Fuente: www.inec.gob.ec

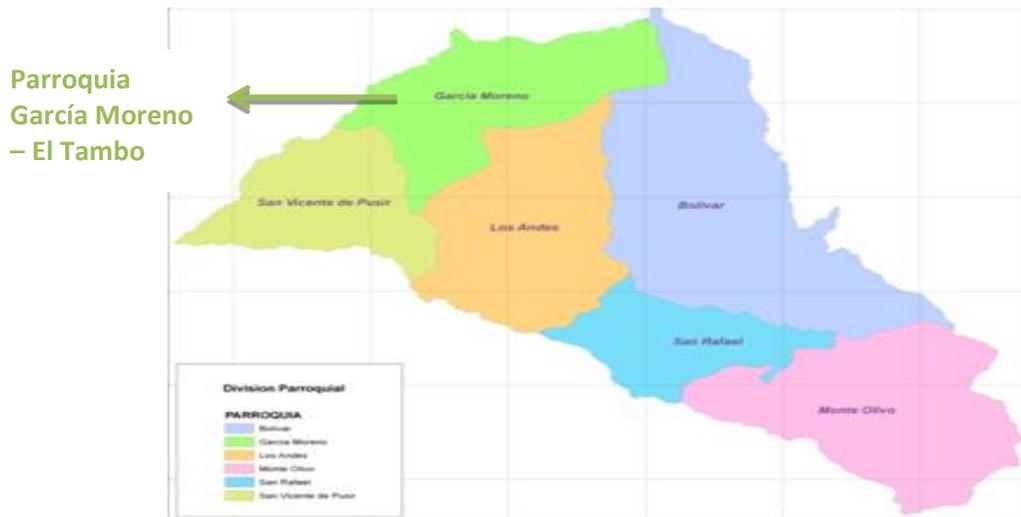
4.2.2. Micro-localización

El Tambo es una comunidad perteneciente a la Parroquia García Moreno del Cantón Bolívar, se encuentra ubicada a 18.1 Km de dicha parroquia, está situada al Sur-occidente de la ciudad de Tulcán, capital de la Provincia del Carchi y al Nor-occidente del cantón Bolívar al que dista

de la cabecera cantonal del mismo a unos 35 kilómetros; limita al Norte con la Loma de Pichitán, al Sur con la comunidad de Tumbatú, al Este con la Hacienda Tutapís y al Oeste con la Hacienda San Francisco.

GRÁFICO N° 33.

Microlocalización del Proyecto



Fuente: www.municipiodebolivar.gob.ec

▣ Historia

La Comunidad se formó por la agrupación de Huasipungueros de la Hacienda El Tambo, de propiedad del Señor Alberto Amador, hace aproximadamente setenta años. El nombre proviene de la forma en que los incas hacían el correo a base de los chasquis, los mismos que descansaban en un Tambo. Se cree que en este lugar estuvo ubicado uno de estos sitios de descanso del chasqui.

▣ Topografía

El proyecto se desarrollará en la provincia del Carchi, en el cantón Bolívar, sector nor-occidente, específicamente en la parroquia García Moreno, Comunidad El Tambo, en donde los suelos son poco profundos, bien drenados y de textura franco – arcillosa a arcillosa y arenosos en el valle, PH ligeramente ácido en la parte de páramo y ligeramente alcalinos en la parte del valle.

▣ Altitud.-

El Tambo se encuentra a una altura promedio de 2100 metros sobre el nivel del mar.

▣ Clima.-

La comunidad El Tambo es una comunidad ubicada en zona rural del cantón Bolívar, apta para el cultivo de productos agrícolas. Su clima es cálido templado y la temperatura oscila entre 30 – 32 grados centígrados como máximo y 18 – 20 grados la mínima.

▣ Vegetación

La vegetación es típica del valle serrano como árboles de sauce, higuerón, frutales: guaba, guayaba, chirimoya y los cultivos predominantes de: fréjol, anís, tomate, maíz y hortalizas.

▣ Servicios Básicos

La Comunidad cuenta con los servicios de: agua potable, energía eléctrica, alcantarillado y servicio de telefonía convencional este último en bajas proporciones. Cabe resaltar que por El Tambo cruza el canal de riego de propiedad de la Comunidad que recorre de Norte a Sur, el mismo que es utilizado para los cultivos, de esta forma la población conforma la Junta de Aguas.

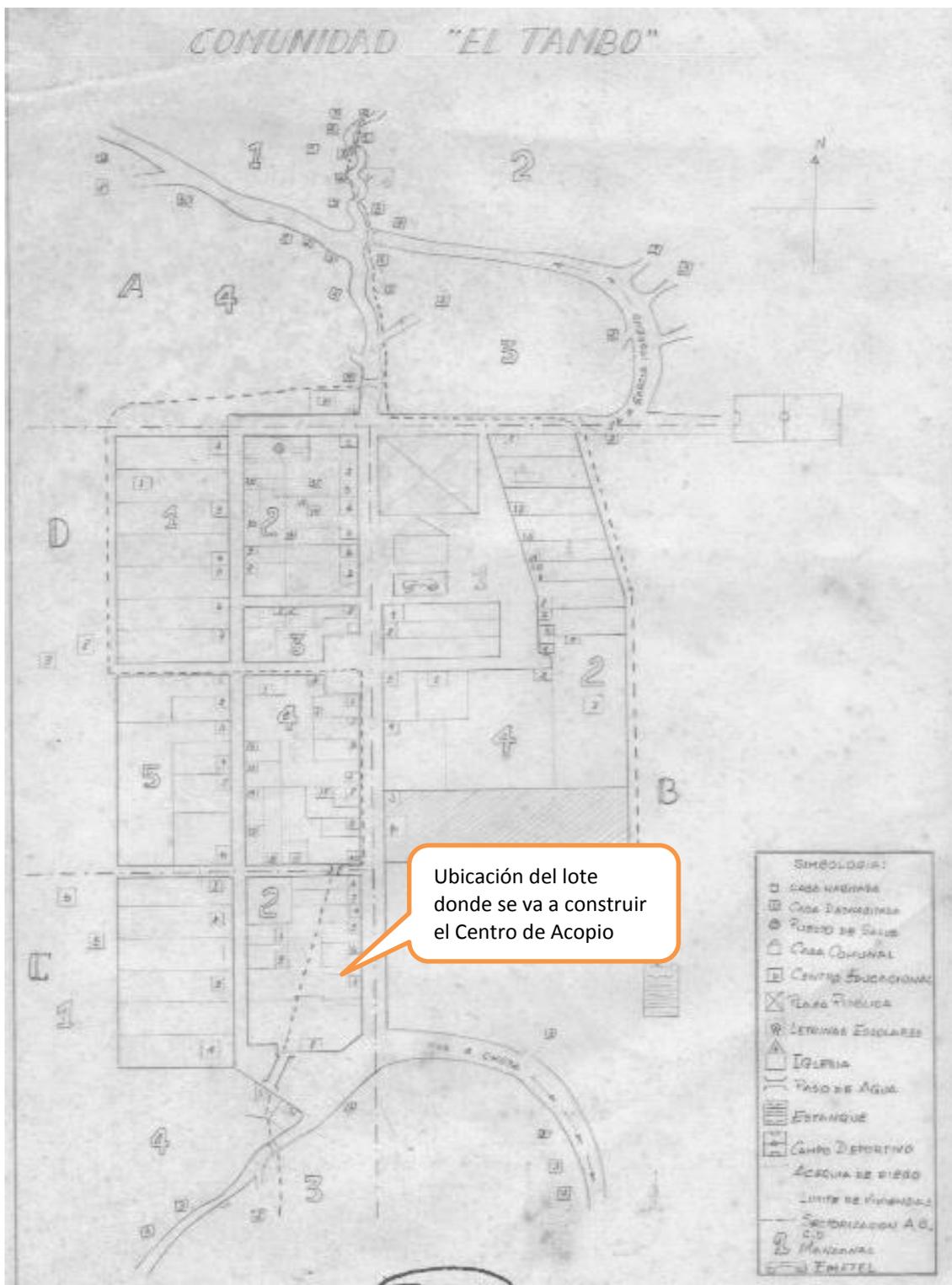
▣ Vías de Comunicación

Con respecto a la vialidad, la carretera es empedrada, se encuentra en buen estado, permitiendo un fácil acceso a la Comunidad. Con el crecimiento y progreso del sector del Valle se ha incrementado el servicio de transporte terrestre que permiten a los habitantes trasladarse en el menor tiempo posible con los productos hacia los clientes.

▣ Actividades Económicas

En lo referente a este aspecto la comunidad se dedica a la producción agrícola, crianza de animales como: ganado vacuno, porcino, aves de corral. Además existen personas que trabajan como intermediarios entre productor y consumidor.

GRÁFICO N° 34.
CROQUIS DE LA COMUNIDAD “EL TAMBO”



Fuente: José Ortiz (1997) Investigación Comunitaria Participativa de El Tambo

4.3. Ingeniería del Proyecto

4.3.1. Obras Civiles

El Centro de Acopio se ubicará en el terreno que se desea adquirir, con el objeto de mejorar la forma de almacenamiento de los productos agrícolas y por ende minimizar el estropeo en el proceso post-cosecha, de esta forma contribuyendo a reducir la pérdida de las características naturales del producto y la calidad.

El área del terreno es de 350 metros cuadrados y su infraestructura general será distribuida tomando en consideración las normas básicas de diseño, asegurando la funcionalidad de las operaciones de acopio y almacenamiento, manteniendo un correcto aprovechamiento del espacio para cumplir con las especificaciones del proyecto para el correcto funcionamiento.

4.3.1.1. Diseño de Instalaciones

El diseño del Centro de Acopio va acorde con los procesos de acopio, almacenamiento y comercialización de Anís y Fréjol en la Comunidad El Tambo, destinando un espacio físico para cada área de la Microempresa de los agricultores.

Cabe resaltar que en la Comunidad El Tambo, la mayoría de la población cuenta con los servicios básicos mínimos indispensables como son agua potable, alcantarillado, energía eléctrica y líneas telefónicas, en materia de salud, también existe un sub-centro de salud que brinda el servicio básico de emergencias.

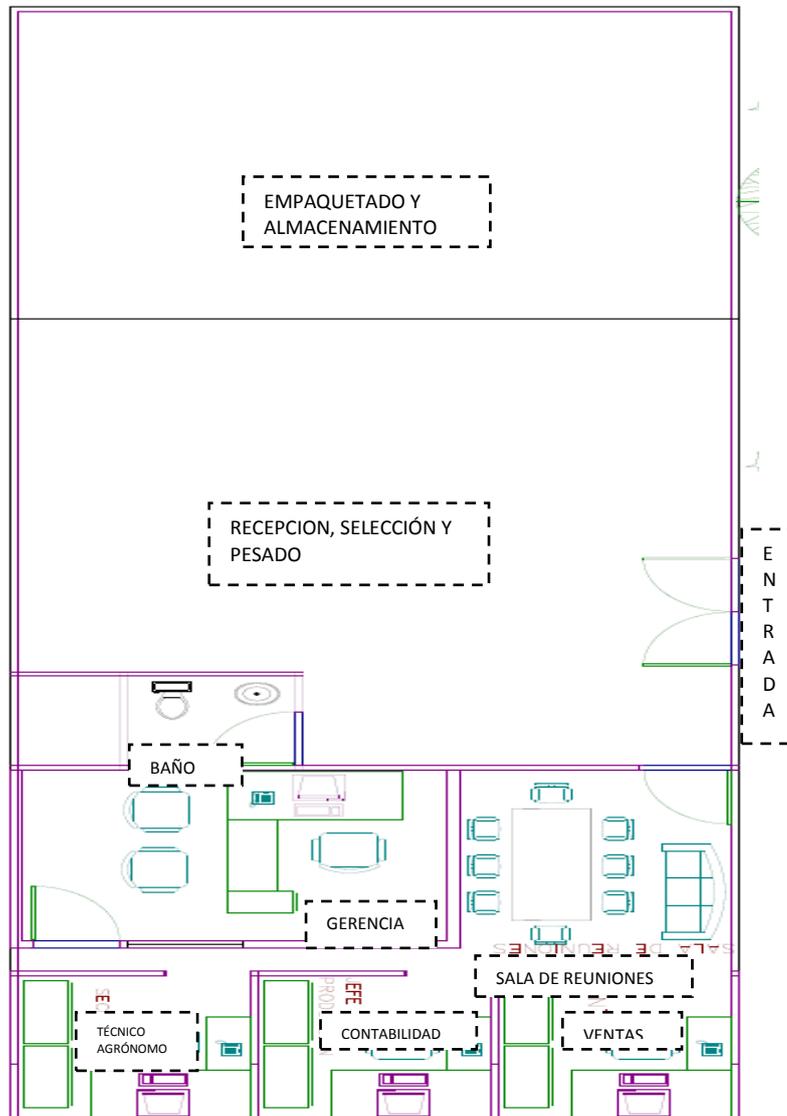
Por estas razones, la implantación de un centro de acopio de anís común y fréjol se puede implantar, satisfaciendo las necesidades básicas del personal que podría aportar en el desarrollo del presente proyecto.

La nueva unidad productiva estará distribuida de la siguiente manera:

- Una sección para las oficinas, en donde estará la organización administrativa – financiera, la gerencia y departamento técnico, con sus respectivos equipos y accesorios para realizar las distintas actividades.
- Una sala de reuniones
- Área específica para efectuar las actividades de recepción, selección, pesado, empaquetado y almacenamiento

GRÁFICO N° 34.

Plano de instalaciones y diseño del Centro de Acopio

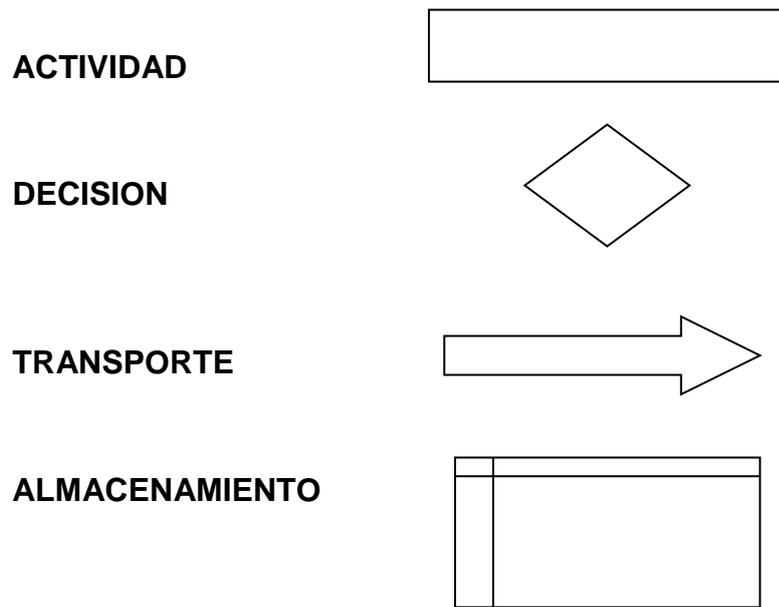


Elaborado por: Arq. Jorge López

4.3.2. Procesos

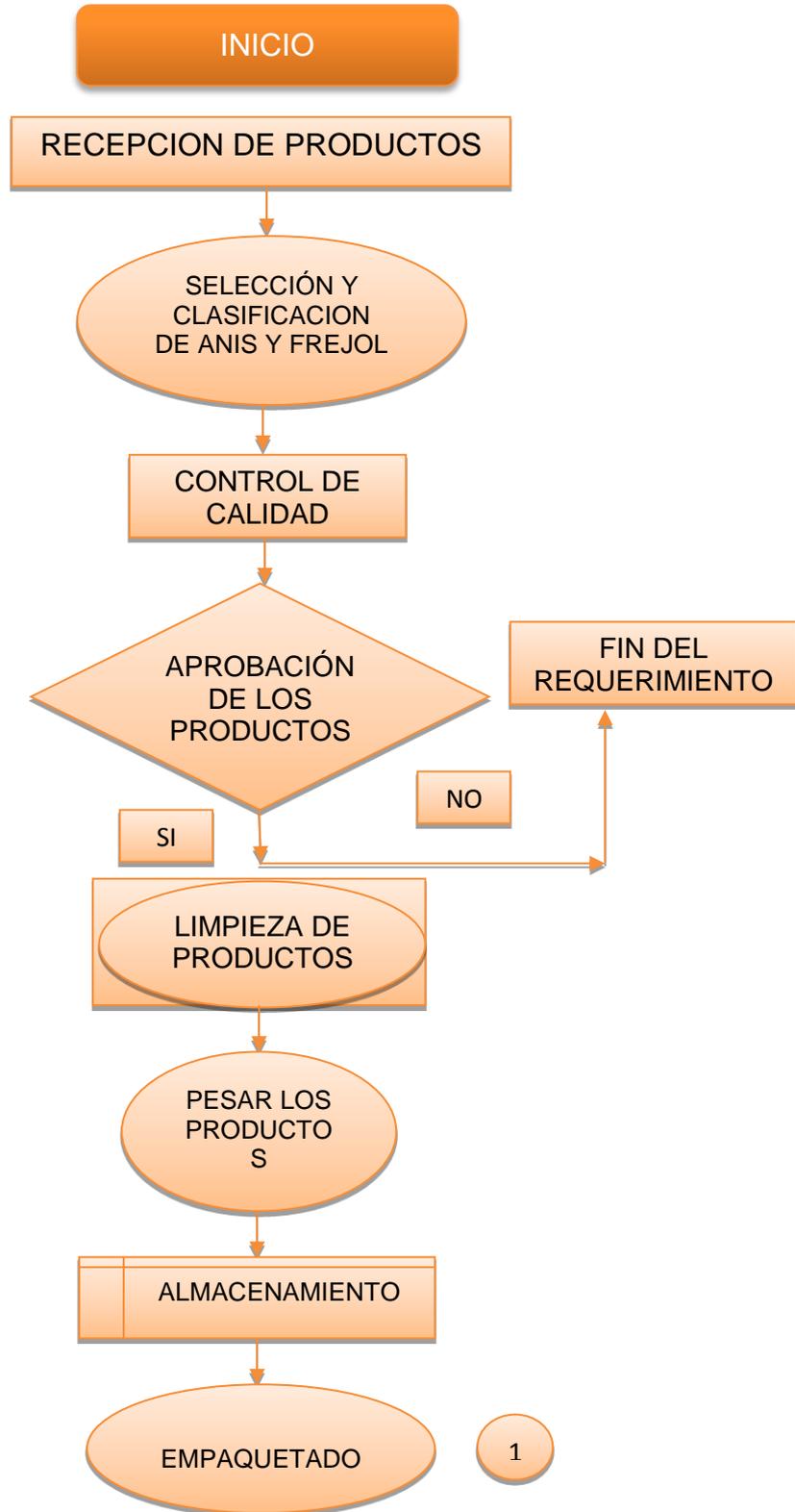
El diagrama es un instrumento, a través del cual se da a conocer en forma general los pasos que se realizan para desarrollar cierta actividad.

