

## **CAPITULO VII**

### **7. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA**

#### **7.1. DENOMINACIÓN DE LA MICROEMPRESA**

**MICROEMPRESA “SAN VICENTE DE PUSIR”**

Consultadas de manera democráticamente a los agricultores, productores de mango de San Vicente de Pusir que conforman la presente Microempresa y se decidió colocar el nombre de MICROEMPRESA “San Vicente de Pusir”.

#### **7.2. IMPORTANCIA DEL PROYECTO**

Sustentándonos en los diagnósticos y trabajo de campo efectuados en el sector, podemos afirmar que el presente proyecto de microempresa resulta importante por las siguientes razones:

- 7.2.1. Permitirá fortalecer la participación y solidaridad, a través de la organización promoviendo el bienestar económico de sus socios.
- 7.2.2. Dedicar acciones a la producción agrícola, industrialización y comercialización de las mismas.

- 7.2.3. Crear centros de acopio en lugares estratégicamente utilizados y buscar las mejores condiciones del mercado.
- 7.2.4. Promover la capacitación de sus socios.
- 7.2.5. Mejorar la producción agropecuaria mediante el servicio técnico especializado y la capacitación permanente de sus socios.
- 7.2.6. Fomentar el intercambio de la experiencia en tecnología con otras instituciones especialidades para atender las necesidades de la asociación.
- 7.2.7. Procurar la realización de actividades tendientes al mejoramiento socio-económico, cultural y moral de sus miembros.
- 7.2.8. Establecer convenios con empresas nacionales o extranjeras para el abastecimiento de insumos agrícolas para sus socios.

### **7.3. BENEFICIARIOS**

Como beneficiarios directos de esta actividad productiva constan alrededor de diez agricultores del sector pertenecientes los cuales serían los socios fundadores, así como sus respectivas familias. En cuanto a beneficiarios indirectos o clientes potenciales constan los pobladores de San Vicente de Pusir, la población aledaña es decir la población tanto de la provincia del Carchi como de la Provincia de Imbabura, sus miembros familiares, los comerciantes mayoristas de frutas pertenecientes a COMERCIBARRA (Mercado Mayorista de Ibarra).

#### **7.4. SECTOR ECONÓMICO.**

La Microempresa planteada se ubica dentro del sector agrícola productivo. El tipo de actividad a desplegar es la producción y comercialización de mango tanto en mercados nacionales como del exterior. Se trata de una microempresa comunitaria, puesto que contará con los aportes económicos de todos los socios fundadores. Al frente de la administración de la microempresa estará el socio designado para el efecto de acuerdo a una votación unánime y democrática.

#### **7.5. OBJETIVOS:**

##### **7.5.1. OBJETIVO GENERAL**

Fortalecer la participación y solidaridad a través de la organización, promoviendo el bienestar socio- económico de sus socios, por medio de la gestión, mejora y capacitación agrícola constante.

##### **7.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

7.5.2.1. Propender al progreso social y económico de sus socios mediante la mejora agrícola y la adecuada comercialización de la producción.

7.5.2.2. Fomentar la producción, el comercio, y toda actividad que redunde en beneficio social y económico de sus socios a través de la adecuada y oportuna gestión de su directiva.

7.5.2.3. Facilitar a los socios servicios de capacitación, asistencia técnica y asesoría de manera constante.

7.5.2.4. Adquirir mayores experiencias comunitarias, a través del trabajo de grupo, la cooperación entre las participantes y la permanente capacitación para el manejo empresarial de sus actividades presentes y futuras.

Las grandes metas de la organización se establecen en aspectos tales como:

- a) Sobrevivir para el futuro;
- b) Obtener utilidades que aseguren la sobrevivencia institucional; y,
- c) Crecer en el mercado si quiere sobrevivir.

Cabe destacar que todos los esfuerzos que se realice en este negocio servirán exclusivamente para el logro de los objetivos que se concretarán por medio de las metas establecidas por la asociación microempresaria.

## **7.6. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA MICROEMPRESA**

La necesidad que intenta resolver el presente proyecto se resume en los siguientes puntos:

**7.6.1.** Generación de mayores fuentes de empleo y de ingresos para los agricultores de San Vicente de Pusir y sus familias.

**7.6.2.** Cubrir la demanda insatisfecha que tienen los comerciantes mayoristas de Ibarra así como los consumidores de fruta de las ciudades.

**7.6.3.** Capacitarse y habituarse al manejo gerencial, administrativo, y de gestión financiera y control de una microempresa comunitaria.

Una vez que se han puntualizado los problemas y necesidades a resolver con este Proyecto, conviene exponer la forma cómo se va a implementar la microempresa y los resultados que se esperan conseguir. Así:

**7.6.4.** Contar con un estudio de económico financiero (oferta y demanda de mango.

**7.6.5.** El estudio de factibilidad de mercado nos permite determinar el tamaño de la microempresa que se pretender implementar.

