



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS  
CARRERA DE ECONOMÍA Y FINANZAS**

**PROYECTO DE TRABAJO DE GRADO**

**” ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y  
COMERCIALIZACIÓN DE PAPA LAVADA EN LA PROVINCIA  
DEL CARCHI EN EL CANTÓN BOLÍVAR”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN  
ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS**

**AUTORA: CABRERA POZO SILVIA M.**

**IBARRA, MAYO - 2015**

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene la finalidad de demostrar la “FACTIBILIDAD DE CREAR UNA EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPA LAVADA EN LA PROVINCIA DEL CARCHI CANTÓN BOLÍVAR”, para mejorar la calidad de vida de los productores principales de papa.

Se ha desarrollado en primer lugar un diagnóstico situacional de los papicultores para conocer su situación actual en cuanto a producción de papa, precios y demás variables que permitió identificar aliados, oportunidades, oponentes, riesgos. El marco teórico se desarrolló con la bibliografía relacionada al tema para hacer uso de las mismas durante la investigación del proyecto. Se desarrolla también un estudio de mercado para identificar el comportamiento de la demanda, precios de la papa en los diferentes restaurantes del Cantón Ibarra, así también la oferta existente en el mercado que abastece al cantón identificando posibles competidores. El estudio técnico indica que el cantón Bolívar es un lugar estratégico para instalar la microempresa debido a factores como el transporte, mano de obra, calidad de suelos, clima, entre otros, se define también la inversión necesaria para poner en marcha el proyecto. En el estudio financiero se establece los ingresos que presentara frente a la inversión realizada, con el debido análisis de los indicadores financieros se muestra la factibilidad del proyecto, siendo esta positiva. Los resultados anteriores dan paso a la realización de la estructura organizacional del proyecto identificando misión, visión, valores y otros aspectos que ayudan a la estructura de la microempresa, estableciendo puestos y funciones de cada departamento para la dirección y función estratégica del proyecto. Por último se desarrolla una evaluación de los impactos que tiene el proyecto, resultados que arrojan un impacto general positivo que contribuye a la puesta en marcha de la microempresa.

## EXECUTIVE SUMMARY

This project aims to demonstrate the " FEASIBILITY OF CREATING A COMPANY DEDICATED TO THE PRODUCTION AND MARKETING OF POTATO WASHED IN THE PROVINCE OF CANTON BOLIVAR CARCHI " to improve the quality of life of the main producers of potatoes.

Was first developed a situational analysis of papicultores to know your current situation regarding potato production, prices and other variables that identified allies , opportunities, opponents risks. The theoretical framework was developed with the literature related to the topic to make use of them during the research project. Market research is also developed to identify the behavior of demand, prices of potatoes in different restaurants of Canton Ibarra , so the supply in the market that caters to the canton identifying potential competitors. The technical study indicates that the canton Bolívar is a strategic location for the microenterprise due to factors such as transportation, labor, soil quality, climate, among others , also defines the investment needed to implement the project. In business revenue study to present the investment front , with due analysis of financial indicators project feasibility study shows , with this positive set . The above results give way to the realization of the project organizational structure by identifying mission , vision , values and other aspects that help micro structure , establishing roles and functions of each department for direction and strategic role of the project. Finally an assessment of the impacts has the project results show an overall positive impact that contributes to the implementation of micro develops.

## AUTORÍA

Yo, CABRERA POZO SILVIA MARIELA., portador de la cédula de identidad Nro. 0401744826, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría que se presenta sobre el tema: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPA LAVADA EN LA PROVINCIA DEL CARCHI EN EL CANTÓN BOLÍVAR"** previo a la obtención del Título de Ingeniera en Economía mención Finanzas, es auténtica, original que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

  
CABRERA POZO SILVIA MARIELA  
Cédula de Identidad: 0401744826

## CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

DECLARACIÓN DE AUTORIA DEL TRABAJO DE GRADO A  
FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NOROCCIDENTE

En calidad de Tutor del Trabajo de Grado, presentado por la señorita CABRERA POZO SILVIA MARIELA, para optar por el Título de Ingeniera en Economía, cuyo tema es "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPA LAVADA EN LA PROVINCIA DEL CARCHI EN EL CANTÓN BOLÍVAR".

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

En la ciudad de Ibarra, Mayo 2015



Ing. Walter Jácome Phd.



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

### BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

##### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

DATOS DEL CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	0401744826		
APELLIDOS Y NOMBRES:	CABRERA POZO SILVIA MARIELA		
DIRECCIÓN:	Bolívar Carchi		
EMAIL:	silvita_10sc@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062 979361	TELÉFONO MÓVIL:	0991629323

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	"Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de papa lavada en la provincia del Carchi cantón Bolívar."
AUTORA:	SILVIA MARIELA CABRERA POZO
FECHA:	09 de Mayo 2015.
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniería en Economía mención Finanzas
ASESOR/DIRECTOR:	Ing. Walter Jácome Phd.

## 2 AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo **CABRERA POZO SILVIA MARIELA** con cédula de identidad Nro. 0401744826, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo descrito anteriormente, hago la entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizamos 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; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.


SILVIA MARIELA CABRERA P.

## 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, a los 9 días del mes de Mayo del 2015

### LA AUTORA:

(Firma).....  
Nombre: **CABRERA POZO SILVIA MARIELA**  
C.I.: 0401744826

### ACEPTACIÓN:

(Firma).....  
Nombre: **Ing. Betty Chávez**  
Cargo: **JEFE DE BIBLIOTECA**



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, CABRERA POZO SILVIA MARIELA con cédula de identidad Nro. 0401744826, manifesté mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPA LAVADA EN LA PROVINCIA DEL CARCHI EN EL CANTÓN BOLÍVAR", que ha sido desarrollado para optar por el título de: INGENIERA EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS en la Universidad Técnica del Norte, quedando facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En condición de autora reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(Firma): 

CABRERA POZO SILVIA MARIELA  
Cédula de Identidad: 0401744826

Ibarra, Mayo 2015



## **DEDICATORIA**

*No dejo de pensar en los primeros pasos, si hay algo que sé hacer bien es por ti, y cuando llega la recompensa por un esfuerzo no puedo dejar de recordar a quien hizo todo en la vida para que yo pudiera lograr mis sueños, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a ti madre ISABEL POZO te dedico mi trabajo y que esta sea la recompensa a tantos años de entrega, desvelos, apoyo, y a ti papito que desde el cielo siempre estuviste a mi lado.*

**SILVIA MARIELA CABRERA P.**

## **AGRADECIMIENTO**

*Agradezco a Dios por haberme dado la oportunidad de venir al mundo y haberme puesto en el lugar correcto.*

*A mis hermanos Leo, Orlando, Naty, Rocío, por ser parte de mi vida, por sus consejos día a día.*

*Gracias a mis maestros que en este andar por la vida, influyeron con sus lecciones y experiencias en formarme como una persona de bien y preparada para los retos que pone la vida.*

*A mi tutor Phd. Walther Jácome, por su paciencia y dedicación para ayudarme a culminar mi tesis con responsabilidad y entrega en cada paso.*

***SILVIA MARIELA CABRERA P.***

## PRESENTACIÓN

El presente proyecto se enfoca en la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de papa lavada en la provincia del Carchi cantón Bolívar, idea que nace de la necesidad de buscar nuevas formas de trabajo para los agricultores del sector, proyecto que para ser demostrada su factibilidad se desarrolló los siguientes capítulos:

**Capítulo I Diagnóstico Situacional:** En este capítulo se hace énfasis en áreas y sectores estratégicos del proyecto para determinar aliados, oportunidades, riesgos y oponentes.