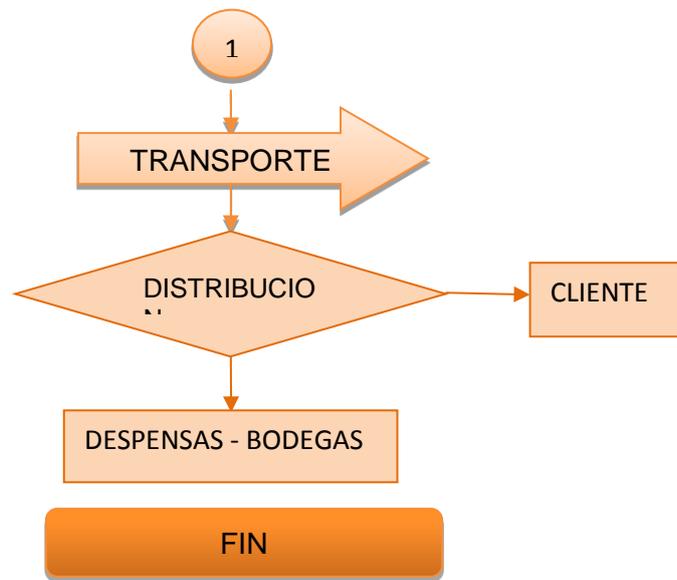
La simbología a utilizarse para representar las operaciones efectuadas en cada actividad es la siguiente:



Los procesos que se llevarán a cabo dentro del centro de acopio son los siguientes:

CUADRO N° 44.
Flujograma de Procesos





Elaborado por: La autora

Dentro del proceso de acopio se seguirán varios procedimientos lógicos y necesarios tal y como se detalla a continuación:

- ✘ Recibir los productos que los agricultores ofrecerán al Centro de Acopio.
- ✘ Seleccionar y clasificar según el tipo de fréjol y el tamaño del anís.
- ✘ Realizar el control de calidad, si el fréjol y el anís son de buena calidad se empezará a pesar, en el caso que no cumplan las especificaciones se devolverá al agricultor.
- ✘ Limpiar los productos para mejorar su presentación
- ✘ Pesar los productos para saber los kilogramos que contiene.
- ✘ Almacenar los productos en lugares limpios y secos.
- ✘ Empaquetar y embalar los productos antes de ser distribuidos a los posibles compradores o demandantes.
- ✘ Transportar los productos
- ✘ Distribuir a los supermercados, micro-mercados, despensas y bodegas.

CUADRO N° 45.
Cadena de Valor



Elaborado por: La autora

4.3.3. Tecnología, Maquinaria y Equipo

El Centro de Acopio “Manos Unidas” con el objetivo de mejorar las condiciones de almacenamiento de anís y fréjol de la comunidad mediante la asociación de los agricultores para comercializar y competir juntos en el mercado objetivo ya definido. Para ello, va a emplear equipos y maquinaria de tecnología que ofrecen los diferentes proveedores del país. A continuación se presenta algunas ilustraciones de la maquinaria y equipo a utilizar que serán de fundamental importancia para el proceso de acopio y comercialización de anís común y fréjol.

GRÁFICO N°35.

Báscula (romana) – Balanza



GRÁFICO N° 36.

Cosedora de quintales industrial



GRÁFICO N° 37.

Computadoras



GRÁFICO N° 38.

Balanza Electrónica de Piso



4.4. Presupuesto Técnico

4.4.1. Inversión Fija

4.4.1.1. Terreno

Para la nueva unidad productiva se procederá a adquirir un terreno es de 350 metros cuadrados.

CUADRO N° 46.
Terreno

DETALLE	AREA	VALOR m²	AVALÚO MUNICIPAL
Terreno	350 m ²	\$ 4,86	\$ 1.700,00
TOTAL	350 m²	\$ 4,86	\$ 1.700,00

Fuente: Escritura del terreno
Elaborado por: La Autora

4.4.1.2. Construcción de Edificación

Según la proyección del Arquitecto Jorge López para la construcción de las instalaciones del Centro de Acopio tendrá un costo total \$25.500,00; se calcula que aproximadamente el metro cuadrado de construcción está valorado en \$74,56 y se estima que la construcción de las instalaciones y planta serán de 342 m².

CUADRO N° 47.
Edificio

DETALLE	AREA	VALOR m²	VALOR TOTAL
Obra civil	342 m ²	\$ 74,56	\$ 25.500,00
TOTAL	342 m²	\$ 74,56	\$ 25.500,00

Fuente: Arq. Jorge López
Elaborado por: La Autora

4.4.1.3. Vehículo

Se considera importante y necesario adquirir un vehículo que será utilizado para la distribución y entrega de los productos agrícolas a los clientes, este bien se utilizará como estrategia de comercialización debido a la distancia en que se encuentra la Comunidad El Tambo.

CUADRO N° 48.**Vehículo**

DETALLE	CARACTERÍSTICAS	VALOR TOTAL
Camión	Mitsubishi Canter 2008	\$ 18.800,00
TOTAL		\$18.800,00

Fuente: Proforma de IMBAUTO

Elaborado por: La Autora

4.4.1.4. Equipamiento para área de Selección, Pesado, Empaquetado y Almacenamiento

El equipamiento comprende todo lo referente a los equipos necesarios para el funcionamiento de las áreas de Selección, Pesado, Empaquetado y Almacenamiento de anís común y fréjol.

CUADRO N° 49.**Equipamiento**

(Expresado en dólares estadounidenses)

NOMBRE	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Báscula (romana) – Balanza	Ideal para pesar quintales, carnes a granel, costales. Reloj a una cara Capacidad de 200 lbs. Incluye gancho de hierro fundido Lectrura en libras Modelo BG-1 / BG-2 Marca Tecnipesa	1	\$ 170,00	\$ 170,00
Balanza electrónica de Piso	Marca: cas capacidad: 50 kg Indicador plástico bandeja en acero inoxidable Batería incorporada	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Recogedor de granos	Material metálico inoxidable 35 cm	10	\$ 12,50	\$ 125,00
Cosedora de quintales industrial	Peso: 4.5KG Dimensiones: 27.5 x 37.0 x 30.5cm. Mango ortopédico de nylon reforzado. Engrase por bomba manual. Corte automático del hilo	2	\$ 250	\$ 500,00

Pallets de madera	Plataforma horizontal rígida de madera Dimensiones: 130 cm x 160 cm	25	\$ 14,00	\$ 337,50
TOTAL				\$1.482,50

Fuente: Proformas de varios proveedores

Elaborado por: La Autora

4.4.1.5. Muebles y Equipos de Oficina

Los muebles y equipos de oficina serán utilizados en los departamentos administrativos tales como: gerencia, secretaría-contabilidad, agronomía técnica. A continuación se muestra un detalle de los muebles y equipos de oficina necesarios para la puesta en marcha de la microempresa:

CUADRO N° 50.
Muebles y equipo de oficina
(Expresado en dólares estadounidenses)

NOMBRE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios de oficina	3	\$ 105,00	\$ 315,00
Mesas de trabajo	2	\$ 72,00	\$ 144,00
Sillas de oficina	2	\$ 35,00	\$ 70,00
Sillón Gerencial	1	\$ 110,00	\$ 110,00
Mesa de reuniones	1	\$ 118,00	\$ 118,00
Sillas (sala de reuniones)	20	\$ 26,00	\$ 520,00
Sillones de espera	2	\$ 85,00	\$ 170,00
Mesas de centro	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Archivadores tipo librerías	3	\$ 68,00	\$ 204,00
Archivadores aéreos	3	\$ 43,00	\$ 129,00
Papeleras	3	\$ 12,50	\$ 37,50
Teléfonos	1	\$ 22,00	\$ 22,00
Teléfono - fax	1	\$ 35,00	\$ 35,00

Calculadora eléctrica	1	\$ 55,00	\$ 55,00
Calculadora CASIO	2	\$ 13,00	\$ 26,00
Minicomponente SONY	1	\$ 265,00	\$ 265,00
TOTAL			\$ 2.270,50

Fuente: Proformas de varios proveedores

Elaborado por: La Autora

4.4.1.6. Equipo de Computación

Los equipos de cómputo necesarios para la puesta en marcha de la Administración del Centro de Acopio son los básicos en utilizarse y se los detalla en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 51.
Equipo de Computación
(Expresado en dólares estadounidenses)

NOMBRE	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador de escritorio	Procesador Intel Pentium Dual-Core E2220 Disco duro de 120 GB Disco duro de 120 GB Monitor de panel plano	2	\$ 450,00	\$ 900,00
Computadora Portátil	Intel Celeron M370 1.5Ghz Memoria Ram: 512MB Disco Duro: 60G Pantalla: 14.1 "	1	\$ 560,00	\$ 560,00
Impresoras normales	Tecnología de impresión Inyección térmica de tinta Resolución de impresión Negro 600 x 600 ppp. Resolución de impresión Color 4800 x 1200 ppp.	1	\$ 65,00	\$ 65,00

Impresora multifunción	Ultra Hi-Definition de impresión Resolución máxima de impresión: 5760 x 1440 dpi	1	\$ 100,00	\$ 100,00
TOTAL				\$1.625,00

Fuente: Proformas de varios proveedores

Elaborado por: La Autora

4.4.1.7. Resumen de la Inversión Fija

En el siguiente cuadro se representa la inversión fija del Centro de Acopio de Anís Común y Fréjol:

CUADRO N° 52.
Inversión Fija
(Expresado en dólares estadounidenses)

DETALLE	VALOR TOTAL
Terreno	\$ 1.700,00
Construcción de Edificación	\$ 25.500,00
Vehículo	\$ 18.800,00
Equipamiento	\$ 1.482,50
Muebles y equipos de oficina	\$ 2.270,50
Equipo de Computación	\$ 1.625,00
TOTAL INVERISION FIJA	\$ 51.378,00

Fuente: Cuadro N° 46, 47, 48, 49, 50, 51

Elaborado por: La Autora

4.4.2. Inversión Diferida

Las inversiones diferidas son todas las erogaciones de dinero que inciden en el proyecto antes de iniciar sus actividades. Estos gastos implican montaje, puesta en marcha, instrucción al personal y supervisión de los equipos durante el periodo de normalización de actividades.

CUADRO N° 53.
Inversión Diferida
(Expresado en dólares estadounidenses)

DETALLE	VALOR TOTAL
Costos de investigación	\$450,00
<u>Gastos de Constitución:</u>	
Trámites legales y permisos	\$550,00
Imprevistos (10%)	\$100,00
TOTAL	\$1.100,00

Fuente: Proformas de varios proveedores

Elaborado por: La Autora

4.4.3. Capital de Trabajo

La inversión variable corresponde al Capital de Trabajo requerido por el proyecto para el arranque e inicio de operaciones en el primer periodo de funcionamiento resultando un valor total de \$4,039.35.

Cabe resaltar que para el cálculo del Capital de Trabajo se efectuó en función del ciclo de producción. El capital semilla requerido para la operación en el mes de Julio, en el que se obtiene la primera cosecha de fréjol en la Comunidad. En el mes de Septiembre se genera la primera cosecha de Anís Común y por último en Diciembre se comercializa la segunda cosecha de fréjol.

Por lo tanto el Centro de Acopio tendrá tres periodos de operación para la comercialización de los productos agrícolas, de acuerdo al ciclo de producción y cosecha tanto del anís como del fréjol.

En cuanto al cálculo del Capital de Trabajo se consideró los siguientes cuadros para determinar el valor total de Mano de Obra Directa, costos indirectos, gastos administrativos y de venta.

CUADRO N° 54.**Sueldos****(Expresado en dólares estadounidenses)**

DENOMINACIÓN	NÚMERO	SUELDO	TOTAL
Gerente	1	\$ 550.00	\$ 550.00
Secretaria - Contadora	1	\$ 480.00	\$ 480.00
Agricultores (Limpieza, pesado y almacenado)	2	\$ 420.00	\$ 840.00
Técnico Agrónomo	1	\$ 500.00	\$ 500.00
TOTAL	5		\$ 2,370.00

Elaborado por: La Autora

A continuación se presenta el valor requerido para la Mano de Obra Directa, los sueldos de los trabajadores serán cancelados a través de servicios profesionales, es decir, que se les cancelará sus servicios por medio de factura.

CUADRO N° 55.**Mano de Obra Directa****(Expresado en dólares estadounidenses)**

PERSONAL	NÚMERO DE PERSONAS	DÍAS	MENSUAL	COSTO TOTAL
Agricultores (Limpieza, pesado y almacenado)	2	5	20	\$ 840.00
Técnico Agrónomo	1	5	20	\$ 500.00
TOTAL				\$1.810,80

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 56.
Costos Indirectos
 (Expresado en dólares estadounidenses)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Costales	680	\$1,50	\$1.020,00
Hilos para quintales	4	\$3,00	\$12,00
TOTAL			\$1.032,00

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 57.
Gastos Administrativos
 (Expresado en dólares estadounidenses)

DESCRIPCIÓN	NÚMERO	DÍAS	MENSUAL	COSTO TOTAL
Gerente	1	5	20	\$ 550.00
Secretaria - Contadora	1	5	20	\$ 480.00
Materiales y Suministros de oficina	-	-	-	\$ 150.00
Agua				\$ 25.00
Energía Eléctrica				\$ 30.00
Teléfono				\$ 20.00
Combustible				\$ 100.00
TOTAL				\$1.025,00

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 58.
Gastos de Ventas
 (Expresado en dólares estadounidenses)

DESCRIPCIÓN	NÚMERO	DÍAS	MENSUAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Publicidad			1	\$120,00	\$120,00
TOTAL					\$120,00

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 59.
Capital de Trabajo
(Expresado en dólares estadounidenses)

DESCRIPCION	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mano de Obra Directa	\$ 1,340.00	\$ 4,020.00
Costos Indirectos	\$ 1,032.00	\$ 3,096.00
Gastos Administrativos	\$ 1,355.00	\$ 4,065.00
Gastos de Venta	\$ 120.00	\$ 360.00
TOTAL	\$ 3,847.00	\$ 11,541.00
Imprevistos (5%)	\$ 192.35	\$ 577.05
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 4,039.35	\$ 12,118.05

Fuente: Cuadro N° 55, 56, 57, 58 del Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

4.4.4. Inversión Total del Proyecto

La inversión total que se necesita para la creación del Centro de Acopio de Anís Común y fréjol se detalla a continuación en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 60.

Inversión Total

(Expresado en dólares estadounidenses y en porcentaje)

DETALLE	VALOR TOTAL	PORCENTAJE
Inversión Fija	\$51,378.00	90.91%
Inversión Diferida	\$ 1,100.00	1.95%
Capital de Trabajo	\$ 4,039.35	7.15%
TOTAL	\$56.517,35	100,00%

Fuente: Cuadro N° 52, 53, 58, 59
Elaborado por: La Autora

4.4.5. Financiamiento

La inversión total será financiada con recursos propios de los 15 agricultores de la Comunidad El Tambo, quienes están dispuestos a efectuar una aportación de \$2666.67 cada uno, mientras que el saldo restante se lo obtendrá mediante un préstamo en la Cooperativa COODESARROLLO, el producto financiero se llama Credi-Corporativo.

CUADRO N° 61.

Financiamiento

DETALLE	MONTO	PORCENTAJE
Capital Propio	\$ 40,000.00	70.77%
Crédito	\$ 16,517.35	29.23%
TOTAL	\$ 56,517.35	100%

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

El producto financiero de la Cooperativa COODESARROLLO posee una tasa de interés 17,50%, con un plazo de 3 años. Las cuotas serán canceladas mensualmente, ya que si se realizan pagos trimestrales el gasto interés se incrementa, afectando de esta forma a la rentabilidad de la Microempresa.

CUADRO N° 62.
Tabla de Amortización

ORD.	CAPITAL	INT.	ABONO	CUOTA	SALDO
1	\$ 17.378,64	\$ 253,44	\$ 370,49	\$ 623,93	\$ 17.008,15
2	\$ 17.008,15	\$ 248,04	\$ 375,89	\$ 623,93	\$ 16.632,26
3	\$ 16.632,26	\$ 242,55	\$ 381,38	\$ 623,93	\$ 16.250,88
4	\$ 16.250,88	\$ 236,99	\$ 386,94	\$ 623,93	\$ 15.863,94
5	\$ 15.863,94	\$ 231,35	\$ 392,58	\$ 623,93	\$ 15.471,36
6	\$ 15.471,36	\$ 225,62	\$ 398,31	\$ 623,93	\$ 15.073,05
7	\$ 15.073,05	\$ 219,82	\$ 404,11	\$ 623,93	\$ 14.668,94
8	\$ 14.668,94	\$ 213,92	\$ 410,01	\$ 623,93	\$ 14.258,93
9	\$ 14.258,93	\$ 207,94	\$ 415,99	\$ 623,93	\$ 13.842,94
10	\$ 13.842,94	\$ 201,88	\$ 422,05	\$ 623,93	\$ 13.420,89
11	\$ 13.420,89	\$ 195,72	\$ 428,21	\$ 623,93	\$ 12.992,68
12	\$ 12.992,68	\$ 189,48	\$ 434,45	\$ 623,93	\$ 12.558,23
13	\$ 12.558,23	\$ 183,14	\$ 440,79	\$ 623,93	\$ 12.117,44
14	\$ 12.117,44	\$ 176,71	\$ 447,22	\$ 623,93	\$ 11.670,22
15	\$ 11.670,22	\$ 170,19	\$ 453,74	\$ 623,93	\$ 11.216,48
16	\$ 11.216,48	\$ 163,57	\$ 460,36	\$ 623,93	\$ 10.756,12
17	\$ 10.756,12	\$ 156,86	\$ 467,07	\$ 623,93	\$ 10.289,05
18	\$ 10.289,05	\$ 150,05	\$ 473,88	\$ 623,93	\$ 9.815,17
19	\$ 9.815,17	\$ 143,14	\$ 480,79	\$ 623,93	\$ 9.334,38
20	\$ 9.334,38	\$ 136,13	\$ 487,80	\$ 623,93	\$ 8.846,58
21	\$ 8.846,58	\$ 129,01	\$ 494,92	\$ 623,93	\$ 8.351,66
22	\$ 8.351,66	\$ 121,80	\$ 502,13	\$ 623,93	\$ 7.849,53
23	\$ 7.849,53	\$ 114,47	\$ 509,46	\$ 623,93	\$ 7.340,07
24	\$ 7.340,07	\$ 107,04	\$ 516,89	\$ 623,93	\$ 6.823,18
25	\$ 6.823,18	\$ 99,50	\$ 524,42	\$ 623,93	\$ 6.298,76
26	\$ 6.298,76	\$ 91,86	\$ 532,07	\$ 623,93	\$ 5.766,69
27	\$ 5.766,69	\$ 84,10	\$ 539,83	\$ 623,93	\$ 5.226,86
28	\$ 5.226,86	\$ 76,23	\$ 547,70	\$ 623,93	\$ 4.679,16
29	\$ 4.679,16	\$ 68,24	\$ 555,69	\$ 623,93	\$ 4.123,47
30	\$ 4.123,47	\$ 60,13	\$ 563,80	\$ 623,93	\$ 3.559,67
31	\$ 3.559,67	\$ 51,91	\$ 572,02	\$ 623,93	\$ 2.987,65
32	\$ 2.987,65	\$ 43,57	\$ 580,36	\$ 623,93	\$ 2.407,29
33	\$ 2.407,29	\$ 35,11	\$ 588,82	\$ 623,93	\$ 1.818,47
34	\$ 1.818,47	\$ 26,52	\$ 597,41	\$ 623,93	\$ 1.221,06
35	\$ 1.221,06	\$ 17,81	\$ 606,12	\$ 623,93	\$ 614,94
36	\$ 614,94	\$ 8,97	\$ 614,96	\$ 623,93	-\$ 0,02

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito "COODESARROLLO"
Elaborado por: Asesora de Crédito

4.4.6. Talento Humano

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

CUADRO N° 63.