**7.6.6.** Para la instalación de la microempresa la indicada Asociación de Productores y comerciantes dispondrá con la contribución de sus socios de algunos muebles y equipos para la instalación de su área administrativa.

**7.6.7.** Mediante un préstamo que contraiga la Asociación de Productores y comerciantes se podrá solventar las adquisiciones de implementos, capital inicial y pago de remuneraciones del personal mínimo indispensable los primeros años de inicio de actividades de la microempresa.

## **7.7. TIPO DE MICROEMPRESA Y REQUISITOS PARA SU CONFORMACIÓN.**

### **7.7.1. TIPO DE MICROEMPRESA**

La microempresa estará constituida por los Productores y Comerciantes de la Parroquia San Vicente de Pusir, del Cantón Bolívar, de la Provincia del Carchi. De acuerdo a lo que prescribe la Constitución Política de la República, el Estado Ecuatoriano reconoce y garantiza a los ciudadanos el derecho a la libre asociación con fines pacíficos. El Ministerio de Bienestar Social es el organismo regulador de la microempresa de acuerdo a nuestra legislación Ecuatoriana, esto se dio a partir del año 2.000 se faculta a este organismo otorgar la personería jurídica de las organizaciones de Derecho Privado sin fines de lucro.

### **7.7.2. MIEMBROS DE LA MICROEMPRESA**

En calidad de socios fundadores participan 10 personas y otros que se integren; y se debe hacer constar los nombres, apellidos y estado civil de los socios, su nacionalidad y dirección. Los requisitos para ser socio son los siguientes:

- 7.7.2.1. Tener como mínimo la edad de 18 años
- 7.7.2.2. Gozar de los derechos de ciudadanía.
- 7.7.2.3. Ser ecuatoriano
- 7.7.2.4. Poseer una buena conducta
- 7.7.2.5. Ser productor o comerciante
- 7.7.2.6. Pagar la cuota de ingreso que señala la Asamblea General.

### **7.7.3. DERECHOS Y DEBERES DE LOS SOCIOS**

Las obligaciones de los socios se detallan así:

- 7.7.3.1. Cumplir y hacer cumplir lo que manda el estatuto y la Asamblea General de socios, no se deberá actuar por cuenta propia en asuntos de la Asociación
- 7.7.3.2. Asistir obligatoriamente a las Asambleas ordinarias y extraordinarias y a las actividades de la Directiva.
- 7.7.3.3. Aceptar las designaciones y las responsabilidades encomendadas.
- 7.7.3.4. Participar activamente en las Asambleas Generales.
- 7.7.3.5. Asistir a los eventos que organicen con fines de capacitación, sociales y organizacionales.
- 7.7.3.6. Informar y dar toda la cooperación al grupo después de asistir a la representación a la Asociación.
- 7.7.3.7. Contribuir con la buena marcha de la institución cumpliendo al día las cuotas ordinarias y extraordinarias establecidas.
- 7.7.3.8. Dar prestigio al nombre de la Asociación, por lo cual se observará la buena conducta, sentido de colaboración y responsabilidad en sus relaciones con los demás socios.
- 7.7.3.9. No participar en actos de comercialización individual a nombre de la Asociación dentro y fuera de la misma.

Los derechos de los socios son detallados a continuación:

- 7.7.3.10. Participar en las Asambleas Ordinarias y Extraordinarias con voz y voto, para lo cual se deberá encontrar al día en las obligaciones económicas.
- 7.7.3.11. Elegir y ser elegido para las diferentes dignidades contempladas en los presentes estatutos aceptando las normas establecidas.
- 7.7.3.12. Solicitar reformas al estatuto en vigencia de ser necesario.
- 7.7.3.13. Solicitar información referente a la gestión administrativa, técnica y social.

Un socio pierde su calidad en las siguientes circunstancias:

- 7.7.3.14. Por retiro voluntario
- 7.7.3.15. Por muerte
- 7.7.3.16. Por expulsión
- 7.7.3.17. Por ausencia en reuniones, trabajos o actividades durante un período de tres meses sin la previa justificación.