**Capítulo II Marco Teórico:** Permite dar a conocer guías de apoyo en las que se sustenta la investigación y obtener resultados concretos en cuanto a información secundaria.

**Capítulo III Estudio Mercado:** Este estudio permite determinar demanda, oferta, precios, competidores, y otros aspectos que ayudan al desarrollo de la investigación, a través de encuestas realizadas a los diferentes restaurantes.

**Capítulo IV Estudio Técnico:** El desarrollo de este estudio permite identificar el lugar óptimo para instalar la microempresa con la inversión necesaria para poner en marcha el proyecto.

**Capítulo V Evaluación Financiera:** El estudio financiero permitirá demostrar la factibilidad o no del proyecto a través de indicadores que muestren que la implementación de esta microempresa es rentable.

**Capítulo VI Estructura Organizacional:** Este capítulo contiene un modelo administrativo de la organización donde se establece la misión, visión, valores de la microempresa, además se instaure un organigrama estructural

donde se asignan puestos y funciones para el buen funcionamiento del proyecto.

**Capítulo VII Análisis de impactos:** Este es el capítulo final donde se evalúa los impactos que tendrá el proyecto en el aspecto social, económico, ambiental y empresarial.

## ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO .....	ii
EXECUTIVE SUMMARY .....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR .....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR .....	viii
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN .....	ix
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	<b>¡Error!</b>
<b>Marcador no definido.</b>	
DEDICATORIA .....	ix
AGRADECIMIENTO .....	x
PRESENTACIÓN.....	xi
ÍNDICE.....	xiii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xviii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xxi
CAPÍTULO I.....	1
1. DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL .....	1
1.1. Antecedentes diagnósticos .....	1
1.2. Objetivos diagnóstico.....	3
1.3. Variables diagnósticas .....	3
1.4. Indicadores .....	3
1.5. Matriz de relación diagnóstica.....	4
1.6. Mecánica operativa .....	7
1.6.1. Población a investigar.....	7
1.7. Instrumentos de Recolección de la Información .....	7
1.7.1. Información Primaria.....	7
1.7.2. Información Secundaria.....	7
1.8. Evaluación de la información diagnóstica. ....	8
1.8.1. Variables económicas con investigación secundaria.....	8
1.8.2 Producción.....	17
1.10. Cruce Estratégico .....	31
CAPÍTULO II.....	33

2. MARCO TEÓRICO.....	33
2.1. Microempresa .....	33
2.1.1. Definición .....	33
2.1.2. Importancia de la microempresa.....	33
2.1.3. Objetivos.....	34
2.1.4. Características.....	34
2.1.5. Clasificación.....	35
2.2. Producción .....	37
2.2.1 Definición .....	37
2.3. Comercialización.....	40
2.3.1 Definición .....	40
2.3.1. Microcomercialización.....	40
2.3.2. Macrocomercialización. ....	41
2.3.3. Funciones de comercialización .....	41
2.4. Mercado.....	42
2.4.1 Segmentación del mercado .....	42
2.4.2. Tipos de mercado .....	42
2.5. Financiamiento.....	44
2.5.1 Fuentes de financiación .....	44
2.6. Administración .....	46
2.6.1. Proceso de administración.....	47
2.7.1. Definición e historia. ....	51
2.7.2. Condiciones climáticas .....	52
2.7.3. Proceso agrícola.....	52
2.8. Papa lavada .....	53
2.8.1 Características .....	53
2.8.2 Tipos de lavado.....	53
2.9. Diagnóstico Situacional.....	54
2.10. Estudio de mercado .....	55
2.10.1 Tipos de Estudios de Mercado:.....	55
2.10.2 El Proceso del Estudio de Mercado: .....	56
2.11.1. Componentes del estudio técnico .....	57
2.12. El Estudio Económico Financiero. ....	57

2.13. Estudio de Impactos .....	58
2.14. Indicadores financieros , .....	58
2.14.2. Valor actual neto (VAN) .....	59
2.14.3. Tasa Interna de Retorno (TIR).....	59
2.14.4. Punto de equilibrio .....	60
2.14.5. Costo – Beneficio.....	60
2.14.6. Sensibilización .....	60
CAPÍTULO III.....	64
3. ESTUDIO DE MERCADO .....	64
3.1. Presentación.....	64
3.2. Objetivos del estudio de mercado.....	64
3.2.1. Objetivo general.....	64
3.2.2. Objetivos específicos .....	65
3.2. Identificación de la población .....	66
3.2.1. Fórmula.....	67
3.3. Instrumentos de recopilación de información.....	68
3.3.1. Información primaria .....	68
3.3.2. Información secundaria.....	68
3.4. Tabulación y presentación de resultados.....	68
3.5. Mercado meta .....	76
3.6. Análisis de la demanda.....	76
3.6.1. Demanda actual.....	77
3.6.2. Proyección de la demanda .....	77
3.7. Análisis de la oferta.....	78
3.8. Demanda insatisfecha .....	79
3.9. Análisis de precios .....	79
3.10. Participación del proyecto .....	79
3.11.Comercialización.....	80
3.12. Competencia.....	80
CAPÍTULO IV .....	81
4. ESTUDIO TÉCNICO.....	81
4.1 Localización del proyecto.....	81
4.1.1 Macrolocalización del proyecto .....	82

4.1.2. Microlocalización del proyecto .....	82
4.2. Tamaño del proyecto .....	83
4.2.1. Cobertura del proyecto .....	83
4.2.2. Financiamiento del proyecto .....	84
4.2.3. Tipo de mercado .....	84
4.2.4. Tecnología .....	84
4.2.5. Disponibilidad de mano de obra.....	84
4.2.6. Proyecciones de la cobertura.....	85
4.3. Ingeniería del proyecto .....	85
4.3.1. Áreas requeridas.....	85
4.3.2. Talento humano .....	87
4.3.3. Procesos .....	87
4.3.4. Flujograma de procesos .....	89
4.3.5. Flujograma de operaciones .....	90
4.4. Presupuesto técnico .....	91
4.4.1. Activos fijos .....	91
4.4.2. Activos diferidos.....	94
4.4.3. Capital de trabajo.....	94
CAPÍTULO V .....	101
5. ESTUDIO FINANCIERO .....	101
5.1. Ingresos .....	101
5.2. Egresos.....	102
5.3. Financiamiento y costo de capital .....	107
5.4. Estados financieros.....	110
5.5. Evaluación financiera.....	114
CAPÍTULO VI .....	121
6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....	121
6.1. Estructura organizacional .....	121
6.2. Aspecto filosófico .....	121
6.2.1. Misión .....	121
6.2.2. Visión .....	122
6.2.3. Principios y valores .....	122
6.3. Aspecto legal .....	122



6.3.1. Creación de la microempresa .....	123
6.4. Organización de la empresa. ....	124
6.4.1. Organigrama estructural .....	124
6.4.2. Manual de funciones .....	125
CAPÍTULO VII .....	129
7. ANÁLISIS DE IMPACTOS .....	129
7.1. Introducción .....	129
7.2. Valoración de impactos.....	129
7.3. Desarrollo del análisis de impactos.....	130
7.3.1. Impacto social .....	130
7.3.2. Impacto Económico .....	131
7.3.3. Impacto Ambiental .....	132
7.3.4. Impacto empresarial .....	133
7.3.4. Impacto general del proyecto.....	134
Conclusiones y recomendaciones .....	135
Conclusiones .....	135
Recomendaciones .....	137
BIBLIOGRAFÍA.....	138
LINKOGRAFÍA.....	139