Talento Humano

PERSONAL	CANTIDAD	REMUNERACIÓN
Área Administrativa		
Gerente	1	\$ 550.00
Secretaria - Contadora	1	\$ 480.00
Área de Almacenamiento		
Técnico Agrónomo	1	\$ 500.00
Obreros	2	\$ 420.00
TOTAL	5	

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

4.4.7. Conclusiones del Estudio Técnico

El Estudio Técnico permitió determinar el tamaño, localización e ingeniería del proyecto, además determinar el monto de la inversión que se requiere para la implementación del Centro de Acopio la misma que asciende a \$ 56,517.35.

Se logró estructurar el presupuesto técnico, el mismo que contiene todo lo referente a inversión fija, variable y capital de trabajo considerando todos los recursos necesarios para el desarrollo de las operaciones en el Centro de Acopio tales como: materiales, talento humano y financieros.

Aproximadamente el 70% de la inversión será financiada con recursos propios, es decir, con la aportación de los agricultores de la comunidad El Tambo, cabe resaltar que es favorable para el ámbito financiero esto será comprobado en el siguiente capítulo. Ya que el presente capítulo es la base y soporte para poder desarrollar el Estudio Financiero.

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

Con el estudio que se presenta a continuación, se estimarán los recursos necesarios para poner en marcha un Centro de Acopio que permita aprovechar la producción agrícola de la comunidad y mejorar el proceso de almacenamiento y comercialización.

Cabe resaltar que el análisis se lo realizará tomando en consideración la información de los estudios anteriormente realizados, con la finalidad de evaluar y determinar si el proyecto es viable en función de la rentabilidad del mismo.

5.1. Presupuesto de Ingresos

Antes de proceder a elaborar el presupuesto de los ingresos del Centro de Acopio, es necesario efectuar la proyección de los precios; considerando el porcentaje de inflación acumulada hasta el mes de junio del año 2012, de acuerdo a las estadísticas del Banco Central del Ecuador es 5%.

Por lo tanto los precios de venta por cada tipo de producto serán los siguientes:

CUADRO N° 64.**Proyección de Precios****(Expresado en dólares estadounidenses)**

PRO DUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO 2012	PRECIO 2013	PRECIO 2014	PRECIO 2015	PRECIO 2016	PRECIO 2017
Anís Común	Quintal	\$ 130,00	\$ 136,50	\$ 143,33	\$ 150,49	\$ 158,02	\$ 165,92
Fréjol Cargabello	Quintal	\$ 96,00	\$ 100,80	\$ 105,84	\$ 111,13	\$ 116,69	\$ 122,52
Fréjol Capulí	Quintal	\$ 89,00	\$ 93,45	\$ 98,12	\$ 103,03	\$ 108,18	\$ 113,59
Fréjol Negro	Quintal	\$ 80,00	\$ 84,00	\$ 88,20	\$ 92,61	\$ 97,24	\$ 102,10
Fréjol Canario	Quintal	\$ 84,00	\$ 88,20	\$ 92,61	\$ 97,24	\$ 102,10	\$ 107,21

Fuente: Cuadro N° 40 del Estudio de Mercado**Elaborado por:** La Autora

Los precios son fijados principalmente por el mercado, pero manipulados por los intermediarios, además son muy versátiles, cada día pueden estar variando. Pero de acuerdo a lo investigado y según los resultados se procedió a tomar como base al año de investigación para proyectar en función del porcentaje de inflación.

CUADRO N° 65.
Presupuesto de Ingresos (Expresado en dólares estadounidenses)

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	AÑO BASE (2012)	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
ANÍS COMÚN							
Cantidad	Quintal	357	368	379	397	397	397
Precio	Quintal	\$ 130,00	\$ 136,50	\$ 143,33	\$ 150,49	\$ 158,02	\$ 165,92
INGRESO		\$ 46.410,00	\$ 50.232,00	\$ 54.320,18	\$ 59.745,03	\$ 62.732,28	\$ 65.868,89
FRÉJOL							
FRÉJOL CARGABELLO							
Cantidad	Quintal	598	616	635	666	666	666
Precio	Quintal	\$ 96,00	\$ 100,80	\$ 105,84	\$ 111,13	\$ 116,69	\$ 122,52
INGRESO		\$ 57.408,00	\$ 62.092,80	\$ 67.208,40	\$ 74.013,91	\$ 77.714,61	\$ 81.600,34
FRÉJOL CAPULÍ							
Cantidad	Quintal	486	500	516	541	541	541
Precio	Quintal	\$ 89,00	\$ 93,45	\$ 98,12	\$ 103,03	\$ 108,18	\$ 113,59
INGRESO		\$ 43.254,00	\$ 46.725,00	\$ 50.631,21	\$ 55.738,49	\$ 58.525,41	\$ 61.451,68
FRÉJOL NEGRO							
Cantidad	Quintal	246	253	261	274	274	274
Precio	Quintal	\$ 80,00	\$ 84,00	\$ 88,20	\$ 92,61	\$ 97,24	\$ 102,10
INGRESO		\$ 19.680,00	\$ 21.252,00	\$ 23.020,20	\$ 25.375,14	\$ 26.643,90	\$ 27.976,09
FRÉJOL CANARIO							
Cantidad	Quintal	375	386	398	417	417	417
Precio	Quintal	\$ 84,00	\$ 88,20	\$ 92,61	\$ 97,24	\$ 102,10	\$ 107,21
INGRESO		\$ 31.500,00	\$ 34.045,20	\$ 36.858,78	\$ 40.549,29	\$ 42.576,75	\$ 44.705,59
TOTAL		\$ 198.252,00	\$ 214.347,00	\$ 232.038,77	\$ 255.421,85	\$ 268.192,95	\$ 281.602,59

Elaborado por: La autora de la investigación

CUADRO N° 66.**Resumen de Proyección de Ingresos****(Expresado en dólares estadounidenses)**

PRODUCTO	AÑO BASE (2012)	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
ANÍS COMÚN	\$ 46.410,00	\$ 50.232,00	\$ 54.320,18	\$ 59.745,03	\$ 62.732,28	\$ 65.868,89
FRÉJOL CARGABELLO	\$ 57.408,00	\$ 62.092,80	\$ 67.208,40	\$ 74.013,91	\$ 77.714,61	\$ 81.600,34
FRÉJOL CAPULÍ	\$ 43.254,00	\$ 46.725,00	\$ 50.631,21	\$ 55.738,49	\$ 58.525,41	\$ 61.451,68
FRÉJOL NEGRO	\$ 19.680,00	\$ 21.252,00	\$ 23.020,20	\$ 25.375,14	\$ 26.643,90	\$ 27.976,09
FRÉJOL CANARIO	\$ 31.500,00	\$ 34.045,20	\$ 36.858,78	\$ 40.549,29	\$ 42.576,75	\$ 44.705,59
TOTAL	\$ 198.252,00	\$ 214.347,00	\$ 232.038,77	\$ 255.421,85	\$ 268.192,95	\$ 281.602,59

Fuente: Cuadro N° 65 del Capítulo V
Elaborado por: La autora de la investigación

Considerando que la principal fuente de ingresos es la venta de anís común y los diferentes tipos de fréjol, el volumen de ventas es la cantidad producida por los agricultores, es decir, la oferta analizada en el Capítulo III “Estudio de Mercado”.

5.2. Presupuesto de Egresos

Dentro de la determinación de egresos se encuentran los costos y gastos en los que se incurrirá en el proyecto.

5.2.1. Costos

Los costos comprenden al conjunto de valores incurridos en un periodo, los cuales son identificados con el producto que se fabrica, el mismo que es recuperable el momento de la venta del producto, siempre que la venta de los productos sea mayor al punto de equilibrio, caso contrario existe pérdida.

Los costos están formados por tres elementos:

- Materia Prima
- Mano de Obra
- Costos indirectos de fabricación

5.2.1.1. Materia Prima Directa

Este es el primer elemento del costo, en el presente proyecto la materia prima directa es el Anís Común y Fréjol que serán compradas a los 15 agricultores de la comunidad y que posteriormente se venderán como producto terminado pero mejorando su calidad y presentación.

El costo de los productos agrícolas que se cancelará a los agricultores por cada quintal producido se ha determinado según un sondeo sobre el precio que los agricultores están dispuestos a aceptar para que luego sean comercializados a través del Centro de Acopio del cual son propietarios los agricultores de la Comunidad. Por lo que se obtuvo los siguientes resultados:

CUADRO N° 67.

Costo de la Materia Prima

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO
Anís Común	Quintal	\$ 106,00
Fréjol Cargabello	Quintal	\$ 76,00
Fréjol Capulí	Quintal	\$ 70,00
Fréjol Negro	Quintal	\$ 60,00
Fréjol Canario	Quintal	\$ 65,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La autora

De la misma forma que se proyectó el precio de venta, se procede a proyectar el costo de la materia prima, incrementando el porcentaje de inflación acumulada hasta el mes de junio del presente año, el cual de acuerdo al Banco Central del Ecuador es 5%. Por lo tanto los costos por cada tipo de producto serán los siguientes:

CUADRO N° 68.

Proyección del Costo de Materia Prima

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO 2012	PRECIO 2013	PRECIO 2014	PRECIO 2015	PRECIO 2016	PRECIO 2017
Anís Común	Quintal	\$ 106,00	\$ 111,30	\$ 116,87	\$ 122,71	\$ 128,84	\$ 135,29
Fréjol Cargabello	Quintal	\$ 76,00	\$ 79,80	\$ 83,79	\$ 87,98	\$ 92,38	\$ 97,00
Fréjol Capulí	Quintal	\$ 70,00	\$ 73,50	\$ 77,18	\$ 81,03	\$ 85,09	\$ 89,34
Fréjol Negro	Quintal	\$ 60,00	\$ 63,00	\$ 66,15	\$ 69,46	\$ 72,93	\$ 76,58
Fréjol Canario	Quintal	\$ 65,00	\$ 68,25	\$ 71,66	\$ 75,25	\$ 79,01	\$ 82,96

Fuente: Cuadro N° 67 del Capítulo V

Elaborado por: La autora

Una vez determinados los costos para los siguientes 5 años a continuación se presenta los costos de la materia prima por cantidades de producción:

CUADRO N° 69.
Materia Prima Directa (Expresado en dólares estadounidenses)

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	AÑO BASE (2012)	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
ANÍS COMÚN							
Cantidad	Quintal	357	368	379	397	397	397
Precio	Quintal	\$ 106,00	\$ 111,30	\$ 116,87	\$ 122,71	\$ 128,84	\$ 135,29
COSTO		\$ 37.842,00	\$ 40.958,40	\$ 44.291,84	\$ 48.715,18	\$ 51.150,93	\$ 53.708,48
FRÉJOL							
FRÉJOL CARGABELLO							
Cantidad	Quintal	598	616	635	666	666	666
Precio	Quintal	\$ 76,00	\$ 79,80	\$ 83,79	\$ 87,98	\$ 92,38	\$ 97,00
COSTO		\$ 45.448,00	\$ 49.156,80	\$ 53.206,65	\$ 58.594,35	\$ 61.524,06	\$ 64.600,27
FRÉJOL CAPULÍ							
Cantidad	Quintal	486	500	516	541	541	541
Precio	Quintal	\$ 70,00	\$ 73,50	\$ 77,18	\$ 81,03	\$ 85,09	\$ 89,34
COSTO		\$ 34.020,00	\$ 36.750,00	\$ 39.822,30	\$ 43.839,26	\$ 46.031,22	\$ 48.332,78
FRÉJOL NEGRO							
Cantidad	Quintal	246	253	261	274	274	274
Precio	Quintal	\$ 60,00	\$ 63,00	\$ 66,15	\$ 69,46	\$ 72,93	\$ 76,58
COSTO		\$ 14.760,00	\$ 15.939,00	\$ 17.265,15	\$ 19.031,36	\$ 19.982,92	\$ 20.982,07
FRÉJOL CANARIO							
Cantidad	Quintal	375	386	398	417	417	417
Precio	Quintal	\$ 65,00	\$ 68,25	\$ 71,66	\$ 75,25	\$ 79,01	\$ 82,96
COSTO		\$ 24.375,00	\$ 26.344,50	\$ 28.521,68	\$ 31.377,43	\$ 32.946,30	\$ 34.593,61
TOTAL		\$ 156.445,00	\$ 169.148,70	\$ 183.107,61	\$ 201.557,56	\$ 211.635,44	\$ 222.217,21

Elaborado por: La autora de la investigación

5.2.1.2. Mano de Obra Directa

Se refiere a la fuerza de trabajo que participa directamente en el proceso de transformación de la materia prima en productos terminados. En el Centro de Acopio se tendrán a tres personas que intervendrán directamente en el producto, como los dos obreros que se desempeñarán en la limpieza, pesado, empaquetado y almacenado del Anís Común y Fréjol. Además se requiere de un técnico agrónomo quien será el encargado de ejecutar actividades de control de calidad, asesoramiento y capacitación a los agricultores para poder brindar al público un producto de calidad.

Cabe resaltar que para el cálculo de los egresos se efectuó en función de los tres ciclos de producción. En el mes de Julio, en el que se obtiene la primera cosecha de fréjol en la Comunidad. En el mes de Septiembre se genera la primera cosecha de Anís Común y por último en Diciembre se comercializa la segunda cosecha de fréjol.

**CUADRO N° 70.
Mano de Obra Directa**

(Expresado en dólares estadounidenses)

DENOMINACIÓN	CANT.	COSTO MENSUAL	AÑO BASE (2012)	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Agricultores (Limpieza, pesado y almacenado)	2	\$ 840.00	\$ 5,040.00	\$ 5,292.00	\$ 5,556.60	\$ 5,834.43	\$ 6,126.15	\$ 6,432.46
Técnico Agrónomo	1	\$ 500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,575.00	\$ 1,653.75	\$ 1,736.44	\$ 1,823.26	\$ 1,914.42
TOTAL			\$ 6,540.00	\$ 6,867.00	\$ 7,210.35	\$ 7,570.87	\$ 7,949.41	\$ 8,346.88

Fuente: Capítulo IV Estudio Técnico – Capital de Trabajo

Elaborado por: La autora de la investigación

5.2.1.3. Costos Indirectos de Fabricación

Para el presente proyecto se consideran como costos indirectos a los materiales indirectos: hilos para quintales y costales. Además del rubro en el que se incurre por depreciación de la maquinaria y equipamiento, de acuerdo a la normativa tributaria se consideró como depreció aplicando el 10%.

CUADRO N° 71.

Costos Indirectos de Fabricación (Expresado en dólares estadounidenses)

DENOMINACIÓN	COSTO MENSUAL	AÑO BASE (2012)	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Costales	\$ 1.020,00	\$ 3.060,00	\$ 3.213,00	\$ 3.373,65	\$ 3.542,33	\$ 3.719,45	\$ 3.905,42
Hilos para quintales	\$ 12,00	\$ 36,00	\$ 37,80	\$ 39,69	\$ 41,67	\$ 43,76	\$ 45,95
Depreciación Maquinaria - Equipamiento	\$ 12,35		\$ 148,25	\$ 148,25	\$ 148,25	\$ 148,25	\$ 148,25
TOTAL		\$ 3.096,00	\$ 3.399,05	\$ 3.561,59	\$ 3.732,26	\$ 3.911,46	\$ 4.099,62

Fuente: Cuadro N° 56 del Capítulo IV Estudio Técnico

Elaborado por: La autora de la investigación

CUADRO N° 72.

Resumen de los Costos de Producción (Expresado en dólares estadounidenses)

COSTOS	AÑO BASE (2012)	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Materia Prima	\$ 156,445.00	\$ 169,148.70	\$ 183,107.61	\$ 201,557.56	\$ 211,635.44	\$ 222,217.21
Mano de Obra	\$ 6,540.00	\$ 6,867.00	\$ 7,210.35	\$ 7,570.87	\$ 7,949.41	\$ 8,346.88
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 3,096.00	\$ 3,399.05	\$ 3,561.59	\$ 3,732.26	\$ 3,911.46	\$ 4,099.62
Imprevistos 0,5%	\$ 830.41	\$ 897.07	\$ 969.40	\$ 1,064.30	\$ 1,117.48	\$ 1,173.32
TOTAL	\$ 166,911.41	\$ 180,311.82	\$ 194,848.95	\$ 213,924.99	\$ 224,613.79	\$ 235,837.03

Fuente: Cuadro N° 69, 70, 71 del Capítulo V

Elaborado por: La autora de la investigación

5.2.2. Gastos Administrativos

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

5.2.2.1. Suministros de Oficina y Aseo

Se refiere a la adquisición de materiales utilizados en las diferentes actividades administrativas del Centro de Acopio, además de los materiales y accesorios para la limpieza del área administrativa y operativa.