#### **7.7.4. REQUISITOS PARA EL FUNCIONAMIENTO:**

Los requisitos para su funcionamiento son los siguientes:

7.7.4.1. Registro Único de Contribuyentes (RUC).

7.7.4.2. Patente municipal que es el permiso obligatorio para el ejercicio de una actividad económica habitual.

7.7.4.3. Permiso sanitario para el funcionamiento.

Los requisitos indispensables para la obtención del Ruc, son:

7.7.4.4. Cédula del representante legal

7.7.4.5. Copia del certificado de votación

7.7.4.6. Fotocopia del servicio básico en el cual indique la dirección donde se desarrollara la actividad económica.

La Patente Municipal es un permiso obligatorio para el ejercicio de una actividad económica habitual. Esta se la debe obtener dentro de los 30 días siguientes al día final del mes en que se inician las actividades y durante enero de cada año. Los requisitos son los siguientes:

7.7.4.7. Recibos de pago de último impuesto predial de ubicación del centro.

7.7.4.8. Copia del RUC.

7.7.4.9. Documentos personales del Representante Legal.

El permiso sanitario de funcionamiento es un documento que exige el municipio para el normal desenvolvimiento de las actividades comerciales. Los requisitos son los siguientes.

- 7.7.4.10. Copias de cédula
- 7.7.4.11. 2 fotografías
- 7.7.4.12. Examen Médico
- 7.7.4.13. Llenar la solicitud de permiso de funcionamiento.
- 7.7.4.14. Inspección y verificación física de los requisitos técnicos y sanitarios.
- 7.7.4.15. Entrega del informe final.
- 7.7.4.16. Estudio y emisión del permiso de funcionamiento, el cual tiene vigencia de un año.

Los aspectos que contendrá el Acta de Constitución y Estatuto de la microempresa son:

- 7.7.4.17. Comparecientes.
- 7.7.4.18. Determinación del objeto o fines.
- 7.7.4.19. Domicilio.
- 7.7.4.20. Plazo o vigencia.
- 7.7.4.21. Seguridad del aporte económico.
- 7.7.4.22. Administración.
- 7.7.4.23. Derecho a voto.
- 7.7.4.24. Remuneraciones.
- 7.7.4.25. Ganancia o pérdidas.
- 7.7.4.26. Terminación de actividades.

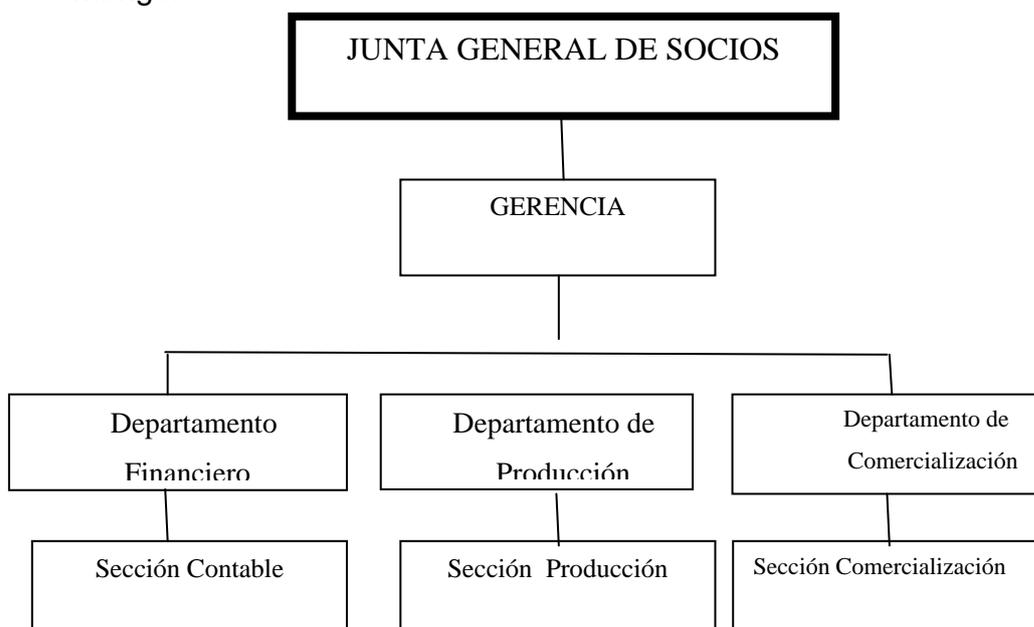
#### **7.7.5. SOCIOS O ACCIONISTAS**

La Nómina de Socios Fundadores es la siguiente:

NOMBRE
ACOSTA MÉNDEZ NEPTALÍ
BORJA RUIZ PATRICIO MARCELO
CÁRDENAS BENAVIDES JUAN MIGUEL
ESPINOZA POZO JORGE ADALBERTO
GUERRON HUERTAS LUIS CORNELIO
HERRERÍA ERAZO ANTONIO MANOLO
IMBAQUINGO LLOREÉ LUIS ALBERTO
INSUASTI HÉCTOR CAMILO
LLOREÉ ROSERO JUAN ALBERTO
NARVÁEZ MONROY GUIDO RENÉ

## 7.8. ORGANIGRAMA

La estructura organizacional es simple, debido a que se trata de una microempresa; cuenta con un Gerente, Un jefe de Producción y Comercialización, Una secretaria Contadora y los obreros-jornaleros que se encargaran de labores de plantación y posteriormente de cultivo del mango.