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de relación diagnóstica.....	5
Tabla 2. Categoría ocupacional del Cantón Bolívar.....	8
Tabla 3. PEA, según ramas de actividad del cantón Bolívar.....	10
Tabla 4. Número de horas trabajadas del cantón Bolívar. ....	12
Tabla 5. Tenencia de la tierra de personas dedicadas a prácticas agropecuarias en el cantón Bolívar.....	13
Tabla 6. Fuentes de financiamiento para el sector agropecuario.....	14
Tabla 7. Participación de instituciones financieras en la actividad agropecuaria .....	14
Tabla 8. Existencia de sistemas de riego para el desarrollo de actividades agrícolas en el cantón Bolívar. ....	15
Tabla 9. Hectáreas de cultivos sembrados en el Cantón Bolívar. ....	18
Tabla 10. Descripción de cultivos del cantón bolívar. ....	18
Tabla 11. Variedad de papa .....	22
Tabla 12. Área de cultivo de papa.....	23
Tabla 13. Producción por 1qq de semilla. ....	25
Tabla 14. Precio de la papa .....	27
Tabla 15. Mercado del producto.....	28
Tabla 16. Matriz AOOD .....	30
Tabla 17. Consumo de papa.....	69
Tabla 18. Variedad de papa .....	70
Tabla 19. Preferencia de papa por tamaño .....	71
Tabla 20. Lugar de compra .....	72
Tabla 21. Precio de la papa. ....	73
Tabla 22. Condiciones del producto.....	74
Tabla 23. Aceptación del producto.....	75
Tabla 24. Intención de compra.....	76
Tabla 25. Demanda actual .....	77
Tabla 26 Proyección de la demanda.....	78
Tabla 27. Oferta actual.....	78
Tabla 28. Proyección de la oferta.....	79

Tabla 29. Matriz de factores.....	81
Tabla 30. Área administrativa.....	87
Tabla 31. Área operativa.....	87
Tabla 32. Valor del terreno.....	91
Tabla 33. Detalle y costo de la infraestructura .....	91
Tabla 34. Detalle de la maquinaria y equipo .....	92
Tabla 35. Muebles y enseres .....	92
Tabla 36. Equipo de computación.....	93
Tabla 37. Resumen de la inversión fija .....	93
Tabla 38. Activos diferidos .....	94
Tabla 39. Materia prima .....	94
Tabla 40. Mano de obra directa .....	95
Tabla 41. Mano de obra indirecta.....	95
Tabla 42. Costos de producción.....	96
Tabla 43. Otros costos de producción.....	96
Tabla 44. Suministros de oficina .....	97
Tabla 45. Materiales de aseo .....	97
Tabla 46. Pago de servicios básicos.....	98
Tabla 47. Gastos Generales de Administración .....	98
Tabla 48. Gasto de ventas .....	98
Tabla 49. Resumen del capital de trabajo.....	99
Tabla 50. Resumen de la inversión.....	99
Tabla 51. Determinación de los ingresos .....	101
Tabla 52. Proyección de la materia prima.....	102
Tabla 53. Proyección del costo de mano de obra directa .....	102
Tabla 54. Proyección del costo de mano de obra indirecta.....	102
Tabla 55. Costos de producción.....	103
Tabla 56. Otros costos .....	103
Tabla 57. Depreciaciones. ....	104
Tabla 58. Reinversión de activos .....	104
Tabla 59. Resumen de la depreciación.....	105
Tabla 60. Valor residual .....	105
Tabla 61. Proyección de los Gastos Generales de Administración.....	106

Tabla 62. Amortización del activo diferido.....	106
Tabla 63. Proyección del gasto de ventas .....	106
Tabla 64. Fuentes de financiamiento .....	107
Tabla 65. Amortización del crédito .....	108
Tabla 66. Resumen del gasto financiero y pago del capital .....	109
Tabla 67. Balance de situación inicial o de arranque al año 0 .....	110
Tabla 68. Estado de pérdidas y ganancias .....	112
Tabla 69. Flujo neto de efectivo .....	113
Tabla 70. Costo de oportunidad .....	114
Tabla 71. Valor Actual Neto .....	115
Tabla 72. Tasa Interna de Retorno .....	116
Tabla 73. Periodo de recuperación de la inversión .....	117
Tabla 74. Valor actual neto – aspecto 1 .....	119
Tabla 75. Tasa interna de retorno .....	119
Tabla 76. Valor actual neto – segundo aspecto .....	120
Tabla 85. Impacto general del proyecto .....	134

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Categorías de ocupación.....	9
Gráfico 2. Ramas de actividad del cantón Bolívar.....	10
Gráfico 3. Número de horas trabajadas del cantón Bolívar.....	12
Gráfico 4. Principales cultivos destinados a la producción, productividad y comercialización en el Cantón Bolívar. ....	20
Gráfico 5. Porcentaje de cultivo según la variedad .....	22
Gráfico 6. Área cultivada.....	23
Gráfico 7. Rentabilidad.....	24
Gráfico 8. Semilla de papa.....	25
Gráfico 9. Producción por 1qq de semilla. ....	26
Gráfico 10. Precio de la papa.....	27
Gráfico 11. Formas de distribución del producto.....	28
Gráfico 12. Transporte y vías de acceso.....	29
Gráfico 13. Proceso de administración. ....	48
Gráfico 14. Componentes del estudio técnico.....	57
Gráfico 15. Empaque para papa .....	66
Gráfico 16. Variedad de papa .....	70
Gráfico 17. Preferencia de papa por tamaño .....	71
Gráfico 18. Lugar de compra.....	72
Gráfico 19. Precio de la papa.....	73
Gráfico 20. Condiciones del producto. ....	74
Gráfico 21. Cantón Bolívar.....	82
Gráfico 22. División parroquial del cantón Bolívar .....	83
Gráfico 23. Distribución de la planta .....	86
Gráfico 24. Flujograma de procesos .....	89
Gráfico 25. Flujograma de operaciones .....	90
Gráfico 26. Organigrama estructural de la microempresa.....	124



## CAPÍTULO I

### 1. DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL

#### 1.1. Antecedentes diagnósticos

El cantón Bolívar se ubica en el quinto lugar de los cantones de la provincia del Carchi en cuanto a superficie, sumando 36.034 hectáreas lo que corresponde a 9,62% de la superficie total de la provincia. Su localización al suroriente de la provincia la convierte en la puerta de entrada cruzando la cuenca del río Chota en el límite con la provincia de Imbabura. El territorio cantonal presenta altitudes desde los 1.520m s.n.m. hasta los 3.920m s.n.m., estas condiciones han permitido el aprovechamiento de distintos microclimas, suelos y vegetación lo que ha determinado la conformación de sus propias características culturales, económicas, ambientales y de identidad distintiva de la sociedad bolivarense. La presencia de diversidad étnica y cultural, ha generado un pueblo trabajador, consciente de las dificultades del presente, pero también de sus oportunidades de crecimiento y desarrollo en el futuro. *(Referencia Municipio del Cantón Bolívar. url: [es.wikipedia.org/wiki/Cantón\\_Bolívar\\_Carchi](http://es.wikipedia.org/wiki/Cantón_Bolívar_Carchi))*

La principal actividad económica del cantón corresponde al rubro agropecuario, principalmente el agrícola con un menor porcentaje el ganadero, y a una incipiente actividad florícola. La utilización histórica del uso de la tierra para actividades agrícolas cubre poco más de la mitad de la superficie cantonal. Esto ha originado una intensa presión en bosques primarios y el páramo, de la parte alta de la cordillera que circunda al Cantón.