CUADRO N° 73.
Suministros de Oficina y Aseo

(Expresado en dólares estadounidenses)

MATERIALES	CANT.	COSTO UNITARIO	AÑO BASE (2012)	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Papel Bond	5	\$ 3,00	\$ 15,00	\$ 15,75	\$ 16,54	\$ 17,36	\$ 18,23	\$ 19,14
Esferos	12	\$ 0,25	\$ 3,00	\$ 3,15	\$ 3,31	\$ 3,47	\$ 3,65	\$ 3,83
Carpetas Archivadoras	10	\$ 1,25	\$ 12,50	\$ 13,13	\$ 13,78	\$ 14,47	\$ 15,19	\$ 15,95
Sello	1	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,68	\$ 3,86	\$ 4,05	\$ 4,25	\$ 4,47
Grapadora	3	\$ 2,80	\$ 8,40	\$ 8,82	\$ 9,26	\$ 9,72	\$ 10,21	\$ 10,72
Perforadora	3	\$ 3,00	\$ 9,00	\$ 9,45	\$ 9,92	\$ 10,42	\$ 10,94	\$ 11,49
Almohadilla para sello	1	\$ 1,50	\$ 1,50	\$ 1,58	\$ 1,65	\$ 1,74	\$ 1,82	\$ 1,91
Sacagrapas	3	\$ 0,60	\$ 1,80	\$ 1,89	\$ 1,98	\$ 2,08	\$ 2,19	\$ 2,30
Tintas de impresora	-	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 57,75	\$ 60,64	\$ 63,67	\$ 66,85	\$ 70,20
Clips y grapas	-	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,10	\$ 2,21	\$ 2,32	\$ 2,43	\$ 2,55
Escobas	2	\$ 1,40	\$ 2,80	\$ 2,94	\$ 3,09	\$ 3,24	\$ 3,40	\$ 3,57
Trapeadores	2	\$ 1,90	\$ 3,80	\$ 3,99	\$ 4,19	\$ 4,40	\$ 4,62	\$ 4,85
Desinfectante	5	\$ 1,50	\$ 7,50	\$ 7,88	\$ 8,27	\$ 8,68	\$ 9,12	\$ 9,57
Detergente	6	\$ 2,50	\$ 15,00	\$ 15,75	\$ 16,54	\$ 17,36	\$ 18,23	\$ 19,14
Papel higiénico	3	\$ 2,50	\$ 7,50	\$ 7,88	\$ 8,27	\$ 8,68	\$ 9,12	\$ 9,57
Jabones	6	\$ 0,40	\$ 2,40	\$ 2,52	\$ 2,65	\$ 2,78	\$ 2,92	\$ 3,06
TOTALES			\$ 150,70	\$ 158,24	\$ 166,15	\$ 174,45	\$ 183,18	\$ 192,34

Fuente: Proformas de Proveedores

Elaborado por: La autora de la investigación

5.2.2.2. Servicios Básicos

Comprende a los gastos generados por concepto de agua potable, energía eléctrica y servicio telefónico.

CUADRO N° 74.
Servicios Básicos

(Expresado en dólares estadounidenses)

DENOMINACIÓN	COSTO MENSUAL	AÑO BASE (2012)	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Agua	\$ 25,00	\$ 165,00	\$ 173,25	\$ 181,91	\$ 191,01	\$ 200,56	\$ 210,59
Energía Eléctrica	\$ 30,00	\$ 198,00	\$ 207,90	\$ 218,30	\$ 229,21	\$ 240,67	\$ 252,70
Teléfono	\$ 20,00	\$ 132,00	\$ 138,60	\$ 145,53	\$ 152,81	\$ 160,45	\$ 168,47
TOTALES		\$ 495,00	\$ 519,75	\$ 545,74	\$ 573,02	\$ 601,68	\$ 631,76

Elaborado por: La autora de la investigación

5.2.2.3. Combustible

Este rubro comprende el gasto que se va a efectuar por concepto del combustible que se va a utilizar en el vehículo que trasladará los productos agrícolas hacia los clientes en la ciudad de Ibarra.

CUADRO N° 75. Combustible

(Expresado en dólares estadounidenses)

DENOMINACIÓN	COSTO MENSUAL	AÑO BASE (2012)	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Combustible	\$ 100,00	\$ 300,00	\$ 315,00	\$ 330,75	\$ 347,29	\$ 364,65	\$ 382,88
TOTALES		\$ 300,00	\$ 315,00	\$ 330,75	\$ 347,29	\$ 364,65	\$ 382,88

Elaborado por: La autora de la investigación

5.2.2.4. Sueldos y Salarios

Se refiere a las remuneraciones en los que incurre una empresa por todo el personal administrativo que en ella labora. En el caso del Centro de Acopio serán los sueldos y beneficios sociales que tienen derecho los empleados según lo establecido por la normativa legal ecuatoriana, es decir: aporte patronal, décimo tercero, décimo cuarto sueldo, vacaciones y fondos de reserva.

CUADRO N° 76. Sueldos y Salarios

(Expresado en dólares estadounidenses)

DENOMINACIÓN	CANT.	COSTO MENSUAL	AÑO BASE (2012)	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Gerente	1	\$ 550.00	\$ 1,650.00	\$ 1,732.50	\$ 1,819.13	\$ 1,910.08	\$ 2,005.59	\$ 2,105.86
Secretaria - Contadora	1	\$ 480.00	\$ 1,440.00	\$ 1,512.00	\$ 1,587.60	\$ 1,666.98	\$ 1,750.33	\$ 1,837.85
TOTALES	2	\$ 1,030.00	\$ 3,090.00	\$ 3,244.50	\$ 3,406.73	\$ 3,577.06	\$ 3,755.91	\$ 3,943.71

Fuente: Cuadro N° 54 del Capítulo IV Estudio Técnico

Elaborado por: La autora de la investigación

CUADRO N° 77.
Resumen de Gastos Administrativos

(Expresado en dólares estadounidenses)

GASTOS ADMINISTRATIVOS	AÑO BASE (2012)	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Servicios Básicos	\$ 495.00	\$ 519.75	\$ 545.74	\$ 573.02	\$ 601.68	\$ 631.76
Suministros de oficina	\$ 150.70	\$ 158.24	\$ 166.15	\$ 174.45	\$ 183.18	\$ 192.34
Combustible	\$ 300.00	\$ 315.00	\$ 330.75	\$ 347.29	\$ 364.65	\$ 382.88
Sueldos administrativos	\$ 3,090.00	\$ 3,244.50	\$ 3,406.73	\$ 3,577.06	\$ 3,755.91	\$ 3,943.71
TOTALES	\$ 4,035.70	\$ 4,237.49	\$ 4,449.36	\$ 4,671.83	\$ 4,905.42	\$ 5,150.69

Fuente: Capítulo V: Cuadros N° 73, 74,75 y 76

Elaborado por: La autora de la investigación

5.2.3. Gastos de Venta

Son los gastos en los que incurre la micro-empresa para promocionar y distribuir efectivamente su producción.

En este caso se ha únicamente se ha considerado al gasto de publicidad que se ocupará durante los 3 periodos de operación del Centro de Acopio, la misma que se realizará mediante los medios de comunicación de la ciudad y provincia.

CUADRO N° 78.
Gastos de Ventas

(Expresado en dólares estadounidenses)

GASTODE VENTAS	AÑO BASE (2012)	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Publicidad	\$ 120,00	\$ 126,00	\$ 132,30	\$ 138,92	\$ 145,86	\$ 153,15
TOTALES	\$ 120,00	\$ 126,00	\$ 132,30	\$ 138,92	\$ 145,86	\$ 153,15

Fuente: Proformas de servicios de publicidad

Elaborado por: La autora de la investigación

5.2.4. Gastos Financieros

Corresponden al crédito de \$ 17.378,64 dólares obtenidos a través de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “COODESARROLLO” a una tasa de interés del 17,50%, y a un plazo de 3 años. Por interés (gastos financieros) se cancelará un total de \$ 4,830.90.

Cabe resaltar que se escogió a la Cooperativa “COODESARROLLO” debido a las oportunidades que ofrece a proyectos agrícolas, así como también los precios de los productos financieros representan una gran ventaja para la implantación del proyecto.

CUADRO N° 79.

Gastos Financieros

(Expresado en dólares estadounidenses)

DESCRIPCIÓN	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Intereses	\$ 2,534.58	\$ 1,665.28	\$ 631.04
TOTALES	\$ 2,534.58	\$ 1,665.28	\$ 631.04

Fuente: Cuadro N° 59 Tabla de Amortización Cooperativa de Ahorro y Crédito “COODESARROLLO”

Elaborado por: La autora de la investigación

5.2.5. Depreciación

Según la NIC 16 “Propiedad, Planta y Equipo” depreciación es la distribución sistemática del importe depreciable de un activo a lo largo de su vida útil.

La depreciación se realizará de acuerdo a lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno mediante el método de línea recta.

En vista de que el equipo de computación tributariamente se deprecia en 3 años, se ha considerado efectuar en el año 2016 una nueva inversión en equipos de cómputo.

**CUADRO N° 80.
Porcentajes de Depreciación**

(Expresado en porcentajes)

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN
Edificio	5%
Vehículo	20%
Maquinaria - Equipamiento	10%
Muebles y Equipo de oficina	10%
Equipo de Computación	33%

Fuente: Artículo 28 del Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno

Elaborado por: La autora de la investigación

**CUADRO N° 81.
Depreciación**

(Expresado en dólares estadounidenses)

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Edificio	\$ 106,25	\$ 1.275,00	\$ 1.275,00	\$ 1.275,00	\$ 1.275,00	\$ 1.275,00
Vehículo	\$ 313,33	\$ 3.760,00	\$ 3.760,00	\$ 3.760,00	\$ 3.760,00	\$ 3.760,00
Maquinaria - Equipamiento	\$ 12,35	\$ 148,25	\$ 148,25	\$ 148,25	\$ 148,25	\$ 148,25
Muebles y Equipo de oficina	\$ 18,92	\$ 227,05	\$ 227,05	\$ 227,05	\$ 227,05	\$ 227,05
Equipo de Computación	\$ 45,14	\$ 541,67	\$ 541,67	\$ 541,67		
Renovación de Equipo de Computación \$1500	\$ 41,67				\$ 500,00	\$ 500,00
TOTAL	\$ 496,00	\$ 5.951,97	\$ 5.951,97	\$ 5.951,97	\$ 5.910,30	\$ 5.910,30

Elaborado por: La autora de la investigación

Cabe resaltar que el valor de la depreciación de la maquinaria se encuentra conformando los costos indirectos de fabricación.

5.2.6. Resumen del Presupuesto de Egresos

CUADRO N° 82. Resumen de Egresos

(Expresado en dólares estadounidenses)

DESCRIPCIÓN	AÑO BASE (2012)	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Costos	\$ 166,911.41	\$ 180,311.82	\$ 194,848.95	\$ 213,924.99	\$ 224,613.79	\$ 235,837.03
Gastos Administrativos	\$ 4,035.70	\$ 4,237.49	\$ 4,449.36	\$ 4,671.83	\$ 4,905.42	\$ 5,150.69
Gastos de Ventas	\$ 120.00	\$ 126.00	\$ 132.30	\$ 138.92	\$ 145.86	\$ 153.15
Gastos Financieros	\$ 0.00	\$ 2,534.58	\$ 1,665.28	\$ 631.04	\$ 0.00	\$ 0.00
Depreciación	\$ 0.00	\$ 5,803.72	\$ 5,803.72	\$ 5,803.72	\$ 5,762.05	\$ 5,762.05
TOTALES	\$ 171,067.11	\$ 193,013.61	\$ 206,899.61	\$ 225,170.49	\$ 235,427.12	\$ 246,902.92

Fuente: Cuadro N° 72, 77, 78, 79 y 81 Capítulo V

Elaborado por: La autora de la investigación

5.3. Estados Financieros

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de la entidad. La finalidad de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo que la empresa puede generar y mediante ello poder tomar las mejores decisiones en beneficio de la empresa y sus accionistas.

5.3.1. Estado de Situación Financiera

A continuación se presenta el Estado de Situación Financiera inicial del Centro de Acopio, en el cual se puede apreciar los activos, pasivos y patrimonio.

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
CENTRO DE ACOPIO "MANOS UNIDAS"
AL 01 DE ENERO DEL 2013**

(Expresado en dólares estadounidenses)

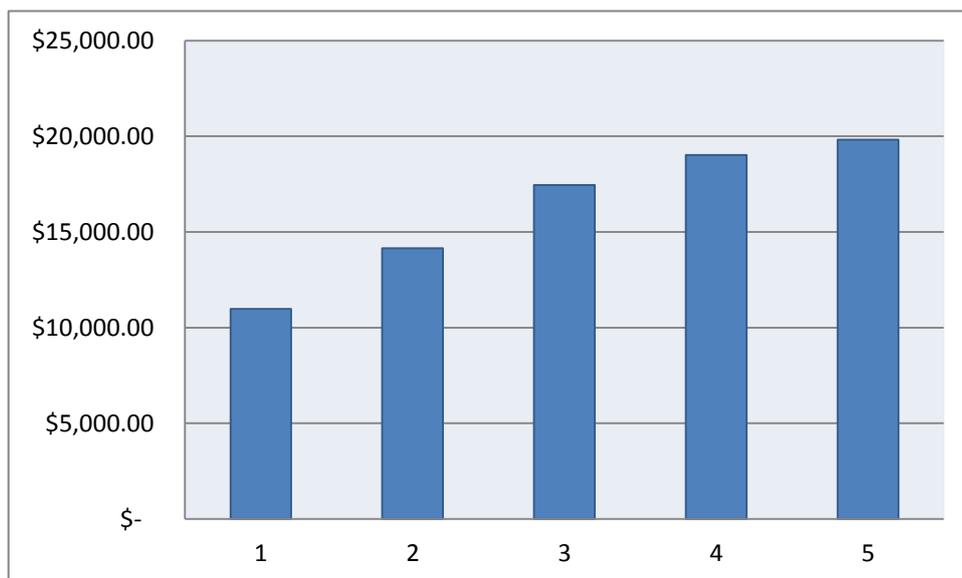
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	\$5,139.35	PASIVO CORRIENTE	\$ 16,517.35
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	<u>\$5,139.35</u>	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	<u>\$ 16,517.35</u>
		PRÉSTAMO A CORTO PLAZO	\$ 4,581.53
		PRÉSTAMO A LARGO PLAZO	<u>\$ 11,935.82</u>
 ACTIVO NO CORRIENTE	 <u>\$51,378.00</u>	PATRIMONIO NETO	
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 51,378.00	CAPITAL	<u>\$ 40,000.00</u>
TERRENOS	\$ 1,700.00		
EDIFICIOS	\$ 25,500.00		
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2,270.50		
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 1,482.50		
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 1,625.00		
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE	<u>\$ 18,800.00</u>		
 TOTAL ACTIVOS	 <u><u>\$ 56,517.35</u></u>	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	 <u><u>\$ 56,517.35</u></u>

Fuente: Capítulo IV Cuadros: 52, 58, 60, 61
Elaborado por: La autora de la investigación

5.3.2. Estado de Resultados

El Estado de Resultados se encuentra proyectado para 5 años en función de las proyecciones de ingresos, costos y gastos. El estado de resultados de la microempresa demuestra que para el primer año de operaciones se obtiene una utilidad neta proyectada de \$13.415 dólares y para el quinto año de \$ 23.006 dólares. Cada año de operación la utilidad neta aumenta progresivamente, tal y como se puede apreciar en el siguiente gráfico:

GRÁFICO N° 39.
Utilidad Neta Proyectada



Fuente: Cuadro N° 78. Capítulo V

Elaborado por: La autora de la investigación

CUADRO N° 83. Estado de Resultados
CENTRO DE ACOPIO “MANOS UNIDAS”
ESTADO DE RESULTADOS
(Expresado en dólares estadounidenses)

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
INGRESOS					
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	\$ 214,347.00	\$ 232,038.77	\$ 255,421.85	\$ 268,192.95	\$ 281,602.59
VENTA DE PRODUCTOS	\$ 214,347.00	\$ 232,038.77	\$ 255,421.85	\$ 268,192.95	\$ 281,602.59
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	\$ (180,311.82)	\$ (194,848.95)	\$ (213,924.99)	\$ (224,613.79)	\$ (235,837.03)
(+)MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS					
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	\$ 169,148.70	\$ 183,107.61	\$ 201,557.56	\$ 211,635.44	\$ 222,217.21
(+) MANO DE OBRA DIRECTA					
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	\$ 6,867.00	\$ 7,210.35	\$ 7,570.87	\$ 7,949.41	\$ 8,346.88
(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION					
SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	\$ 3,250.80	\$ 3,413.34	\$ 3,584.01	\$ 3,763.21	\$ 3,951.37
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 897.07	\$ 969.40	\$ 1,064.30	\$ 1,117.48	\$ 1,173.32
DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 148.25	\$ 148.25	\$ 148.25	\$ 148.25	\$ 148.25
GANANCIA BRUTA	\$ 34,035.18	\$ 37,189.82	\$ 41,496.86	\$ 43,579.16	\$ 45,765.56
GASTOS	\$ (13,801.79)	\$ (12,050.66)	\$ (11,245.50)	\$ (10,813.33)	\$ (11,065.89)
GASTOS DE VENTA	\$ (126.00)	\$ (132.30)	\$ (138.92)	\$ (145.86)	\$ (153.15)
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$ 126.00	\$ 132.30	\$ 138.92	\$ 145.86	\$ 153.15
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ (11,141.20)	\$ (10,253.08)	\$ (10,475.54)	\$ (10,667.47)	\$ (10,912.74)
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	\$ 3,244.50	\$ 3,406.73	\$ 3,577.06	\$ 3,755.91	\$ 3,943.71
COMBUSTIBLES	\$ 315.00	\$ 330.75	\$ 347.29	\$ 364.65	\$ 382.88
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	\$ 519.75	\$ 545.74	\$ 573.02	\$ 601.68	\$ 631.76
DEPRECIACIONES:	\$ 5,803.72	\$ 5,803.72	\$ 5,803.72	\$ 5,762.05	\$ 5,762.05
SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	\$ 158.24	\$ 166.15	\$ 174.45	\$ 183.18	\$ 192.34
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 1,100.00	-	-	-	-
GASTOS FINANCIEROS	\$ (2,534.58)	\$ (1,665.28)	\$ (631.04)	-	-
INTERESES	\$ 2,534.58	\$ 1,665.28	\$ 631.04	-	-
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE PARTICIPACIÓN TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	\$ 20,233.39	\$ 25,139.16	\$ 30,251.37	\$ 32,765.83	\$ 34,699.67
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 3,035.01	\$ 3,770.87	\$ 4,537.70	\$ 4,914.87	\$ 5,204.95
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	\$ 17,198.38	\$ 21,368.28	\$ 25,713.66	\$ 27,850.95	\$ 29,494.72
IMPUESTO A LA RENTA	\$ 3,783.64	\$ 4,701.02	\$ 5,657.01	\$ 6,127.21	\$ 6,488.84
UTILIDAD NETA PROYECTADA	\$ 13,414.74	\$ 16,667.26	\$ 20,056.66	\$ 21,723.74	\$ 23,005.88