### 7.8.1. GERENCIA

<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	<b>GERENTE</b>
<b>REQUISITOS DEL PUESTO</b>	Instrucción: Estudios Superiores en Administración de empresas. Experiencia en labores afines.
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser el representante legal de la microempresa.</li> <li>• Ser el responsable por la buena marcha de labores administrativas, operativas y financieras de la microempresa.</li> <li>• Definir lineamientos y normas por el funcionamiento de la microempresa.</li> <li>• Disponer la adecuada marcha de los recursos de la microempresa.</li> <li>• Orientar el logro de objetivos y resultados.</li> </ul>
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderazgo</li> <li>• Motivación</li> <li>• Responsabilidad</li> <li>• Confiabilidad</li> <li>• Honradez</li> <li>• Habilidad para la solución de conflictos</li> </ul>

### 7.8.2. DEPARTAMENTO FINANCIERO

<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	<b>Auxiliar Contable</b>
<b>REQUISITOS DEL PUESTO</b>	Instrucción: Estudios Superiores en Contabilidad. Experiencia en labores afines. Conocimiento de labores de

	secretariado.
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asumir el control y custodia de archivo</li> <li>• Presentar informes contables</li> <li>• Presentar las obligaciones tributarias</li> <li>• Atender al público personal y telefónicamente.</li> </ul>
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser responsable de las funciones encomendadas.</li> <li>• Tener buenas relaciones humanas</li> <li>• Tener puntualidad</li> <li>• Poseer ética moral</li> <li>• Poseer objetividad y demostrar confiabilidad</li> </ul>

### 7.8.3. DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	<b>Jefe de producción</b>
<b>REQUISITOS DEL PUESTO</b>	Instrucción: Técnico agrónomo o Agroindustrial. Experiencia en labores similares.
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Controlar la calidad y la producción del producto.</li> <li>• Supervisar, dirigir y controlar las labores productivas.</li> <li>• Supervisar al personal operativo en labores relacionadas al cultivo.</li> <li>• Elaborar presupuestos de recursos materiales, insumos agrícolas de cultivo.</li> </ul>
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser responsable de las labores encomendadas.</li> <li>• Tener buenas relaciones humanas</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poseer honestidad</li> <li>• Don de mando</li> <li>• Poseer ética.</li> <li>• Tener iniciativa en el trabajo</li> </ul>
--	--

#### 7.8.4. DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN

<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	<b>Jefe de comercialización</b>
<b>REQUISITOS DEL PUESTO</b>	Instrucción: Técnico en mercadotecnia. Experiencia en labores similares.
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Controlar la calidad del producto.</li> <li>• Supervisar, dirigir y controlar las labores comerciales.</li> <li>• Proporcionar una adecuada atención, ser cordial y dinámico en la atención.</li> <li>• Coordinar la venta del producto de la microempresa y cuidar su buen nombre</li> </ul>
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser responsable de las labores encomendadas.</li> <li>• Tener buenas relaciones humanas</li> <li>• Poseer honestidad</li> <li>• Tener iniciativa en el trabajo</li> </ul>

#### 7.9. LA MISIÓN

Producir y comercializar mango que permita satisfacer las necesidades y expectativas de los consumidores internos y externos, por medio de una buena gestión del negocio, garantizando la calidad y eficiencia con el mejor precio y valor del producto.

## **7.10. VISIÓN**

Ser una organización especializada en producir y comercializar mango, que permita satisfacer las necesidades de los clientes, reconocida a nivel nacional por la calidad del producto y la excelencia en el servicio.

## **7.11. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN**

Para la buena y adecuada marcha de la microempresa se han establecido las siguientes estrategias en función al precio, producto, y canales de comercialización del mango.

### **7.11.1. ESTRATEGIAS DEL PRODUCTO**

- Posicionar el producto identificando su calidad y su precio.
- Destacar los beneficios nutricionales que posee el consumo de mango para la población en general.

### **7.11.2. ESTRATEGIAS DE PRECIO**

- Establecer un precio para la comercialización del mango que sea competitivo y nos permita ganar mercado y generar mayor volumen de ventas.
- Establecer formas adecuadas para la negociación del precio del mango con respecto a su calidad y tamaño.

### **7.11.3. ESTRATEGIAS DE MERCADO**

- Generar convenios con centros comerciales, locales, tiendas, etc. Con el objeto de comercializar de manera directa el producto.
- Buscar alianzas con empresas procesadoras del producto.
- Vender el producto de manera directa a la gente dando a conocer así la calidad del mismo.
- Participar en eventos, ferias locales, realizando degustaciones del producto lo cual permita posicionar mercado.
- Usar medios de comunicación masivos para difundir la calidad y beneficios del producto que se expende.