La principal zona biodiversa corresponde a la zona montañosa donde aún persisten remanentes de bosques naturales, además esto constituye la reserva acuífera, siendo el páramo su principal abastecedor.

La permanente deforestación está generando condiciones adversas a la estabilidad ambiental y el crecimiento descontrolado de la frontera agrícola está provocando serios daños ambientales que se vislumbran en los desastres naturales recurrentes en la época lluviosa.

El cultivo de la papa en la serranía ecuatoriana es el sustento económico y alimenticio de las familias, el Carchi es uno de los principales productores de papa del país y mayor abastecedor de este tubérculo a nivel nacional, siendo este cultivo la principal actividad económica. El área de cultivo alcanza a suelos que están sobre los 2 800 metros sobre el nivel del mar.

Coyunturalmente el escenario para el cultivo de la papa se está complicando por diversos factores siendo los más relevantes los costos de los insumos y la volatilidad de los precios, lo que origina un desgaste económico de los papi cultores y una pérdida constante que desalienta esta actividad.

Con la finalidad de lograr una solución parcial a la falta de estabilidad de los precios, el proyecto propone comercializar papa lavada y enfundada al vacío, que se ofertara a diferentes medios de comercialización que al menos lograra una estabilidad relativa con beneficio directo a los papi cultores y beneficio indirecto para los diferentes actores que laboran en esta actividad, además se lograra que el consumidor disponga de un producto de calidad a un precio adecuado.

Debido al clima y diversos tipos de suelo que posee se cultivan tres variedades de papa como son la capiro, única y rubí; de ellas la variedad capiro es destinada para la exportación hacia Venezuela, esto gracias a la ayuda del MAGAP, esta se da principalmente en toda la parroquia Bolívar, y



la tercera variedad es la papa rubí que se está empezando a cultivar la misma que ya a dado buenos resultados.

Por otra parte es necesario recalcar que si el proyecto no puede realizarse la situación de la población a beneficiarse estaría en un continuo descenso con respecto a su situación económica por cultivos de la papa puesto que no existirá precios equilibrados de acuerdo a su inversión circunstancia que se plantea en el actual proyecto.

## **1.2. Objetivos diagnóstico**

### **Objetivo general**

Realizar un diagnóstico situacional de los papicultores del Cantón Bolívar para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendrá el proyecto al momento de su ejecución.

### **Objetivos específicos**

- ❖ Conocer la situación socioeconómica actual en la que se encuentran los papicultores del Cantón Bolívar.
- ❖ Analizar los niveles de producción de patatas en el Cantón.
- ❖ Establecer la rentabilidad de la actividad papícola.
- ❖ Investigar las formas de comercialización del producto.

## **1.3. Variables diagnósticas**

- ❖ Socio – Económicas.
- ❖ Producción.
- ❖ Rentabilidad.
- ❖ Comercialización.

## **1.4. Indicadores**

### **1.4.1. Socio - Económicas**

- ❖ Población económicamente activa según ramas de actividad.

- ❖ Crecimiento poblacional
- ❖ Horas laborables de acuerdo a la actividad
- ❖ Tenencia de tierras para la actividad agrícola
- ❖ Financiamiento para el papicultor
- ❖ Uso de agua para riego
- ❖ Almacenes agropecuarios
- ❖ Empleo

#### 1.4.2. Producción

- ❖ Tipos de cultivos
- ❖ Área cultivada de papa
- ❖ Variedades de papa

#### 1.4.3. Rentabilidad

- ❖ Productividad
- ❖ Insumos agrícolas

#### 1.4.4. Comercialización

- ❖ Precio de la papa en el mercado
- ❖ Vida útil del producto.
- ❖ Formas de distribución.
- ❖ Transporte y vías de acceso

### **1.5. Matriz de relación diagnóstica**

Los objetivos, variables e indicadores mencionados anteriormente se reflejan en la matriz diagnóstica juntamente con la técnica de investigación y la fuente de información utilizada, observando la lógica y relación existente.

**Tabla 1.** Matriz de relación diagnóstica.

OBJETIVOS	VARIABLE	INDICADOR	TÉCNICA	FUENTES DE INFORMACIÓN	POBLACIÓN
Conocer la situación socioeconómica actual en la que se encuentran los papicultores del Cantón Bolívar.	Situación económica	<p>Población económicamente activa según ramas de actividad.</p> <p>Crecimiento poblacional.</p> <p>Horas laborables de acuerdo a la actividad.</p> <p>Tenencia de tierras para la actividad agrícola</p> <p>Financiamiento para el papicultor</p> <p>Uso de agua para riego</p> <p>Almacenes agropecuarios</p> <p>Empleo.</p>	Investigación Documental	Secundaria	<p>Plan de ordenamiento territorial del Cantón Bolívar.</p> <p>La página web del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).</p> <p>Información obtenida de la página web del Gobierno Autónomo descentralizado del Cantón Bolívar.</p>
Analizar los niveles de producción de patatas en el Cantón.	Producción	<p>Tipos de cultivos.</p> <p>Área cultivada de papa</p>	Investigación Documental 5	Secundaria	<p>Productores</p> <p>Plan de ordenamiento territorial del Cantón Bolívar.</p>

		Variedades de papa	Encuestas	Primaria	La página web del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).
Establecer la rentabilidad de la actividad papícola	Rentabilidad	Productividad Insumos agrícolas.	Encuestas Entrevista Observación directa	Primaria  Secundaria	Productores  La página web del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).
Investigar las formas de comercialización del producto.	Comercialización	Precio de la papa en el mercado Vida útil del producto. Formas de distribución. Transporte y vías de acceso	Encuestas Observación directa	Primaria  Secundaria	Productores  Plan de ordenamiento territorial del Cantón Bolívar.  La página web del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).

Elaborado por: La autora, año 2014.

## **1.6. Mecánica operativa**

Para realizar el presente diagnóstico se ha utilizado el siguiente procedimiento y técnicas:

### **1.6.1. Población a investigar**

**Productores:** En este caso se ha realizado un censo, puesto que la población no es significativa porque no todas las personas se dedican al cultivo de papa, se ha tomado a 25 productores de patatas información obtenida de un proyecto que se realizó en el cantón a través del municipio de Bolívar.

## **1.7. Instrumentos de Recolección de la Información**

### **1.7.1. Información Primaria.**

Para obtener la información primaria se aplicó:

- **Encuestas:** realizadas a los productores de papa del Cantón Bolívar los mismos que son personas que han formado parte de un proyecto antes realizado.
- **La Observación directa:** para ello fue necesario conocer y visitar los lugares de estudio.
- **Opinión de expertos:** será necesario la ayuda de Ing. Agrónomos Economistas, entre otros, para la parte técnica del proyecto.

### **1.7.2. Información Secundaria.**

La información secundaria a utilizar serán:

- Libros
- Información del Municipio y otras entidades.
- Documentos especializados.
- Revistas
- Internet

## 1.8. Evaluación de la información diagnóstica.

### 1.8.1. Variables económicas con investigación secundaria

#### ❖ Población económicamente activa

Corresponde a la parte de la población total que participa en la producción económica. En la práctica, para fines estadísticos, se contabiliza en la PEA a todas las personas mayores de una cierta edad que tienen empleo o que no teniéndolo están buscándolo o están a la espera de alguno. Ello excluye a los pensionados y jubilados, a las amas de casa, estudiantes y rentistas así como, por supuesto, a los menores de edad.