Fuente: Capítulo V Cuadros N° 66, 72, 77, 78, 79,82

Elaborado por: La autora de la investigación

5.4. Flujo de Caja Proyectado

**CUADRO N° 84.
Flujo de Caja Proyectado**

(Expresado en dólares estadounidenses)

DESCRIPCIÓN	2012	2013	2014	2015	2016	2017
INGRESOS						
Inversión Inicial	-56,517.35					
(=) Utilidad Neta		\$13,414.74	\$ 16,667.26	\$20,056.66	\$ 21,723.74	\$ 23,005.88
Depreciación		\$ 5,951.97	\$ 5,951.97	\$ 5,951.97	\$ 5,910.30	\$5,910.30
Valor de rescate		-	-	-	-	-
(=) Total de Ingresos		\$19,366.70	\$22,619.23	\$26,008.62	\$27,634.04	\$28,916.18
EGRESOS						
Obligaciones Financieras		\$4,581.53	\$ 5,450.80	\$6,485.04	-	-
(=) Total de Egresos		\$ 4,581.53	\$5,450.80	\$6,485.04	-	-
FLUJO DE CAJA NETO PROYECTADO	-56,517.35	\$14,785.17	\$ 17,168.43	\$19,523.58	\$ 27,634.04	\$28,916.18

Fuente: Capítulo V Cuadros N° 79,83.
Elaborado por: La autora de la investigación

El flujo de caja mide los ingresos y egresos en efectivo estimados del proyecto en los próximos 5 años, permitiendo determinar si durante el ejercicio fiscal se obtendrán los recursos necesarios para cancelar las diferentes obligaciones de la microempresa. De acuerdo al cuadro N° 84 los flujos de caja van incrementándose cada año, por lo que el Centro de Acopio tiene una alta posibilidad de generar flujos de dinero que contribuyen a cubrir los costos y gastos de la microempresa.

5.5. Evaluación Financiera

La evaluación económica nos permitirá determinar si el proyecto planteado es o no factible ejecutarlo, para tal efecto se hace uso de las herramientas de evaluación económica.

5.5.1. Costo de Oportunidad

El costo de oportunidad refleja la tasa de interés o retorno esperado que uno deja de ganar al invertir en un activo. En general, es aquello a lo que debe renunciarse para obtener algo más. Es decir, es el valor de la menor alternativa sacrificada.

Para realizar el cálculo del costo de oportunidad se tomará en consideración la tasa pasiva para la inversión propia, la misma que es 4,53% y la tasa activa para la inversión financiada es 8,17%. Dicha información se obtuvo del Banco Central del Ecuador.

CUADRO N° 85.

Costo de Oportunidad

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE	TASA PONDERADA	VALOR PONDERADO
Inversión Propia	\$40,000.00	70.77%	4.53%	320.61
Inversión Financiada	\$16,517.35	29.23%	8.17%	238.77
INVERSION TOTAL	\$56,517.35	100.00%	12.70%	559.38

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: La autora de la investigación

$$559.38 / 100 = 5,59\% \text{ COSTO DE OPORTUNIDAD}$$

El costo de oportunidad o costo de capital nos indica que el proyecto deberá rendir un 5,59% en el caso de ser financiado con una tasa de interés del 8,17%.

5.5.2. Tasa de Redescuento

La tasa de redescuento o también llamada Tasa de Rendimiento Medio (TRM) tiene dos componentes:

- El costo de capital tanto para el aporte propio como para el financiamiento.
- El porcentaje de inflación

La fórmula es la siguiente:

$$\text{TRM} = (1 + C_k) (1 + i_f) - 1$$

C_k = Costo de capital (0,0559)

I_f = Inflación (0,05)

Aplicación de la fórmula:

$$\text{TRM} = (1 + 0,0559)(1 + 0,05) - 1$$

$$\text{TRM} = 10,87\%$$

Esta tasa nos indica lo mínimo que debe rendir el proyecto en condiciones reales.

5.5.3. Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto (VAN) representa la suma actualizada de los flujos de caja que se espera genere el proyecto a lo largo de los periodos de operación.

Para la determinación del VAN se utilizó la siguiente fórmula:

$$VAN = -II + \frac{FNE1}{(1+i)} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

En donde:

II = Inversión Inicial

FNE = Flujos Netos de Efectivo

i = Tasa de descuento o TRM

n = Tiempo u horizonte de vida de útil del proyecto

$$VAN = -56.517,35 + \frac{14.785,17}{(1+0,1087)} + \frac{17.168,43}{(1+0,1087)^2} + \frac{19.523,58}{(1+0,1087)^3} + \frac{27.634,04}{(1+0,1087)^4} + \frac{28.916,18}{(1+0,1087)^5}$$

VAN = \$20.661,09

**CUADRO N° 86.
Valor Actual Neto**

(Expresado en dólares estadounidenses)

AÑO	FLUJOS NETOS	FACTOR 10,87%	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	-56,517.35		-56,517.35
1	\$ 14,785.17	0.902	\$ 13,335.60
2	\$ 17,168.43	0.814	\$ 13,966.98
3	\$ 19,523.58	0.734	\$ 14,325.75
4	\$ 27,634.04	0.662	\$ 18,288.93
5	\$ 28,916.18	0.597	\$ 17,261.19
TOTAL			\$ 77.178,44

Elaborado por: La autora de la investigación

$$\text{VAN} = \sum \text{FNA} - \text{Inversión}$$

$$\text{VAN} = 77.178,44 - 56,517.35$$

$$\text{VAN} = 20.661,09$$

El valor actual neto del proyecto es de \$20.661,09 dólares, valor positivo y mayor que cero, por lo tanto respalda la rentabilidad del proyecto. Esto implica que al invertir \$56,517.35 en 5 años se estará obteniendo \$20.661,09 más que la inversión realizada.

5.5.4. Tasa Interna de Retorno

Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en consideración los flujos de caja proyectados al valor presente, cabe resaltar que en este momento el VAN es igual a cero.

Su fórmula es la siguiente:

$$\text{TIR} = ti + (ts - ti) \frac{\text{VAN}_{ti}}{\text{VAN}_{ti} + \text{VAN}_{ts}}$$

En donde:

ti = Tasa inferior

ts = Tasa superior

VAN_{ti} = Valor Actual Neto Inferior

VAN_{ts} = Valor Actual Neto Superior

CUADRO N° 87.
Tasa Interna de Retorno

(Expresado en dólares estadounidenses)

AÑO	ENTRADAS EN EFECTIVO	FACTOR 10,91%	ENTRADAS ACTUALIZADAS	FACTOR 23%	ENTRADAS ACTUALIZADAS
0	-56,517.35		-56,517.35		-57.378,64
1	\$ 14,785.17	0.902	\$ 13,335.60	0.813	\$ 12,020.47
2	\$ 17,168.43	0.814	\$ 13,966.98	0.661	\$ 11,348.03
3	\$ 19,523.58	0.734	\$ 14,325.75	0.537	\$ 10,491.66
4	\$ 27,634.04	0.662	\$ 18,288.93	0.437	\$ 12,073.24
5	\$ 28,916.18	0.597	\$ 17,261.19	0.355	\$ 10,271.06
VAN			20.661,09		-312,89

Elaborado por: La autora de la investigación

Aplicación de la fórmula:

$$TIR = 10,91 + (23 - 10,87) \frac{20.661,09}{20.661,09 - (-312,89)}$$

TIR = 22,77%

La tasa interna de retorno es 22,77% valor que supera a la tasa de descuento, por lo tanto es atractivo el proyecto ya que posee condiciones conservadoras de rentabilidad.

5.5.4.1. Sensibilización de la Tasa Interna de Retorno

5.5.4.1.1. Escenario uno

Cuando se reduce las ventas en un 2%, se obtiene los siguientes resultados.

CUADRO N° 88.

Sensibilidad Escenario uno

(Expresado en dólares estadounidenses)

AÑO	FLUJOS NETOS	FACTOR 10,87%	ENTRADAS ACTUALIZADAS	FACTOR 16%	ENTRADAS ACTUALIZADAS
0	-56,517.35		-56,517.35		-56,517.35
1	\$ 11,942.93	0.902	\$10,772.02	0.862	\$10,295.63
2	\$14,091.59	0.814	\$11,463.89	0.743	\$10,472.35
3	\$16,136.69	0.734	\$11,840.56	0.641	\$10,338.09
4	\$24,077.80	0.662	\$15,935.32	0.552	\$ 13,297.96
5	\$25,182.13	0.597	\$15,032.19	0.476	\$11,989.54
VAN			8,526.62		-123.78

Elaborado por: La autora de la investigación

Aplicación de la fórmula:

$$TIR = 10,87 + (16 - 10,87) \frac{8.526,62}{8.526,62 - (-123,78)}$$

TIR = 15,92%

Reduciendo las ventas en un 2% el proyecto sigue siendo atractivo, ya que el TIR en estas condiciones es mayor a la tasa de rendimiento medio.

5.5.4.1.2. Escenario dos

Cuando se reduce las ventas en un 4%, se obtiene los siguientes resultados.

CUADRO N° 89.

Sensibilidad Escenario dos

(Expresado en dólares estadounidenses)

AÑO	FLUJOS NETOS	FACTOR 10,87%	ENTRADAS ACTUALIZADAS	FACTOR 9%	ENTRADAS ACTUALIZADAS
0	-56,517.35		-56,517.35		-56,517.35
1	\$ 9,100.69	0.902	\$ 8,208.44	0.917	\$ 8,349.26
2	\$ 11,014.76	0.814	\$ 8,960.80	0.842	\$ 9,270.90
3	\$12,749.80	0.734	\$ 9,355.37	0.772	\$ 9,845.18
4	\$ 20,521.57	0.662	\$ 13,581.71	0.708	\$14,537.99
5	\$ 21,448.08	0.597	\$ 12,803.19	0.650	\$13,939.78
VAN			-3,607.84		-574.23

Elaborado por: La autora de la investigación

Aplicación de la fórmula:

$$TIR = 10,87 + (9 - 10,87) \frac{-3.607,84}{-3.607,84 - (-574,23)}$$

TIR = 8,66%

En este caso se observa que el proyecto es muy sensible ya que al disminuir las ventas al 4% el TIR es menor al TRM, en estas condiciones es muy riesgoso aceptar el proyecto.

5.5.5. Periodo de Recuperación de la Inversión

Este índice genera como resultado el tiempo necesario para que el proyecto recupere el capital invertido, es decir, mide la rentabilidad en términos de tiempo. Se analiza utilizando los flujos de caja netos proyectados y actualizados.

Se refiere al tiempo necesario que se debe esperar para recuperar la inversión inicial neta mediante los flujos de caja netos

5.5.5.1. Valores Corrientes

CUADRO N° 90.

Recuperación de Inversión Valores Corrientes

(Expresado en dólares estadounidenses)

AÑO	CAPITAL	FLUJO DE CAJA	RECUPERACIÓN DE CAPITAL	TIEMPO
1	\$56,517.35	\$ 14,785.17		
2		\$ 17,168.43	\$ 31,953.60	1 año
3		\$ 19,523.58	\$ 51,477.19	2 años
4		\$ 27,634.04	\$ 79,111.23	7 meses
5		\$ 28,916.18	\$ 108,027.41	

Elaborado por: La autora de la investigación

Utilizando como referencia a los flujos de caja netos corrientes, se estima que el retorno de la inversión es en 2 años 7 meses.

5.5.5.2. Valores Constantes

**CUADRO N° 91.
Recuperación de Inversión Valores Constantes**

(Expresado en dólares estadounidenses)

AÑO	ENTRADAS EN EFECTIVO	FACTOR 10,87%	ENTRADAS ACTUALIZADAS	RECUPERACIÓN DE CAPITAL	TIEMPO
1	\$ 14,785.17	0.902	\$ 13,335.60		1 año
2	\$ 17,168.43	0.814	\$ 13,966.98	\$ 27,302.57	2 años
3	\$ 19,523.58	0.734	\$ 14,325.75	\$ 41,628.32	3 años
4	\$ 27,634.04	0.662	\$ 18,288.93	\$ 59,917.25	8 meses
5	\$ 28,916.18	0.597	\$ 17,261.19	\$ 77,178.44	

Elaborado por: La autora de la investigación

El periodo de recuperación de la inversión con valores constantes, indica que la inversión del proyecto se recupera en 3 años 8 meses.

5.5.6. Beneficio – Costo

Sirve para determinar cómo retornan los ingresos en función de los egresos, esta relación refleja el valor que tiene el proyecto en relación a los beneficios y costos determinándose por cada dólar invertido cuánto se recupera.

$$\text{BENEFICIO-COSTO} = \frac{\Sigma \text{FNE ACTUALIZADOS}}{\text{INVERSIÓN}}$$

$$\text{BENEFICIO-COSTO} = \frac{77.178,44}{56,517.35}$$

$$\text{BENEFICIO-COSTO} = 1,36$$

El Beneficio-Costo es mayor que uno. Entonces el proyecto si es aceptable. Por cada dólar invertido se recupera 1,36 USD, o a su vez por cada dólar se obtiene un superávit de 0,36 centavos de dólar.

5.5.7. Relación Ingresos – Egresos

CUADRO N° 92.
Relación Ingresos - Egresos
(Expresado en dólares estadounidenses)

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	FACTOR 10,87%	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	\$ 214,347.00	\$ 194,113.61	0.902	\$193,331.83	\$ 175,082.18
2	\$ 232,038.77	\$ 206,899.61	0.814	\$ 188,769.77	\$ 168,318.39
3	\$ 255,421.85	\$ 225,170.49	0.734	\$ 187,419.99	\$ 165,222.55
4	\$ 268,192.95	\$ 235,427.12	0.662	\$ 177,497.06	\$ 155,811.78
5	\$ 281,602.59	\$246,902.92	0.597	\$ 168,099.50	\$ 147,385.92
TOTAL				\$ 915,118.15	\$ 811,820.82

Elaborado por: La autora de la investigación

Aplicación de la fórmula:

$$\text{Ingresos - Egresos} = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

$$\text{Ingresos - Egresos} = \frac{915,118.15}{811,820.82}$$

Ingresos - Egresos = 1,13

La relación Ingresos y Egresos es de 1,13; por lo tanto por cada dólar invertido en gastos hay un ingreso de \$1,13 o a su vez por cada dólar se obtiene un superávit de 0,13 centavos de dólar respecto al gasto.

5.5.8. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se refiere a la cantidad o al monto de ventas que conlleva a que los ingresos totales sean iguales a los costos totales, en este caso ni se pierda ni se gana.

Además el punto de equilibrio únicamente es válido para el primer año, porque entre más dura el proyecto el pronóstico es menos seguro. Para calcular el punto de equilibrio en dólares se utiliza la siguiente fórmula:

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

CUADRO N° 93.
Costos Fijos y Variables
(Expresado en dólares estadounidenses)

DETALLE	2013
Ventas	\$ 214,347.00
<u>Costos Fijos</u>	
Mano de Obra Directa	\$ 6,867.00
Gastos Administrativos	\$ 5,337.49
Gastos de Ventas	\$ 126.00
Gastos Financieros	\$ 2,534.58
Préstamo a corto plazo	\$ 4,581.53
Depreciación	\$ 5,803.72
Total Costo Fijo	\$ 25,250.32
<u>Costos Variables</u>	
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 4,296.12
Materia Prima Directa	\$ 169,148.70
Total Costo Variable	\$ 173,444.82

Elaborado por: La autora de la investigación

Aplicación de la fórmula:

$$PE = \frac{25,250.32}{1 - \frac{173,444.82}{214,347,00}}$$

PE = \$132.323,76

Cuando se obtenga ingresos anuales \$ 132.323,76 en el año, se puede decir que no se ha ganado ni se ha perdido, sino que el proyecto alcanzó el punto de equilibrio, lo cual implica que el Centro de Acopio podrá cubrir los costos fijos y variables generados durante el proceso de almacenamiento y comercialización.

5.5.9. Resumen de Evaluación Financiera

CUADRO N° 94.

Resumen Evaluación Financiera

EVALUACIÓN FINANCIERA	CRITERIO DE EVALUACIÓN	VALOR	RESULTADO
TRM =		10,87%	
VAN =	VAN > 0	\$ 20.661,09	Aceptable
TIR =	TIR > TRM	22,77%	Aceptable
Sensibilidad -2% en ventas	TIR > TRM	15,92%	Aceptable
Sensibilidad -4% en ventas	TIR < TRM	8,66%	No es Aceptable
PRI con valores corrientes		2 años 7 meses	Años muy bueno
PRI con valores constantes		3 años 8 meses	Años muy bueno
B/C =	B/C > 1	1,36	Aceptable
Relación Ingresos - Egresos	I - E > 1	1,13	Aceptable

Fuente: Cuadros N° 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88. Capítulo V.

Elaborado por: La autora de la investigación

CAPÍTULO VI

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Uno de los factores más relevantes en una organización es el recurso humano que forma parte de ella, la coordinación de cada uno de los departamentos, la convicción de las personas que participan de una u otra manera en la consecución de objetivos y metas.

Cabe resaltar que toda la organización debe tener claros los objetivos a corto, mediano y largo plazo, además de poseer una estructura organizacional que más se adapte a las necesidades y requerimientos institucionales.