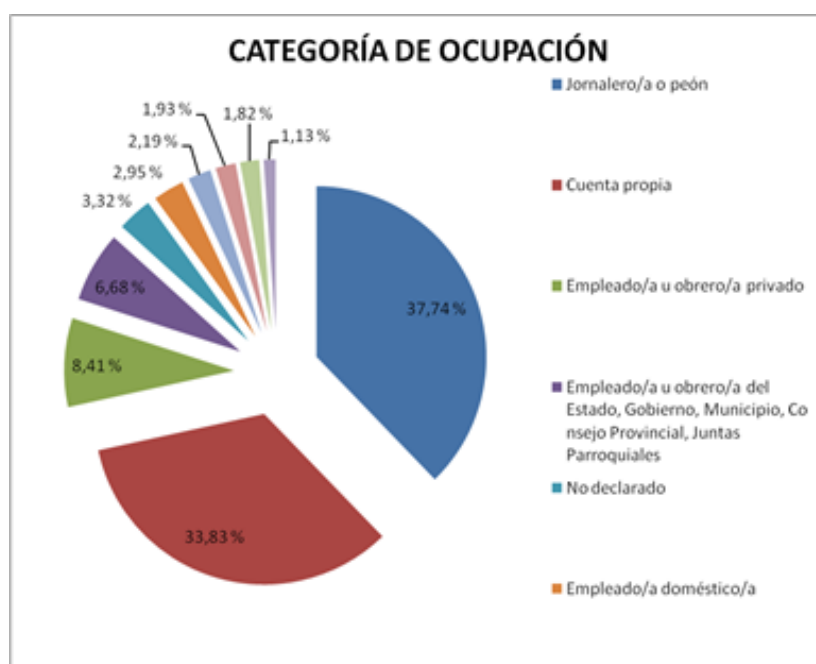
#### PEA según Categorías de ocupación.

**Tabla 2.** Categoría ocupacional del Cantón Bolívar

Categoría de ocupación	Casos	%
Jornalero/a o peón	2.136	37,74 %
Cuenta propia	1.915	33,83 %
Empleado/a u obrero/a privado	476	8,41 %
Empleado/a u obrero/a del Estado, Gobierno, Municipio, Consejo Provincial, Juntas Parroquiales	378	6,68 %
No declarado	188	3,32 %
Empleado/a doméstico/a	167	2,95 %
Trabajador nuevo	124	2,19 %
Patrono/a	109	1,93 %
Trabajador/a no remunerado	103	1,82 %
Socio/a	64	1,13 %
<b>Total</b>	<b>5.660</b>	<b>100,00 %</b>

Fuente: INEC – Censo de Población y vivienda 2010.  
Elaborado por: La autora, año 2014.

**Gráfico 1.** Categorías de ocupación.



Fuente: INEC – Censo de Población y vivienda 2010.  
Elaborado por: La autora, año 2014.

Según el censo de población y vivienda 2010, las categorías de ocupación de la población económicamente activa del cantón se dedica en un 37,74% a laborar como jornalero(a) o peón, un 33,83% labora por cuenta propia y el 8,41% como empleado/a u obrero/a privado. Quienes se encuentran en la categoría de ocupación jornalero, el 93,72% se dedican a la agricultura, ganadería, silvicultura. Así mismo quienes están en la categoría de ocupación cuenta propia, el 70,80% se dedican a la agricultura. De la categoría de empleado/a u obrero/a privado, el 32,56% se dedican a la agricultura. Una pequeña parte de la PEA (6,68%) son empleados públicos: enseñanza, administración pública y defensa.

Claramente, el sector agropecuario es predominante. Se puede observar que casi 38% de la población trabaja como jornalero. Esta categoría de ocupación demuestra una fuerte precariedad laboral en Bolívar.

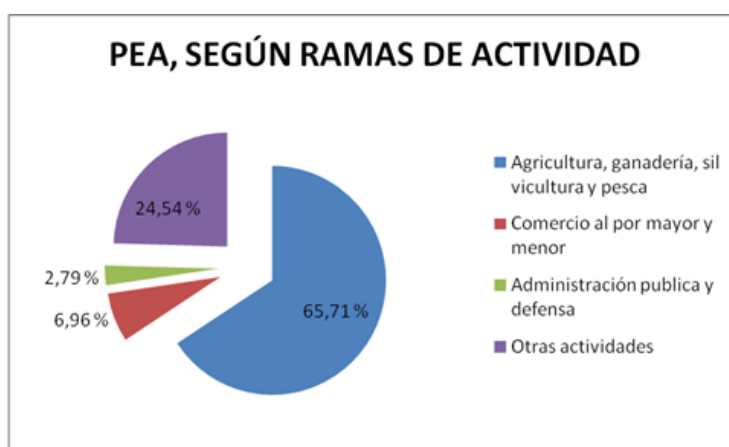
## PEA según ramas de actividad

**Tabla 3.** PEA, según ramas de actividad del cantón Bolívar.

Rama de actividad (Primer nivel)	Casos	%
Agricultura, ganadería, silvicultura	3.719	65,71 %
Comercio al por mayor y menor	394	6,96 %
No declarado	382	6,75 %
Administración pública y defensa	158	2,79 %
Actividades de los hogares como empleadores	157	2,77 %
Enseñanza	147	2,60 %
Industrias manufactureras	142	2,51 %
Trabajador nuevo	124	2,19 %
Transporte y almacenamiento	91	1,61 %
Construcción	84	1,48 %
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	49	0,87 %
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	42	0,74 %
Actividades de la atención de la salud humana	39	0,69 %
Otras actividades de servicios	39	0,69 %
Actividades profesionales, científicas y técnicas	26	0,46 %
Información y comunicación	22	0,39 %
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos,	10	0,18 %
Explotación de minas y canteras	9	0,16 %
Artes, entretenimiento y recreación	9	0,16 %
Actividades financieras y de seguros	8	0,14 %
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	7	0,12 %
Actividades inmobiliarias	2	0,04 %
<b>Total</b>	<b>5.660</b>	<b>100,00 %</b>

Fuente: INEC – Censo de Población y vivienda 2010.  
Elaborado por: La autora, año 2014.

**Gráfico 2.** Ramas de actividad del cantón Bolívar.



Fuente: INEC – Censo de Población y vivienda 2010.  
Elaborado por: La autora, año 2014.

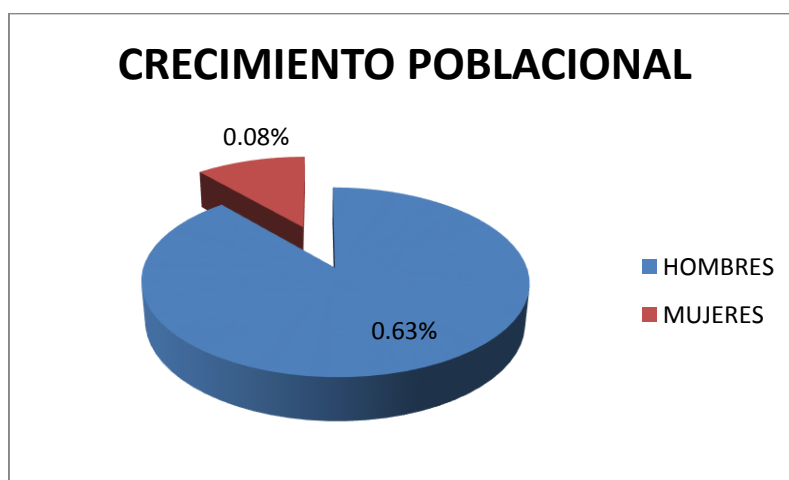


En los gráficos anteriores se observa que el 65,71% de la PEA se dedica a la agricultura, ganadería, silvicultura, el 6,96% son comerciantes y el 2,79% se dedican a la administración pública, otras actividades representan el 24,54% se encuentran: asesoras del hogar y transporte. De acuerdo a estos indicadores se puede afirmar que la economía del cantón está concentrada exclusivamente en el sector primario. Las industrias manufactureras están representadas por la deshidratadora de frutas, las ladrilleras, la fábrica de empaques, la actividad de post cosecha de hortalizas en Cuesaca, San Vicente de Pusir (Medallita Milograsa) y El Motilón, las artesanías, el centro de acopio de leche y fábrica de yogurt (Pueblo Nuevo) y la fábrica de balanceados en Monte Olivo.

#### ❖ Crecimiento poblacional

La tasa de crecimiento anual total a nivel cantonal, es el 0,35%; de esta el 0,63% corresponde a la población masculina y el 0,08% a la población femenina.

**Gráfico 1.** Crecimiento poblacional.



Fuente: INEC – Censo de Población y vivienda 2010.  
Elaborado por: La autora, año 2014.

#### ❖ Horas trabajadas según ramas de actividad.

En la siguiente figura se observa que el 33% de la población económicamente activa trabaja entre 31 y 40 horas semanales, el 16% entre 1 y 10 horas, el 14% entre 11 y 20 horas, y el 16% entre 21 y 30 horas y el 21% labora más de 40 horas en la semana.

**Tabla 4.** Número de horas trabajadas del cantón Bolívar.

Número de horas trabajadas	Rama de actividad (Primer nivel)						Total
	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Industrias manufactureras	Comercio al por mayor y menor	Administración pública y defensa	Enseñanza	No declarado	
1 – 10	642	29	62	15	7	37	792
11 – 20	554	19	50	4	16	41	684
21 – 30	641	20	51	15	66	24	817
31 – 40	1.268	42	106	98	53	62	1.629
> 40	614	32	125	26	5	218	1.020

Fuente: INEC – Censo de Población y vivienda 2010.  
Elaborado por: La autora, año 2014.

**Gráfico 3.** Número de horas trabajadas del cantón Bolívar.



Fuente: INEC – Censo de Población y vivienda 2010.  
Elaborado por: La autora, año 2014.

El 46% de la población del cantón Bolívar trabaja de 1 a 30 horas por semana. La situación es preocupante ya que la ley ecuatoriana especifica que el número de horas trabajadas semanalmente deben ser 40 horas. Algunos niños y jóvenes ayudan a sus padres en las labores diarias. En este caso, se entiende porque el número de horas trabajadas es inferior a 40 horas. Por otra parte, esta cifra indica que el trabajo infantil es significativo en el cantón.

La precariedad laboral tiene especial incidencia cuando los ingresos económicos que se perciben por el trabajo no cubren las necesidades básicas de una persona.

#### ❖ Tenencia de tierras para la agricultura

Más de 75% de las tierras cuentan con escrituras en el catastro y registro de la propiedad. No obstante en Caldera, San Rafael y Monte Olivo los terrenos tienen problemas de legalización y por ello es difícil acceder a un crédito, las tierras no legalizadas afectan directamente al municipio que no puede cobrar los impuestos.

**Tabla 5.** Tenencia de la tierra de personas dedicadas a prácticas agropecuarias en el cantón Bolívar.

Parroquia	Tenencia de la Tierra (%)				
	Propio	Posesión efectiva	Arrendado	Al partir	Otra modalidad
Bolívar	60	7	18	15	
García Moreno	53	5	17	24	1
Los Andes	53	7	16	20	4
Monte Olivo	36	3	5	51	5
San Rafael	54	9	9	26	2
San Vicente	57	7	16	19	1
Prom del Cantón	53.81	6.50	14.49	23.39	1.79

Fuente: diagnóstico del uso de suelos y la tecnología en el sector agropecuario del cantón Bolívar, UPEC – GMCB, 2011

El precio de la tierra se define en función de la presencia de agua. El canal principal abarca Bolívar, los Andes y San Vicente. Mientras el sistema de riego San Rafael cubre Monte Olivo y parroquia de San Rafael; partes de las parroquias de Monte Olivo, Bolívar y García Moreno no cuentan con agua. Las tierras que tienen agua como San Vicente, San Rafael y Bolívar la tierra tiene un valor elevado, en la parroquia de Monte Olivo que no cuenta con escasa agua, los precios pueden estar a 1.500 USD/ha.

#### ❖ Fuentes de financiamiento para los papicultores

El financiamiento de la actividad productiva proviene principalmente de las fuentes siguientes:

- Recursos propios: se reinvierte una parte de las utilidades anteriores en la producción agropecuaria
- El acceso al crédito: es seguramente la fuente de financiamiento más utilizada en la producción agropecuaria. Los bancos, las cooperativas de ahorros y créditos y las cajas de ahorros son las entidades que prestan el dinero.
- Proyectos / empresas: algunas organizaciones o instituciones financian con capital semilla a los productores para iniciar un proyecto.

**Tabla 6.** Fuentes de financiamiento para el sector agropecuario.

Nombre de la Institución	Participación (%)
Banco de Fomento	21
Banco Pichincha	7
Cooperativa Atuntaqui	10
Cooperativa Pablo Muñoz Vega	21
Cooperativa San Gabriel	12
Fondo de Desarrollo Microempresarial	7
Otras*	22

Fuente: diagnóstico del uso de suelos y la tecnología en el sector agropecuario del cantón Bolívar, UPEC – GMCB, 2011

**Tabla 7.** Participación de instituciones financieras en la actividad agropecuaria

Parroquia	Fuentes de Financiamiento (%)		
	Recursos Propio	Instituciones Privada	Otros
<b>Bolívar</b>	57	42	1
<b>García Moreno</b>	89	10	1
<b>Los Andes</b>	76	22	2
<b>Monte Olivo</b>	70	29	1
<b>San Rafael</b>	68	26	6
<b>San Vicente</b>	75	25	0
<b>Promedio del Cantón</b>	69.16	29.20	1.63

Fuente: diagnóstico del uso de suelos y la tecnología en el sector agropecuario del cantón Bolívar, UPEC – GMCB, 2011

Según el estudio de la UPEC con el GAD municipal de Bolívar, casi 30% de los agricultores solicitan un préstamo a bancos o cooperativas para financiar su producción agrícola. La cooperativa Pablo Muñoz Vega y la cooperativa San Gabriel, presentes en la cabecera cantonal representan 33% de las solicitudes de préstamos. El Banco de Fomento, cuyas líneas de créditos están presentadas adelante es el banco que más presta dinero a los agricultores de Bolívar.

❖ **Uso del agua para riego**

En general, el acceso al agua en el cantón es bueno. No obstante, en la parroquia García Moreno 40% de los agricultores entrevistados no cuentan con agua de riego para la producción agrícola y 26% en Monte Olivo.