6.1. Nombre del Centro de Acopio

Para la selección del nombre se ha considerado que tanto el cliente interno y externo puedan identificar la razón e imagen del negocio, así como su estructura orgánica, para ello se tomó en cuenta la claridad, sencillez, atractivo y reflejo del nombre para su impacto en el medio comercial.



CENTRO DE ACOPIO "MANOS UNIDAS"

6.2. Propuesta Administrativa

6.2.1. Misión

“Somos una microempresa eficiente y competitiva dedicada a la comercialización de anís y fréjol, ofreciendo productos agrícolas de calidad, debidamente cultivados, almacenados y empacados con la finalidad de satisfacer a los clientes, fortalecer la productividad agrícola y la situación socio-económica de los agricultores de la Comunidad El Tambo”.

6.2.2. Visión

Para el año 2017 el Centro de Acopio “Manos Unidas”, seremos una empresa líder comercializadora de productos agrícolas de la provincia del Carchi, ampliando sus mercados a otras provincias y al mismo tiempo ofreciendo productos de calidad, a través de la innovación, y mejoramiento continuo de procesos agrícolas, lo cual conlleva a satisfacer y fidelizar a los clientes.

6.2.3. Objetivos Estratégicos

Los objetivos estratégicos del Centro de Acopio son los siguientes:

- Diseñar procesos y actividades apropiadas de almacenamiento para los productos agrícolas.
- Fomentar la cooperación y unión de los agricultores para el bienestar de la comunidad y de la microempresa.
- Alcanzar niveles de excelencia en la calidad y prontitud con que se atiende al cliente.

- ✘ Fortalecer la comercialización de los productos agrícolas en un solo lugar, para que comerciantes y productores no tengan otro tipo de intermediarios.

6.2.4. Políticas institucionales

- ✘ Brindar atención personalizada a los clientes que nos permita tener un contacto directo.
- ✘ Establecer estrategias de crecimiento que permite seguir creciendo en el medio.
- ✘ Crear un clima organizacional agradable y de trabajo en equipo para cumplir con las expectativas.
- ✘ Programar capacitaciones tanto para los agricultores como para el personal administrativo.

6.2.5. Valores

- Responsabilidad.-** este principio es uno de los más importantes para el Centro de Acopio, ya que mediante el cumplimiento efectivo de los pedidos de ventas se ganará la imagen institucional.
- Honestidad:** realizar cada una de las actividades dentro de la microempresa con transparencia y rectitud, siendo justo en cada decisión que se presente.

- c) **Ética profesional:** debe estar reflejada en cada uno de los trabajos a realizarse ya que de eso depende la confiabilidad tanto de los clientes internos como externos.
- d) **Cooperación:** es importante la ayuda y compañerismo dentro de la microempresa que permitirá la obtención de buenos resultados y la solución de problemas de manera más ágil al trabajar en equipo.

6.3. Estructura Organizativa

La estructura del Centro de Acopio “Manos Unidas” es simple; el personal que laborará dentro de la microempresa es el siguiente: gerente general, secretaria – contadora, técnico agrónomo, obreros. Cabe resaltar que la junta de socios será integrada por 15 agricultores de la Comunidad.

Para el presente proyecto se trabajará con una estructura horizontal que se acopla adecuadamente a las condiciones y necesidades de la microempresa.

GRÁFICO N° 40. Organigrama



Elaborado por: La autora de la investigación

6.4. Estructura Funcional

6.4.1. Niveles Administrativo

Para el desarrollo de las actividades del nuevo Centro de Acopio “Manos Unidos” se necesitará de personal que conozca y cumpla con los perfiles para desarrollar las diferentes actividades micro-empresariales.

Los niveles administrativos de la microempresa dedicada a brindar servicios empresariales son:

- Nivel Directivo
- Nivel Ejecutivo
- Nivel Auxiliar o de apoyo
- Nivel Operativo

6.4.1.1. Nivel Directivo

El nivel Directivo está compuesto por la Junta General de Socios conformada por los agricultores que están de acuerdo en ser parte del Centro de Acopio, quienes serán la máxima autoridad tal y como se refleja en la estructura orgánica. Además son responsables de la planificación, normativa y toma de decisiones de la microempresa.

6.4.1.2. Nivel Ejecutivo

Este nivel está integrado por el Administrador de la microempresa, quien es responsable de dirigir, orientar, conducir y supervisar la ejecución de las políticas y las actividades de la microempresa, con la finalidad de alcanzar los objetivos planeados. Cabe resaltar que la gerencia será considerada como el punto de enlace entre el nivel directivo, auxiliar y operativo.

6.4.1.3. Nivel Auxiliar o de Apoyo

En este nivel está el departamento administrativo – financiero, es decir, la secretaria – contadora quien será la encargada de la revisión y supervisión de las actividades administrativas, contables, tributarias. Por lo tanto es muy importante que la persona que se ubicará en este nivel debe poseer excelentes conocimientos técnicos y administrativos para la ejecución de informes y estados financieros.

6.4.1.4. Nivel Operativo

Está conformado por el departamento técnico, el cual es el responsable de verificar que los productos sean de calidad y se adapten a las exigencias del mercado.

6.5. Conformación del Personal

Para la nueva unidad productiva se tiene previsto el siguiente personal:

- 15 Socios (agricultores)
- Gerente General
- Secretaria – Contadora
- Técnico Agrónomo
- 2 Obreros de apoyo

6.6. Matriz de Competencias

Constituye una norma de cumplimiento obligatorio en el cual se indican los requisitos mínimos de control interno en cada puesto a implantar en la microempresa.

CUADRO N° 95. Matriz de Competencias

PUESTO	COMPETENCIAS	PERFIL / ROL	FUNCIONES	REQUISITOS
Gerente	<p>1. Funcionales – Laborales</p> <ul style="list-style-type: none"> ☒ Habilidades para negociar. ☒ Capacidad para liderar ☒ Capacidad toma de decisiones ☒ Trabajar en equipo ☒ Dirección de personas ☒ Creatividad e iniciativa <p>2. Estructurales</p> <ul style="list-style-type: none"> ☒ Ética profesional ☒ Trabajo leal y oportuno 	<ul style="list-style-type: none"> ☒ Persona con liderazgo. ☒ Estabilidad emocional ☒ Trabajo bajo presión. ☒ Buen manejo de relaciones humanas. ☒ Aspiración de superación personal y comunitaria. ☒ Persona con valores éticos y morales. ☒ Habilidad para interrelacionarse 	<ul style="list-style-type: none"> ☒ Representar legalmente a la empresa ante terceros. ☒ Planificar, organizar y controlar procesos administrativos y comerciales ☒ Formular los presupuestos y programas que debe cumplir la microempresa y darlos a conocer a la junta de socios. ☒ Determinar las políticas, objetivos, metas de la empresa y hacerlas cumplir a todo nivel. ☒ Elaborar planes estratégicos en función de los requerimientos de la microempresa. ☒ Planificar todas las actividades operativas y del personal de la microempresa. 	<p>Instrucción Formal: Estudios en Administración de empresas, Economía o afines.</p> <p>Edad: De preferencia de 25 a 45 años.</p> <p>Experiencia: Mínimo 2 años en cargos similares.</p>

<p>Secretaria - Contadora</p>	<p>1. Funcionales – Laborales</p> <ul style="list-style-type: none"> ☒ Tolerancia al estrés. ☒ Trabajo en equipo ☒ Destreza matemática ☒ Monitoreo y control <p>2. Estructurales</p> <ul style="list-style-type: none"> ☒ Ética profesional ☒ Confidencialidad ☒ Organización 	<ul style="list-style-type: none"> ☒ Manejo de sistemas contables. ☒ Habilidad para realizar documentos comerciales. ☒ Conocimientos sólidos de NIIF's. ☒ Trabajo bajo presión. ☒ Conocimiento leyes tributarias. ☒ Buenas relaciones humanas. 	<ul style="list-style-type: none"> ☒ Cumplir con todas las disposiciones que emite el SRI. ☒ Contabilizar y analizar los ingresos, egresos y gastos de operación e informar periódicamente al nivel directivo, legislativo y los respectivos organismos de control. ☒ Elaborar comunicaciones, además de organizar y asistir a reuniones para registrar en actas. ☒ Elaborar y presentar informes económicos financieros al administrador. ☒ Elaborar estados financieros según lo establecido en las normas internacional de información financiera. ☒ Dar fiel cumplimiento a la normativa legal, contable y tributaria. 	<p>Instrucción Formal: Estudios Contabilidad Superior y Auditoría</p> <p>Edad: Entre 25 a 40 años.</p> <p>Experiencia: Mínimo 2 años en cargos similares.</p>
-----------------------------------	--	--	--	--

<p>Técnico - Agrónomo</p>	<p>1. Funcionales – Laborales</p> <ul style="list-style-type: none"> ☒ Conocimiento sobre cultivo, desarrollo y cosecha. ☒ Capacidad toma de decisiones ☒ Trabajar en equipo ☒ Dirección de personal ☒ Creatividad e iniciativa <p>2. Estructurales</p> <ul style="list-style-type: none"> ☒ Ética profesional ☒ Trabajo leal y oportuno ☒ Efectividad en los procesos. 	<ul style="list-style-type: none"> ☒ Trabajo de campo. ☒ Trabajo eficiente para la toma de decisiones. ☒ Experiencia en uso y aplicación de productos químicos. ☒ Habilidad para interrelacionarse. 	<ul style="list-style-type: none"> ☒ Elaborar un cronograma óptimo para la recolección, secado y empaque de la producción. ☒ Investigar e implementar nuevos métodos óptimos de producción ☒ Verificar y seleccionar el producto de acuerdo a la calidad del mismo. ☒ Dar a conocer nuevos métodos y técnicas sobre el cultivo de anís y fréjol a los habitantes del área de incidencia del proyecto. ☒ Presentar reportes a gerencia de análisis y sugerencias para mejorar y corregir el sistema productivo. ☒ Planificar y ejecutar cronogramas de actividades de producción. ☒ Capacitar a los agricultores. ☒ Solucionar problemas de producción. 	<p>Instrucción Formal: Estudios en agronomía, agropecuaria.</p> <p>Edad: Entre 25 a 35 años.</p> <p>Experiencia: Mínimo 2 años en cargos similares.</p>
---------------------------	---	---	--	--

<p>Obreros de apoyo</p>	<p>1. Funcionales – Laborales</p> <ul style="list-style-type: none"> ☒ Conocimiento sobre cultivo, desarrollo y cosecha. ☒ Trabajar en equipo ☒ Creatividad e iniciativa <p>2. Estructurales</p> <ul style="list-style-type: none"> ☒ Trabajo leal y oportuno ☒ Efectividad en los procesos. 	<ul style="list-style-type: none"> ☒ Tener experiencia en labores agrícolas. ☒ Tener licencia de conducir. ☒ Habilidad para interrelacionarse. 	<ul style="list-style-type: none"> ☒ Ayudar en las actividades administrativas del centro de acopio. ☒ Comunicar al técnico agrónomo y al gerente si existe escasez de productos. ☒ Conducir el vehículo de la microempresa para la entrega de los productos a los clientes. ☒ Receptar la producción de anís y fréjol luego del proceso de cosecha. ☒ Pesar, limpiar y almacenar los productos agrícolas. 	<p>Instrucción Formal: Bachillerato</p> <p>Edad: Mayor de 20 años.</p>
-------------------------	---	---	---	--

Elaborado por: La autora de la investigación

6.7. Políticas Contables

El Centro de Acopio “Manos Unidas” con respecto a la elaboración y presentación de los Estados Financieros seguirá las siguientes políticas contables:

- ▣ **Presentación de Estados Financieros:** Se realizarán una vez que finalice el ejercicio fiscal, reuniendo los resultados de los periodos de operación del Centro de Acopio. Cabe resaltar que la información debe cumplir con lo establecido por las normas internacionales de información financiera.

- ▣ **Registro de Ingresos:** La principal fuente de ingresos es la venta de la producción agrícola, por lo que se debe llevar un registro semanal de las operaciones de venta que se realicen en cada periodo de comercialización. De la misma forma se efectuarán todos los procesos cumpliendo la normativa tributaria.

- ▣ **Registro de Gastos:** Todos los gastos que se tengan programados se efectuarán de acuerdo a lo presupuestado, justificándose cada una de las erogaciones de dinero, ya que debe existir el sustento físico por cada operación realizada. Los sueldos del personal administrativo y operativo se cancelarán una vez culminado el periodo de comercialización, con respecto al pago de la materia prima se efectuará conforme se vaya realizando la venta de los productos.

- ▣ **Existencias:** Los productos agrícolas que se receipten en el Centro de Acopio, una vez pesados, empaquetados y almacenados, deben ser registrados e inventariados para poder tener información actualizada sobre el saldo disponible para la venta.

- ▣ **Propiedad, Planta y Equipo:** Los elementos de propiedad, planta y equipo adquiridos se valoran inicialmente por su coste de adquisición. Se aplicarán los porcentajes de depreciación establecidos en la

normativa legal tributaria vigente, cabe resaltar que los equipos de computación serán renovados por lo menos cada 3 años, es decir, se efectuarán las respectivas adquisiciones una vez que cumplan su vida útil.

- ▣ **Participación de trabajadores:** De acuerdo a la normativa legal se realizará la distribución de utilidades entre el personal del Centro de Acopio, ya que el 15% de las utilidades es destinado hacia el talento humano de la organización.
- ▣ **Clasificación de Activos y Pasivos:** En el Estado de Situación Financiera los activos y los pasivos se clasifican de acuerdo al periodo de vencimiento, serán corrientes cuando tengan un vencimiento menor a doce meses y no corrientes cuando superen el anterior parámetro mencionado.
- ▣ **Presentación de informes:** Es necesario presentar a la junta de accionistas los informes detallados, concisos y concretos de los resultados obtenidos en cada periodo de operación, lo cual permita evaluar y tomar decisiones de carácter correctivo y preventivo.

6.8. Constitución Legal

6.8.1. Constitución como Compañía de Responsabilidad Limitada

El Centro de Acopio será constituido como una Compañía Limitada, ya que de acuerdo a la normativa legal vigente “Ley de Compañías” en el Art. 92 reformado, de la Ley de Compañías establece que: «La Compañía de Responsabilidad Limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras -Compañía Limitada o su correspondiente abreviatura. Si se

utilizare una denominación adjetiva, será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como «comercial. Industrial», «agrícola', «constructora», etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañados de una expresión peculiar. El mínimo de socios es tres y el máximo quince.

El capital suscrito de la compañía no podrá ser menor de cuatrocientos dólares, y deberá estar pagado al momento de otorgarse la escritura de constitución, por lo menos el cincuenta por ciento y el saldo en el plazo de un año.

Además en los artículos 93 y 94 de la presente Ley estipula que: “la compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro”.

Para constitución legal de la microempresa es necesario que un abogado redacte una minuta al igual que los estatutos los cuales deben ser redactados junto con los socios de la microempresa, el cual regirá la vida de la microempresa y evitará que exista inseguridad jurídica.

6.8.2. Minuta de Escritura de Constitución

MODELO DE MINUTA

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA.- COMPARECIENTES Y DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.-

Intervienen en la celebración de este contrato, los señores: Luis Antonio Quishpe Martínez, Carlos Alejandro Mera Trejo, Luis Alberto Mera Trejo,

Grimanesa Elizabeth Castillo Andrade, Segundo Benjamín Pantoja Enríquez, Olmedo Valenzuela Lechón, Armando Guillermo Montenegro Tupe, Segundo Iván Vásquez Albán, Jorge Gustavo Coral Aguirre, Álvaro Israel Cabrera Mena, Fanny Emérita Andino Díaz, Bolívar Julio Cadena Uzuay, Luis Germán Gutiérrez Palma, Edmundo García López y José Bolívar Reascos Barahona; los comparecientes manifiestan ser ecuatorianos, mayores de edad, casados, domiciliados en este cantón; y, declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada «CENTRO DE ACOPIO “MANOS UNIDAS” CÍA. LTDA.’ la misma que se registrará por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

SEGUNDA.- ESTATUTOS DE CENTRO DE ACOPIO “MANOS UNIDAS” CÍA. LTDA

CAPÍTULO PRIMERO

DENOMINACIÓN. NACIONALIDAD, DOMICILIO, FINALIDADES Y PLAZO DE DURACIÓN

ARTICULO UNO.- Constituyese en el Cantón Bolívar, con domicilio en el mismo lugar, Provincia de Carchi. República del Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la compañía de responsabilidad limitada CENTRO DE ACOPIO “MANOS UNIDAS” CÍA. LTDA.

ARTICULO DOS.- La compañía tiene por objeto y finalidad, la comercialización de anís común y fréjol. La compañía tiene facultades para abrir dentro o fuera del país, agencias o sucursales.

ARTICULO TRES.- La compañía podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad, previo a la autorización y conocimiento de la Junta de Socios.

ARTICULO CUATRO.- El plazo de duración del contrato social de la compañía es de 15 años, a contarse de la fecha de Inscripción en el Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía; puede prorrogarse por resolución de la junta general de socios, la que será convocada expresamente para deliberar sobre el particular. La compañía podrá disolverse antes, si así lo resolviere la Junta general de socios en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

CAPÍTULO SEGUNDO

DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL

ARTICULO CINCO.- El capital social de la compañía es de \$34.048,03 dólares dividido en 15 participaciones de \$2.269,87 dólares cada una, que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley y estos estatutos, certificado que será firmado por el presidente y gerente de la compañía. El capital está íntegramente suscrito y pagado en numerarlo en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

ARTICULO SEIS.- La compañía puede aumentar el capital social, por resolución de la Junta general de socios, con el consentimiento de las dos terceras partes del capital social, en la forma prevista en la Ley y, en tal caso los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios.

ARTÍCULO SIETE.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo efectuará: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas y/o proveniente de la revalorización pertinente y por los demás medios previstos en la ley.

ARTICULO OCHO.- La compañía entregará a cada socio el certificado de aportaciones que le corresponde; dicho certificado de aportación se extenderá en libretines acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor del certificado, nombres y apellidos del socio propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de constitución, notaría en la que se otorgó, fecha y número de inscripción en el Registro Mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del presidente y gerente de la compañía. Los certificados serán registrados e inscritos en el libro de socios y participaciones; y para constancia de su recepción se suscribirán los talonarios.

ARTICULO NUEVE.- Todas las participaciones son de igual calidad, los socios fundadores no se reservan beneficio especial alguno.

ARTÍCULO DIEZ.- Las participaciones de esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello: el consentimiento unánime del capital social, que la cesión se celebre por escritura pública y que se observe las pertinentes disposiciones de la ley. Los socios tienen derecho preferente para adquirir estas participaciones a prorrata de las suyas, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios. En caso de cesión de participaciones, se anulará el certificado original y se extenderá uno nuevo. La compañía formará forzosamente un fondo de reserva por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, segregando anualmente el cinco por ciento de las utilidades liquidas y realizadas.

ARTICULO ONCE.- En las Juntas generales para efectos de votación cada participación dará al socio el derecho a un voto.

CAPITULO TERCERO

DE LOS SOCIOS. DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES

ARTICULO DOCE.- Son obligaciones de los socios:

Las que señala la Ley de Compañías:

- Cumplir con las funciones, actividades y deberes que les asigne la Junta general de socios, el presidente y el gerente;
- Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuviere en la compañía cuando y en la forma que decida la Junta general de socios; y,

Las demás que señalen estos estatutos.

ARTICULO TRECE.- Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones:

- Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta general de socios, personalmente o mediante mandato a otro socio o extraño, con poder notarial o carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión y, el poder a un extraño será necesariamente notarial. Por cada participación el socio tendrá derecho a un voto.
- Elegir y ser elegido para los órganos de administración;

- ▣ Percibir las utilidades y beneficios a prorrata de las participaciones, lo mismo respecto del acervo social de producirse la liquidación de la compañía:

Los demás previstos en la ley y en estos estatutos.

ARTICULO CATORCE.- La responsabilidad de los socios de la compañía, por las obligaciones sociales, se limita únicamente al monto de sus aportaciones Individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

CAPITULO CUARTO

DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

ARTÍCULO QUINCE.- El gobierno y la administración de la compañía se ejerce por medio de los siguientes órganos: La Junta general de socios, el presidente y el gerente.

ARTICULO DIECISEIS.- DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.- La junta general de socios es el órgano supremo de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

ARTICULO DIECISIETE.- Las sesiones de junta general de socios son ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía para su validez. Podrá la compañía celebrar sesiones de Junta general de socios en la modalidad de junta universal, esto es, que la junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital, y los asistentes quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad acepten por unanimidad la celebración de la junta y los asuntos a tratarse, entendiéndose así, legalmente convocada y válidamente constituida.

ARTICULO DIECIOCHO.- Las Juntas generales se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico, y las extraordinarias en cualquier tiempo que fueren convocadas. En las sesiones de Junta general, tanto ordinarias como extraordinarias, se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria, en caso contrario las resoluciones serán nulas.

ARTICULO DIECINUEVE.- Las juntas ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el presidente de la compañía, por escrito y personalmente a cada uno de los socios, con ocho días de anticipación por lo menos al señalado para la sesión de Junta general. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, el orden del día y objeto de la sesión.

ARTICULO VEINTE.- El quórum para las sesiones de Junta general de socios, en la primera convocatoria será de más de la mitad del capital social y. en la segunda se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se Indicará en la convocatoria. La sesión no podrá instalarse, ni continuar válidamente sin el quórum establecido.

ARTICULO VEINTIUNO.- Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la sesión, con las excepciones que señalan estos estatutos y la Ley de Compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

ARTICULO VEINTIDÓS.- Las resoluciones de la Junta general de socios tomadas con arreglo a la ley y a estos estatutos y sus reglamentos, obligarán a todos los socios, hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto y estuvieren o no de acuerdo con dichas resoluciones.

ARTÍCULO VEINTITRÉS.- Las sesiones de junta general de socios, serán presididas por el presidente de la compañía y, a su falta, por la persona designada en cada caso, de entre los socios: actuará de secretario el gerente o el socio que en su falta la Junta elija en cada caso.

ARTICULO VEINTICUATRO.- Las actas de las sesiones de junta general de socios se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas y escritas en el anverso y reverso, las que llevarán la firma del presidente y secretario. De cada sesión de junta se formará un expediente que contendrá la copia del acta, los documentos que Justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, así como todos los documentos que hubieren sido conocidos por la Junta.

ARTICULO VEINTICINCO.- Son atribuciones privativas de la junta general de socios:

- ✚ Resolver sobre el aumento o disminución de capital, fusión o transformación de la compañía, sobre la disolución anticipada, la prórroga del plazo de duración: y, en general resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y a estos estatutos;
- ✚ Nombrar al presidente y al gerente de la compañía, señalándoles su remuneración y, removerlos por causas Justificadas o a la culminación del periodo para el cual fueron elegidos;
- ✚ Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarlos e Informes que presenten los administradores;
- ✚ Aprobar los estados financieros de la compañía limitada.
- ✚ Resolver sobre la forma de distribución de utilidades o recapitalización de las mismas;

- ✚ Resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales o extraordinarios;
- ✚ Acordar la exclusión de socios de acuerdo con las causas establecidas en la ley;
- ✚ Resolver cualquier asunto que no sea competencia privativa del presidente o del gerente y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía;
- ✚ Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del estatuto;
- ✚ Acordar la venta o gravamen de los bienes Inmuebles de la compañía;
- ✚ Aprobar los reglamentos de la compañía;
- ✚ Aprobar el presupuesto de la compañía;
- ✚ Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones, establecimientos y oficinas de la compañía;

Las demás que señalen la Ley de Compañías y estos estatutos.

ARTICULO VEINTISÉIS.- Las resoluciones de la Junta general de socios son obligatorias desde el momento en que son tomadas válidamente.

ARTICULO VEINTISIETE.- DEL PRESIDENTE.- El presidente será nombrado por la junta general de socios y durará dos años en el ejercicio de su cargo, pudiendo ser indefinidamente reelegido.

ARTICULO VEINTIOCHO.- Son deberes y atribuciones del presidente de la compañía:

- ✚ Supervisar la marcha general de la compañía y el desempeño de los servidores de la misma e Informar de estos particulares a la junta general de socios;
- ✚ Convocar y presidir las sesiones de junta general de socios y suscribir las actas;
- ✚ Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de sus políticas;
- ✚ Reemplazar al gerente, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones, conservando las propias mientras dure su ausencia o hasta que la Junta general de socios designe un reemplazo y se haya inscrito su nombramiento y, aunque no se le hubiere encargado la función por escrito;
- ✚ Firmar el nombramiento del gerente y conferir certificaciones sobre el mismo;

Las demás que le señalan la Ley de Compañías, estos estatutos, reglamentos de la compañía y la junta general de socios.

ARTICULO VEINTINUEVE.- DEL GERENTE.- El gerente será nombrado por la Junta general de socios y durará dos años en su cargo, pudiendo ser reelegido en forma indefinida.

ARTICULO TREINTA.- Son deberes y atribuciones del gerente de la compañía:

- ✚ Representar legalmente a la compañía en forma Judicial y extrajudicial;

- ⌘ Conducir la gestión de los negocios y la marcha administrativa de la compañía;
- ⌘ Dirigir la gestión económica financiera de la compañía;
- ⌘ Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la compañía;
- ⌘ Realizar pagos por conceptos de gastos administrativos;
- ⌘ Suscribir el nombramiento del presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo;
- ⌘ Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;
- ⌘ Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta general;
- ⌘ Manejar las cuentas bancarias según sus atribuciones;
- ⌘ Presentar a la Junta general de socios un informe sobre la marcha de la compañía, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico;
- ⌘ Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general de socios;
- ⌘ Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley, estos estatutos, los reglamentos de la compañía y las que señale la Junta general de socios.

CAPÍTULO QUINTO

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

ARTÍCULO TREINTA Y UNO.- La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección once; así como por el Reglamento pertinente y lo previsto en estos estatutos.

ARTÍCULO TREINTA Y DOS.- No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

Atentamente,

(f) El Abogado

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA: La Ley de Compañías no determina un patrón para la estructura administrativa de la compañía; por tanto tendrá valor lo que conste, al respecto, en el estatuto.

DOCUMENTO HABILITANTE: Como documento habilitante, se agregara a la escritura, el comprobante o certificado de depósito del capital pagado, en la cuenta «Integración de Capital» de una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones sean en dinero.

APROBACIÓN DE LA INTENDENCIA DE COMPAÑÍAS: Esta clase de compañía está sujeta al control, vigilancia y fiscalización de la Superintendencia de Compañías, a través de sus Intendencias; por tanto, para la constitución de una compañía con domicilio en la ciudad de Ibarra, deberá enviarse la escritura a la Intendencia de Compañías de Pichincha, para su aprobación; la que, al aprobar la constitución dispone lo siguiente:

1. Que se margine una razón en la matriz de la escritura de constitución, con la aprobación que realiza;
2. La publicación de un extracto de la escritura de constitución, por una sola vez, en uno de los diarios de mayor circulación del domicilio de la compañía: y.
3. La inscripción en el Registro Mercantil.

LA MINUTA: Antes de elevar a escritura pública la minuta que contiene el contrato de constitución de la compañía, es conveniente, enviarla a la Intendencia de Compañías, para su revisión y visto bueno. Con ello, estamos asegurando, en cierta forma, la conformidad de la Intendencia para la aprobación de la escritura pública; incluida la que se refiere a la razón social de la compañía a constituirse.

6.8.3. Permisos de Funcionamiento

6.8.3.1. Requisitos para obtener la Patente Municipal por primera vez.

- ☒ Copia de la cédula y certificado de votación
- ☒ Nombre (Apellidos y nombres) del propietario del predio donde funciona la actividad económica
- ☒ Copia del RUC
- ☒ Declaración juramentada de inicio de actividades
- ☒ Escritura de constitución
- ☒ Copia de cédula de identidad del representante legal
- ☒ Inspección

6.8.3.2. Requisitos para obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC)

- ☒ Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro

Mercantil, a excepción de los Fideicomisos Mercantiles y Fondos de Inversión y Fondos Complementarios Previsionales.

- Original y copia de las hojas de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías (Datos generales, Actos jurídicos y Accionistas)
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono). Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. En caso de que las planillas sean emitidas de manera acumulada y la última emitida no se encuentra vigente a la fecha, se adjuntará también un comprobante de pago de los últimos tres meses.
- Original y copia del estado de cuenta bancario o de tarjeta de crédito o de telefonía celular. Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal, accionista o socio y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.

CAPÍTULO VII

ESTUDIO DE IMPACTOS

Los impactos se definen como aquellos cambios que se generan a través de la ejecución del proyecto y que determinaran los efectos en los ámbitos de influencia del mismo.

El análisis de impactos se realiza mediante el empleo de una matriz, la misma que actúa con la asignación de una calificación a los componentes del entorno, en el que se está trabajando. En la siguiente tabla se puede apreciar la escala de valoración de impactos:

CUADRO N° 96.

Valoración de Impactos

NIVEL DE IMPACTO	IMPACTO
-3	Impacto Alto Negativo
-2	Impacto Medio Negativo
-1	Impacto Bajo Negativo
0	No existe impacto
1	Impacto Bajo Positivo
2	Impacto Medio Positivo
3	Impacto Alto Positivo

Elaborado por: La autora de la investigación

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{SUMATORIA TOTAL}{NÚMERO DE INDICADORES}$$

Para cada tipo de impacto se realizará una matriz, la misma que está compuesta por sus indicadores con su respectiva valoración dependiendo de su nivel, luego se realiza la operación para obtener el resultado final y seguidamente realizar el análisis global del impacto.

7.1. Análisis de Impactos

El desarrollo de este capítulo es de gran importancia, en vista que es necesario realizar un análisis minucioso de los principales impactos que la ejecución del proyecto tendrá sobre su entorno. A continuación se detalla cada uno de los impactos del presente proyecto:

7.1.1. Impacto Económico

Con respecto a este tipo de impacto, principalmente se refiere al efecto provocado en el estilo de vida de los beneficiarios directos e indirectos del proyecto. A continuación se detallan cada uno de los indicadores y su respectivo nivel de impacto:

CUADRO N° 97.
Impacto Económico

NIVEL DE IMPACTO								
INDICADORES	-1	-2	-3	0	1	2	3	TOTAL
1. Generación de fuentes de empleo.						X		2
2. Incremento de los ingresos familiares					X			1
3. Satisfacción de necesidades básicas						X		2
4. Aumento del nivel de producción y comercialización agrícola						X		2
5. Dinamización de la economía comunitaria						X		2
TOTAL					1	8		9

Elaborado por: La autora de la investigación

Aplicación de la fórmula:

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{9}{5}$$

$$NIVEL DE IMPACTO = 1,8 = 2$$

Análisis:

En el ámbito económico el proyecto tendrá un impacto medio positivo, porque se generarán fuentes de trabajo lo cual permitirá aumentar los ingresos familiares provenientes de producción agrícola debido a que se mejorará la productividad y competitividad de sus cultivos. También logrará incrementar el nivel de satisfacción de necesidades básicas de las familias porque tendrán recursos económicos oportunamente. Cabe resaltar que se logrará incrementar el nivel de producción y comercialización agrícola de la comunidad a través del adecuado uso de los recursos. Con estos antecedentes se logrará dinamizar la economía de la comunidad debido a que el proyecto está orientado a comercializar y competir en grandes cantidades, sin descuidar la calidad.

7.1.2. Impacto Social

El proyecto ayudará al desarrollo productivo de la Comunidad permitiendo su fortalecimiento en la identificación de su imagen, a través del desarrollo micro empresarial.

CUADRO N° 98.

Impacto Social

INDICADORES \ NIVEL DE IMPACTO	-1	-2	-3	0	1	2	3	TOTAL
	1. Disminución del nivel de migración						X	
2. Generación de prestigio comunitario							X	3
3. Oportunidades para mejorar las condiciones de vida						X		2
4. Mejoramiento comunitario							X	3
5. Liderazgo y crecimiento micro empresarial							X	3
TOTAL						4	9	13

Elaborado por: La autora de la investigación

Aplicación de la fórmula:

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{13}{5}$$

$$NIVEL DE IMPACTO = 2,6 = 3$$

Análisis:

En este ámbito el proyecto tiene un impacto alto positivo en vista de que contribuirá a disminuir el nivel de migración de la localidad debido a que el proyecto se orienta al bienestar socio-económico del sector basado en el mejoramiento productivo del sector agrícola. También permitirá generar prestigio comunitario y darse a conocer en la región por la calidad y cantidad de la producción de anís y fréjol. Por lo tanto este proyecto afectará de manera positiva a la población de las áreas involucradas en el estudio ya que se crearán fuentes de trabajo que mejoraran la calidad de vida, la creación de microempresas y la integración socio-económica de los mismos, lo que evitará la desintegración familiar por lo que los pobladores no tendrán la necesidad de emigrar a otras regiones.

7.1.3. Impacto Ambiental

Las actividades del proyecto se desarrollarán en beneficio principalmente del medio ambiente de la Comunidad, es decir, protegiendo los recursos no renovables existentes en la zona.

CUADRO N° 99.
Impacto Ambiental

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							
	-1	-2	-3	0	1	2	3	TOTAL
1. Disminución del nivel de deforestación						X		2
2. Manejo de desperdicios							X	3
3. Disminución de fertilizantes.						X		2
4. Solución de problemas de erosión							X	3
5. Reactivación de la agricultura							X	3
TOTAL						4	9	13

Elaborado por: La autora de la investigación

Aplicación de la fórmula:

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{13}{5}$$

$$NIVEL DE IMPACTO = 2,6 = 3$$

Análisis:

Con respecto a este ámbito la creación del Centro de Acopio concibe un impacto alto positivo ya que tratará de contrarrestar el nivel de deforestación del sector porque es importante contribuir al bienestar de la naturaleza. Se tratará de disminuir el nivel de utilización de fertilizantes para evitar daños en el suelo que es muy bueno para la agricultura. Se logrará crear un eficiente tratamiento de desperdicios a través del reciclaje

de desechos. También se tratará de mejorar la utilización y cuidado del suelo ya que es uno de los factores más importantes para ejecutar el proceso de producción agrícola permitiendo de esta forma reactivar la actividad agrícola en la Comunidad.

7.1.4. Impacto Empresarial

Se refiere a lo que la microempresa va a lograr, con respecto al avance de las actividades administrativas y productivas; además dependiendo de los resultados el mercado local comercial será afectado.

CUADRO N° 100.

Impacto Empresarial

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							
	-1	-2	-3	0	1	2	3	TOTAL
1. Organización						X		2
2. Toma de decisiones						X		2
3. Rentabilidad financiera					X			1
4. Nivel de productividad y competitividad					X			1
5. Compromiso del personal						X		2
TOTAL					2	6		8

Elaborado por: La autora de la investigación

Aplicación de la fórmula:

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{8}{5}$$

$$NIVEL DE IMPACTO = 1,6 = 2$$

Análisis:

Los beneficios que el proyecto obtendrá en este aspecto son de tipo medio positivo, la organización será bien definida, centrada en las políticas y objetivos con la finalidad de progresar cada día más y brindar productos de calidad acompañados de un buen servicio. Con respecto a la toma de decisiones se realizarán mediante procesos democráticos, que resulten de las reuniones de los accionistas. La rentabilidad financiera en los primeros años son bajos por las erogaciones de dinero que se efectúan para poner en marcha el proyecto, es decir, existe una relación directamente proporcional entre la vida útil del proyecto y la rentabilidad.

La productividad tiene un impacto positivo ya que se tratará de optimizar los recursos existentes para lograr activar el sistema productivo y comercial de la zona, a través de ello se competirá con productos similares de otros lugares del país. En este ámbito empresarial es necesario difundir el compromiso laboral en todo el personal, para que se desarrollen todas las actividades en busca del beneficio mancomunado.

7.1.5. Impacto Ético

El proyecto tiende a valorar la autoestima y conocimientos de los agricultores debido a que las personas son el recurso más importante del proyecto.

CUADRO N° 101.

Impacto Ético

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-1	-2	-3	0	1	2	3	
1. Valoración de autoestima y conocimientos de los agricultores							X	3
2. Responsabilidad social						X		2
3. Honestidad y transparencia						X		2
4. Obligaciones fiscales						X		2
5. Seguridad Social						X		2
TOTAL						8	3	11

Elaborado por: La autora de la investigación

Aplicación de la fórmula:

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{11}{5}$$

$$NIVEL DE IMPACTO = 2,2 = 2$$

Análisis:

El impacto ético tendrá una incidencia media positiva ya que se tendrá siempre presente el trabajo responsable con las obligaciones fiscales, utilizándose como fundamento la honestidad y transparencia en cuanto al manejo administrativo y financiero sin perjuicio a los socios, estado y por ende a la sociedad. Se cumplirá con las leyes vigentes que vayan acorde con la actividad que se va a desarrollar y todas las personas que laboren deberán realizar las actividades con responsabilidad y cumpliendo a cabalidad con las actividades a ellos encomendadas.