**Tabla 8.** Existencia de sistemas de riego para el desarrollo de actividades agrícolas en el cantón Bolívar.

Parroquia	Cuenta con sistemas de riego para el desarrollo de sus cultivos (%)	
	SI	NO
<b>Bolívar</b>	89	11
<b>García Moreno</b>	60	40
<b>Los Andes</b>	94	6
<b>Monte Olivo</b>	74	26
<b>San Rafael</b>	99	1
<b>San Vicente</b>	98	2
<b>Promedio del Cantón</b>	87	13

Fuente: diagnóstico del uso de suelos y la tecnología en el sector agropecuario del cantón Bolívar, UPEC – GMCB, 2011.

El riego por gravedad es el sistema más utilizado en el Cantón, lastimosamente es el menos eficiente ya que la planta absorbe una cantidad mínima de agua, este sistema provoca la erosión de los suelos, es imprescindible utilizar nuevas técnicas de riego para ahorrar el agua y preservar los suelos de la erosión.

### ❖ **Almacén agropecuario**

El cantón Bolívar cuenta con un alrededor de 7 almacenes agropecuarios, los cuales se proveen en las mismas casa comerciales.

Los productos que se venden son de sello verde, azul y amarillo. El de mayor comercialización es el de sello azul, debido a que controla con más facilidad a las plagas y enfermedades. Los productos de sello verde son abonos foliares en la mayoría de los casos. Los agricultores no confían mucho aún en los abonos orgánicos.

Las plagas y problemas más frecuentes son la lancha, la pudrición de la raíz y la roya entre otros, la aplicación de productos químicos depende de la época del año: se venden más insecticidas en época seca y fungicidas en tiempo de lluvias.

### ❖ **Fuentes de empleo**

En el cantón se encuentran organizaciones de productores que brindan un apoyo a los agricultores de la zona, no crean directamente fuentes de trabajo pero mejoran la estabilidad laboral. Así mismo existe el apoyo de instituciones gubernamentales, las cuales dan capacitación a los agricultores y ganaderos del cantón para ayudarlos a mejorar su producción. Ya existe una experiencia positiva en García Moreno (El Tambo) con la existencia de comercialización directa de zanahoria blanca a la empresa Inalprocess que fabrica hojuelas de varios productos. Se encuentra también una enfriadora de leche en Impuerán, fábricas de quesos en Monte Olivo y El Sixal. Se producen yogurts en Pueblo Nuevo.

El Gobierno Provincial ha identificado las cadenas productivas que hay que desarrollar, en el cantón Bolívar son las siguientes: cebolla (todo el cantón), aguacate (todo el cantón), café (García Moreno), fréjol (San Rafael), papa (cabecera cantonal – Bolívar). La fábrica de costales para productos agrícolas en la cabecera cantonal es una buena fuente de empleos. Hay que ampliar su acción al nivel provincial y nacional.

Existen también cajas de ahorro y crédito que pueden mejorar la situación laboral en el cantón brindando créditos para la ampliación o reactivación de la industria de lácteos, igualmente se reforzaría a los sectores agropecuarios para elevar la producción. Se puede mencionar la Caja de Ahorro y Crédito “por un futuro mejor” en Pueblo Nuevo que cuenta con 50.000 dólares de capital y 143 socios.

No obstante, las cajas de ahorros y créditos no son siempre bien vistas y algunos agricultores denuncian prácticas usureras (chulco). Además, las cantidades prestadas por esas cajas son bajas. En cuanto al Banco Nacional de Fomento, son los trámites largos que no atraen a los agricultores.

En general no existen macro proyectos que tendrían un impacto fuerte en la creación de empleos. El sector del agro es el más afectado por el desempleo, precariedad y migración.

## **1.8.2 Producción.**

### **❖ Producción en el cantón Bolívar**

En el ámbito de la economía, la producción agrícola se refiere a los productos y beneficios que una actividad como la agrícola puede generar. La agricultura, es decir, el cultivo de granos, cereales y vegetales, es una de las principales y más importantes actividades para la subsistencia del ser humano, por lo cual la producción de la misma es siempre una parte relevante de las economías de la mayoría de las regiones del planeta, independientemente de cuan avanzada sea la tecnología o la rentabilidad.

### **❖ Tipos de cultivos**

Se presenta a continuación el detalle de los cultivos sembrados en la Cantón por has, a nivel general, es decir tomando en cuenta que abarca la producción para autoconsumo, semilla y mercado.

**Tabla 9.** Hectáreas de cultivos sembrados en el Cantón Bolívar.

Cultivo	Ha.
cebolla colorada	469
cebada	373
Fréjol	297
Maíz suave	153
aguacate	110
Anís	110
Trigo	105
papa	100
Mandarina	80
Pimiento	75
Yuca	62
tomate riñón	52
Caña de azúcar	50
arveja	45
Ají	40
Tomate de árbol	40
Naranja	20
Granadilla	8
haba	5
<b>Total</b>	<b>2.194 ha</b>

Fuente: MAGAP'

Elaborado por: la autora

**Descripción de cultivos del cantón bolívar****Tabla 10.** Descripción de cultivos del cantón bolívar.

CULTIVOS	NÚMERO DE UPAS	SUPERFICIE SEMBRADA (ha)	PRODUCCIÓN TOTAL (Tm)	Tm/ha
<b>PERMANENTES</b>	<b>562,04</b>	<b>575,58</b>	<b>6738,4044</b>	<b>11,71</b>
Aguacate	168,57	162,77		2,85
Caña de azúcar para azúcar	16,19	117,18	5945,63	50,74
Tomate de árbol	85,85	53,79	89,28	1,66
Limón	55,19	37,9	109,51	2,89
Caña de azúcar otros usos	15,3	35,49	0	0
Mandarina	29,58	22,18	21,31	0,96
Manzana	16,53	17,04	32,11	1,88
Mora	36,64	15,65	5,69	0,36