7.2. Impacto General del Proyecto

Los impactos que genera el proyecto son expuestos en una sola matriz. En esta matriz se analizara todos los impactos que afectan el desarrollo del proyecto para tener una idea general de los impactos del proyecto.

CUADRO N° 102.

Impacto General

INDICADORES \ NIVEL DE IMPACTO	NIVEL DE IMPACTO							
	-1	-2	-3	0	1	2	3	TOTAL
1. Impacto Económico						X		2
2. Impacto Social							X	3
3. Impacto Ambiental							X	3
4. Impacto Empresarial						X		2
5. Impacto Ético						X		2
TOTAL						6	6	12

Elaborado por: La autora de la investigación

Aplicación de la fórmula:

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{12}{5}$$

$$NIVEL DE IMPACTO = 2,4 = 2$$

Análisis:

De manera general se puede apreciar que el proyecto generará un impacto medio positivo, por lo tanto es aceptable la realización del mismo.

CONCLUSIONES

- ▣ Actualmente en el Ecuador, gracias a la Constitución vigente de nuestra República y el empeño del gobierno por erradicar la pobreza y generar el Buen Vivir, cuenta con planes y programas que benefician al sector campesino, por lo que contribuye emprender proyectos encaminados a la agricultura sana y soberanía alimentaria en beneficio de toda la comunidad.
- ▣ Los agricultores de la Comunidad El Tambo efectúan procesos inadecuados en la post-cosecha, es decir, en el almacenamiento de los productos agrícolas, por tal razón la calidad se ve realmente afectada, los clientes no encuentran la satisfacción y por ende fidelidad en el proceso de comercialización
- ▣ El presente proyecto es factible ya que al comparar la demanda y oferta potencial, se determina que para el anís existe una demanda potencial a satisfacer del 52%, mientras que para el fréjol es de 28%, es decir, los comercializadores de la Ciudad de Ibarra que adquieren los productos agrícolas de la Comunidad El Tambo no logran abastecerse por completo, en vista de que la producción todavía es baja con relación a sus requerimientos.
- ▣ Para la implantación del proyecto se requiere de la inversión total de \$56,517.35 que será financiado en un 70% con recursos propios de los agricultores, además contará con un equipo de talento humano capaz y comprometido con el progreso del proyecto y de la Comunidad.
- ▣ La ejecución del proyecto es una alternativa viable desde el punto de vista económico – financiero tras obtener resultados positivos en los indicadores tales como el VAN y TIR considerando diferentes escenarios, además el tiempo promedio en que se recupera la inversión es aceptable así como también el beneficio / costo. Por lo tanto la factibilidad financiera del proyecto es aceptable.

RECOMENDACIONES

- El Estado Ecuatoriano, debería ampliar la cobertura y realizar campañas agresivas de socialización en cuanto a los planes y programas encaminados a los beneficios especialmente en el caso de los agricultores informales para que puedan acudir a las instituciones financieras y ser parte de todos los beneficios y garantías que ofrece el Gobierno Nacional.
- Aprovechar los programas de Gobierno sobre la capacitación a los agricultores mediante las Escuelas de la Revolución Agraria.
- Es necesario contribuir a la producción eficiente y de calidad, retomando las prácticas agrícolas de nuestros antepasados y apoyándonos en tecnologías tradicionales acordes a nuestro medio, que no deterioren el ambiente y así alcanzar la seguridad alimentaria con productos sanos aceptados en cualquier mercado. Para incrementar la producción se debería ampliar la cobertura del proyecto, es decir, considerar la población agricultura de zonas aledañas de la comunidad.
- Involucrar al capital humano más idóneo que pueda prestar sus servicios en el Centro de Acopio que se proyecta implantar. Cabe resaltar que se debe mantener presente la optimización de recursos, para que la inversión del proyecto no se desequilibre y se efectúe de acuerdo a lo desarrollado en el estudio técnico.
- Aprovechar la bondad de los indicadores financieros, es factible que en el corto plazo se implante el proyecto ya que en el futuro las condiciones pueden variar.

BIBLIOGRAFÍA

- ✦ ASAMBLEA NACIONAL (2009) “Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria”
- ✦ BACA G. (2010) Evaluación de Proyectos, Editorial McGraw-Hill, Sexta edición, Madrid – España.
- ✦ BARRERA M. (2007) Artículo: Situación y desempeño de las PYMES de Ecuador en el mercado internacional. Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha.
- ✦ CHILQUINGA M. (2007) Costos, Editorial Graficolor, Primera Edición.
- ✦ CORDOBA M. (2006) Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Eco-ediciones, Bogotá – Colombia.
- ✦ DAVID. F (2006). Conceptos de Administración Estratégica, Novena Edición, Editorial Prentice Hall, México
- ✦ DEL RÍO C. (2009) El Presupuesto. Editorial Cengage, Décima Edición. México.
- ✦ FERNANDEZ S. (2007) Los Proyectos de Inversión, Editorial Tecnológica de Costa Rica, Primera edición, San José – Costa Rica.
- ✦ FLOREZ J. (2007) Los Proyectos de Inversión para las PYMES, Editorial Ecoediciones, Primera edición, Bogotá- Colombia.
- ✦ FONNEGRA R. (2007) Plantas medicinales aprobadas en Colombia. Editorial Universidad de Antioquia, segunda edición. Medellín – Colombia
- ✦ GARCÍA A. (2008) Proyectos de Inversión Evaluación Integral. Editorial Universidad Cristóbal Colón, primera edición. Veracruz – México.
- ✦ GARCIA E. (2009) Infusiones y Tisanas para sentirse bien, Editorial Selector, Quito – Ecuador.

- ✚ HERNANDEZ A. (2008). Formulación, evaluación de Proyectos de Inversión. Quinta edición. Editorial EDAMSA, México DF – México
- ✚ LOUISE W. (2009) Canales de Comercialización. Prentice Hall. Quinta edición. México Distrito Federal.
- ✚ MARTIN J. (2009) Plantas aromáticas gastronómicas, MENDIOLA M. Editorial Mundi Prensa, Primera edición, Madrid – España.
- ✚ MENDEZ E. (2010) “Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Acopio de Frutas del Valle en la Comunidad del Chota, Parroquia Ambuquí, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura”
- ✚ MÉNDEZ, M. (2007) La Economía en la Empresa. Tercera Edición, Mac Graw Hill, México
- ✚ MEZA J. (2011) Evaluación Financiera de Proyectos, Editorial Eco-ediciones, Segunda edición, México DF – México.
- ✚ ORTEGA A. (2010) Proyectos de Inversión, Editorial CECSA, México DF – México.
- ✚ ORTIZ J. (1997) Investigación Comunitaria Participativa de El Tambo, Bolívar – Ecuador.
- ✚ SACO M. (2008) Aprender a crear una Microempresa. Editorial MAZZA M. Paidós Iberoamérica. Primera Edición. España.
- ✚ TRIVELLI C. (2008) Cultivos Andinos y el Mercado, Editorial Scott, Primera edición, Lima – Perú.
- ✚ VALENCIA P. (2010). Centro de acopio de Ituango, Universidad de Antioquia.

LINKOGRAFÍA

- ✚ CÁMARA DE AGRICULTURA DE LA PRIMERA ZONA, (2002) III Censo Agropecuario, www.agroecuador.com/HTML/Censo/Censo.htm
- ✚ CARRASCO F. (2008) Fréjol, <http://www.biblioteca.ueb.edu.ec/bitstream/15001/13810015/Agro.pdf.pdf>
- ✚ GOBIERNO MUNICIPAL DE BOLIVAR (2011) Visión Estratégica del Cantón y Ejes de Desarrollo, www.municipiodeebolivar.gob.ec/
- ✚ MINISTERIO DE AGRICULTURA, ACUACULTURA Y PESCA. MAGAP.
- ✚ THOMPSON I. (2009) Tipos de Organigramas, <http://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas.html>
- ✚ UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA (2010) Centro de Acopio de Ituango, <http://centrodeacopiodelecheenituango.blogspot.com/>

ANEXOS



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

CARRERA DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

INSTRUMENTO N°1

GUIA DE ENTREVISTA DIRIGIDA AL PRESIDENTE DE LA JUNTA PARROQUIAL DE GARCÍA MORENO.

OBJETIVO: Conocer el criterio que poseen las autoridades sobre el proceso de producción y comercialización agrícola de la Comunidad El Tambo, con la finalidad de crear un Centro de Acopio.

1. ¿Qué tipo de productos se cultivan con frecuencia en la Comunidad El Tambo?

2. ¿Qué tipo de Anís se produce en la parroquia?

3. ¿Qué tipos de Fréjol se cultiva en la parroquia?

4. ¿Conoce el número de personas que se dedican a la producción agrícola de la Comunidad?

5. ¿Tiene conocimiento de cuantas hectáreas aproximadamente se cultivan de anís y fréjol en el cantón?

SI_____

NO_____

N° de Hectáreas: _____

6. ¿Considera usted, que la producción de anís y fréjol de la Comunidad es de buena calidad? ¿Por qué?

7. ¿Qué tipo de inconvenientes cree usted que tiene la producción de anís y el fréjol? Indíqueme en orden de importancia.

- a) Escases de capital _____
- b) Falta de tierras _____
- c) Problemas de consecución de insumos _____
- d) Escasa mano de obra _____
- e) Falta de guías para sacar los productos _____
- f) Escasos mercados para la comercialización _____

8. ¿En qué tipo de mercados se vende los productos?

- a) Mercado local ¿Cuál? _____
- b) Mercado regional ¿Cuál? _____

9. ¿Según su conocimiento y experiencia que recomendaría para mejorar la producción de anís y fréjol en cantidad y calidad en la Comunidad?

10. ¿La Junta Parroquial de García Moreno estaría de acuerdo en que se implemente un centro de acopio de Anís y Fréjol para mejorar la situación socio- económica de la Comunidad y lograr que los productores vendan a un precio justo para que la actividad sea rentable?



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

CARRERA DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

INSTRUMENTO N°2

GUIA DE ENTREVISTA DIRIGIDA AL PRESIDENTE DEL CABILDO DE LA COMUNIDAD EL TAMBO

OBJETIVO: Conocer el criterio que poseen las autoridades sobre el proceso de producción y comercialización agrícola de la Comunidad El Tambo, con la finalidad de crear un Centro de Acopio.

1. ¿Cuáles son las principales actividades económicas a las que se dedica la población de la Comunidad?
2. ¿Cuántos habitantes tiene la Comunidad?
3. ¿La Comunidad posee todos los servicios básicos?
4. ¿En cuánto a los sectores de Educación, Salud y Vialidad, la Comunidad se encuentra debidamente atendida por las autoridades gubernamentales?
5. En el sector agrícola ¿cuál es la situación que viven los productores?
6. ¿Qué tipo de productos se cultivan con frecuencia en la Comunidad El Tambo?

7. ¿Qué tipo de Anís se produce en la parroquia?
8. ¿Qué tipos de Fréjol se cultiva en la parroquia?

9. ¿Conoce el número de personas que se dedican a la producción agrícola de la Comunidad?
10. ¿Cuántos de los productores, son dueños de sus propiedades y cuántos utilizan las tierras a través de arrendamiento?
11. ¿En qué tipo de mercados se vende los productos?
- a) Mercado local ¿Cuál? _____
 - b) Mercado regional ¿Cuál? _____
12. ¿Quiénes son los principales clientes de la producción de Anís y Fréjol de la Comunidad El Tambo?
13. ¿Considera usted, que la producción de anís y fréjol de la Comunidad es de buena calidad? ¿Por qué?
14. ¿Según su conocimiento y experiencia que recomendaría para mejorar la producción de anís y fréjol en cantidad y calidad en la Comunidad?
- _____
- _____
15. ¿Usted como autoridad de la Comunidad, estaría de acuerdo en que se implemente un centro de acopio de Anís y Fréjol para mejorar la situación socio- económica de la población y lograr que los productores vendan a un precio justo para que la actividad sea rentable?
16. ¿Cree usted que los agricultores y aparceros estarán de acuerdo en invertir en el proyecto para la creación del Centro de Acopio?



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

CARRERA DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

INSTRUMENTO N°3

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES DE ANIS COMUN Y FREJOL DE LA COMUNIDAD EL TAMBO

OBJETIVO: Determinar la situación productiva y comercial de los productores agrícolas de Anís Común y Fréjol pertenecientes a la Comunidad El Tambo, con la finalidad de crear un Centro de Acopio de los mencionados productos.

Leer detenidamente y contestar con claridad, precisión y seriedad, ya que la información que usted nos brinde será muy valiosa para el proyecto a realizarse.

1. ¿Qué tiempo lleva en la actividad agrícola?
 - a) Menos de 1 año ()
 - b) De 1 a 5 años ()
 - c) De 5 a 10 años ()
 - d) Más de 10 años ()

2. ¿Qué nivel de educación tiene usted?
 - a) Primaria ()
 - b) Secundaria ()
 - c) Superior ()

3. ¿El terreno es de su propiedad?
 - a) Sí ()
 - b) No ()

4. ¿Qué tipo de anís cultiva?
 - a) Anís Común ()
 - b) Anís Estrellado ()

5. ¿Qué tipo de fréjol cultiva?
- a) Cargabello ()
 b) Leche ()
 c) Capulí ()
 d) Negro ()
 e) Panamito – blanco ()
 f) Canario ()
6. ¿El ciclo productivo del anís común cubre el periodo de:
- a) Menos de 6 meses
 b) 6 meses
 c) 8 meses
 d) Más de 8 meses
7. ¿El ciclo productivo del fréjol cubre el periodo de:
- a) Menos de 6 meses
 b) 6 meses
 c) 8 meses
 d) Más de 8 meses
8. Para el cultivo de los productos usted emplea insumos:
- a) Fertilizantes
 b) Con agroquímicos
 c) Ambos
9. ¿Qué cantidad de terreno dedica al cultivo de anís y fréjol?

- | ANIS | FREJOL |
|--|--|
| a) Menos de 10.000 m ² () | a) Menos de 10.000 m ² () |
| b) De 10.000 a 20.000 m ² () | b) De 10.000 a 20.000 m ² () |
| c) Más de 20.000 m ² () | c) Más de 20.000 m ² () |

10. ¿Qué cantidad en quintales produce por hectárea en cada cosecha?
- | ANIS | FREJOL |
|-----------------------|-----------------------|
| a) Menos de 20 qq () | a) Menos de 20 qq () |
| b) 20 – 30 qq () | b) 20 – 30 qq () |
| c) 31 – 40 qq () | c) 31 – 40 qq () |
| d) Más de 40 qq () | d) Más de 40 qq () |

Cantidad: _____

11. ¿Han tenido problemas al producir este tipo de productos agrícolas?
- Si () Qué tipo:
 No ()
12. ¿Cuántas personas participan en el cultivo?
- a) Menos 5 ()
 b) De 5 a 8 ()

- c) De 9 a 12 ()
d) Más de 12 ()
13. ¿Los productos agrícolas los vende mayoritariamente:
a) En la finca ()
b) Mercado Mayorista ()
c) Directamente al consumidor ()
d) A supermercados ()
14. ¿Para mejorar la comercialización que cree usted, que hace falta?
a) Centro de Acopio ()
b) Publicidad ()
c) Otros (). Cuáles:
15. ¿Quién impone los precios de venta de sus productos agrícolas?
a) Usted ()
b) El mercado ()
c) Otros () Indique:.....
16. ¿Cómo calificaría usted las ganancias económicas obtenidas en el último año?
a) Muy buena ()
b) Buena ()
c) Mala ()
17. ¿Para la producción agrícola que tipo de financiamiento utiliza?
a) Propio
b) Instituciones financieras
18. ¿Cuánto invierte en sus cultivos?
a) \$100 - \$500
b) \$500 - \$1000
c) \$1000 - \$1500
d) Más de \$1500
19. ¿Está usted de acuerdo, en que se cree un Centro de Acopio en la Comunidad?
Si ()
No ()

Datos Técnicos

Nombre: Edad: 18 – 25 (); 26 – 35 (); 36 – 45 (); Más de 45 años Sexo: Masculino (); Femenino ()



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

CARRERA DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

INSTRUMENTO N°4

GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN **COMERCIALIZADORA – BODEGAS DE PRODUCTOS AGRICOLAS EN** **ANIS Y FREJOL DE LA CIUDAD DE IBARRA**

OBJETIVO: Identificar la oferta de productos agrícolas en la ciudad de Ibarra, para establecer la forma de adquisición, comercialización, calidad del producto y servicio al cliente.

Leer detenidamente y contestar con claridad, precisión y seriedad, ya que la información que usted nos brinde será muy valiosa para el proyecto a realizarse.

1. ¿Qué tiempo lleva en la actividad comercial?
 - a) Menos 1 año
 - b) 1 – 3 años
 - c) Más 3 años

2. ¿El precio de venta de los productos anís y fréjol, usted asigna de acuerdo a las condiciones del mercado?
 - a) Si
 - b) No

3. Las tendencias de consumo de estos productos agrícolas, en más proporción se ve en las personas:
 - a) De clase alta
 - b) De clase media
 - c) De clase baja

4. ¿Cuál es la tendencia de comercialización del anís común y fréjol en la ciudad de Ibarra?
 - a) Alta

- b) Media ()
- c) Baja ()
5. ¿Tiene dificultad para abastecerse de estos tipos de productos?
- a) Si ()
- b) No ()
6. ¿Los productores que le proveen de anís y fréjol a qué localidad pertenecen?
-
7. ¿A cuántos productores adquiere usted el anís y fréjol seco?
- a) 1 ()
- b) 2 a 4 ()
- c) Más de 5 ()
8. ¿Alguna vez ha adquirido los productos agrícolas de la Comunidad El Tambo, de la provincia del Carchi?
- a) Si ()
- b) No ()
9. Aproximadamente, ¿Qué cantidad en quintales vende al mes de estos productos?

ANIS

FREJOL

- | | | | |
|------------------|-----|------------------|-----|
| a) Menos de 5 qq | () | a) Menos de 5 qq | () |
| b) De 5 a 10 qq | () | b) De 5 a 10 qq | () |
| c) De 10 a 15 qq | () | c) De 10 a 15 qq | () |
| d) Más de 15 qq | () | d) Más de 15 qq | () |