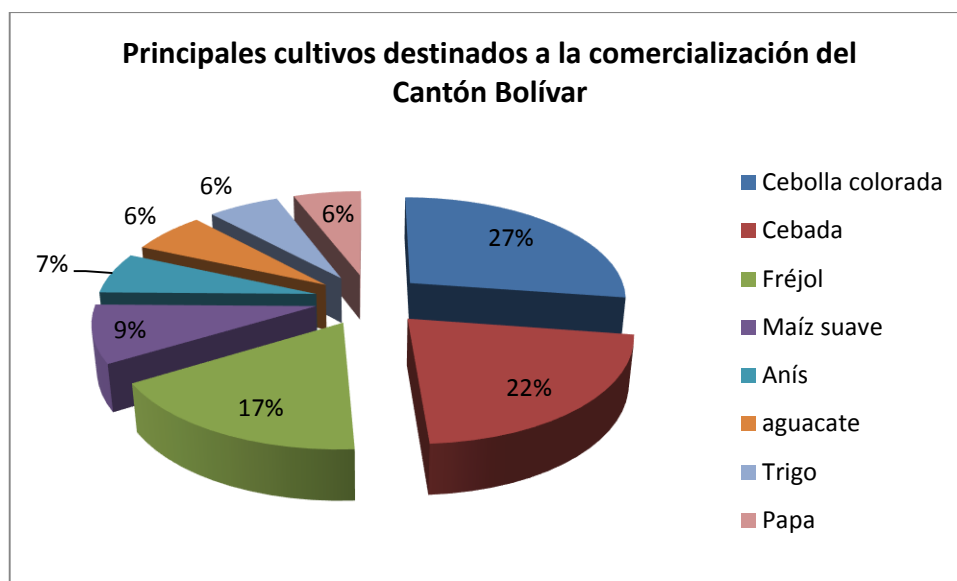


Plátano	31,6	15,15	20,92	1,38
Granadilla	17,68	12,91	20,59	1,59
Naranja	17,44	8,99	10,13	1,13
Frutilla o fresas	12,05	4,76	1,93	0,41
<b>TRANSITORIOS</b>	<b>4.770,15</b>	<b>6.543,47</b>	<b>16.799,317</b>	<b>2,57</b>
Fréjol seco	808,36	1664,27	905,65	0,54
Cebolla colorada	560,11	800	5765,5	7,21
Arveja tierna	635,34	681,63	761,54	1,12
Cebada	324,31	586,31	628,46	1,07
Anís	156,18	478,06	160,81	0,34
Maíz duro seco	223,91	399,24	394,57	0,98
Cebolla perla	182,02	386,16	3613,26	9,36
Maíz suave seco	438,52	375,64	166,7	0,44
Fréjol tierno	250,42	214,37	510,25	2,38
Trigo	175,33	197,97	236,85	1,19
Arveja seca	134,1	151,17	118,58	0,78
Maíz suave choclo	122,27	133,14	104,07	0,78
<b>Papa</b>	<b>220,8</b>	<b>132,68</b>	<b>630,5</b>	<b>4,75</b>
Tomate riñón	152,22	126,25	2380,81	18,85
Pimiento	79,47	47,72	79,97	1,67
Ají serrano	57,98	37,16	146,21	3,94
Vainita	61,99	31,88	56,1	1,76
Zanahoria amarilla	45,05	18,15	17,51	0,96
Camote	35,19	16,63	20,12	1,21
Cebolla blanca	26,26	12,12	3,26	0,27
Pepinillo	16,1	5,06	47,13	9,32
Haba tierna	11,27	3,12	4,09	1,31
Lechuga	11,52	2	2,96	1,48
<b>Total general</b>	<b>5.332,19</b>	<b>7.119,05</b>	<b>23.537,722</b>	

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario –INEC – MAG- SICA, 2001

Tomando en cuenta el destino de la producción en su parte comercial, presentamos los principales cultivos:

**Gráfico 4.** Principales cultivos destinados a la producción, productividad y comercialización en el Cantón Bolívar.



Fuente: UZI's-Carchi SINAGAP-DPAC (Diagnóstico Agroproductivo Provincial 2011)  
Elaborado por: La autora, año 2014

Según el gráfico podemos observar que el cultivo de papa no se encuentra en un porcentaje considerable de comercialización, siendo necesario impulsar esta acción para mejorar la economía del sector y generar mayores ingresos a los agricultores haciendo uso de los beneficios con los que cuenta el Cantón Bolívar para producir papa.

#### ❖ Variedades cultivadas

El Cantón Bolívar es un sector con mejores condiciones climáticas que el resto de sectores productivos además es privilegiado por la tenencia de agua que permite garantizar el desarrollo del cultivo, en este caso la papa es un producto que se le facilita el cultivo en esta zona debido a que el riesgo de enfermedades es menor con relación a otros lugares.

Existen variedades que requieren climas diferentes para su mejor producción como es el caso de la variedad de papa llamada súper chola que requiere un clima más frío para que sea más gruesa, en el Cantón Bolívar se cultiva con mayor frecuencia las siguientes variedades:

**Capira:** Esta variedad se conoce en el mercado con el nombre alterno de "R-12". Presenta porte de planta medio, follaje verde oscuro, floración media y muy poca formación de frutos. Es relativamente tardía su ciclo es aproximadamente cuatro meses, de buena aceptación para consumo en fresco, textura compacta al cocinar, adecuada para sopas y cocida o salada. Es la principal variedad para procesamiento, tanto en hojuela como en bastón.

**Grafico 2.** Imagen de papa capira



Fuente: Observación directa, propiedades de agricultores de Bolívar.  
Elaborado por: La Autora, año 2014

**Única:** Es otra variedad que se produce en mayor cantidad en Bolívar, es considerada de un ciclo medio es decir de cuatro meses para su cosecha, produce un alto porcentaje de tubérculos gruesos por lo que casi no existe desperdicio; además es ideal para la elaboración de Papas fritas.

**Rubí:** Es una nueva variedad considerada como una alternativa para los productores. Se trata de un cultivo de ciclo corto, se produce de tres a tres meses y medio, esta papa se embodega más de siete meses y no se deshidrata como sucede con las otras.

## PREGUNTA 1.

### ¿Qué variedad de papa cultiva.?

**Tabla 11.** Variedad de papa

Variedad	Nº de personas	Porcentaje
Capira	13	52%
única	10	40%
Rubí	2	8%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta 2014  
Elaborado por: La Autora, año 2014

**Gráfico 5.** Porcentaje de cultivo según la variedad



Fuente: Encuesta 2014  
Elaborado por: La Autora, año 2014.

## ANÁLISIS

De acuerdo a la encuesta se manifiesta que el cultivo de la variedad capira y única son las más acogidas con una mínima variación entre ellas, mientras que la variedad Rubí no se cultiva en mayor escala debido a que es una nueva variedad que está empezando a tomar fuerza en el mercado. De esta manera tenemos que de los agricultores encuestados el 52% siembran la variedad capira, el 40% la variedad única y solo el 8% la variedad rubí.

## ❖ Área de cultivo

### PREGUNTA 2.

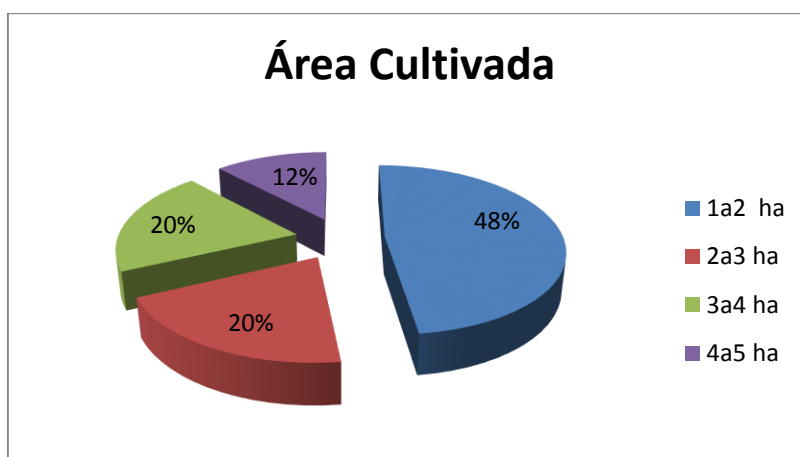
### ¿ Qué extensión de tierra utiliza para el cultivo de papa.?

**Tabla 12.** Área de cultivo de papa.

Nº de personas	Nº de hectáreas	Porcentaje
12	1 a 2	48%
5	2 a 3	20%
5	3 a 4	20%
3	4 a 5	12%

Fuente: Encuesta 2014.  
Elaborado por: La Autora, año 2014.

**Gráfico 6.** Área cultivada



Fuente: Encuesta 2014.  
Elaborado por: La Autora, año 2014.

## ANÁLISIS

De acuerdo a las encuestas realizadas a los productores de este tubérculo encontramos que la mayor parte de ellos destinan de una a dos hectáreas de terreno al cultivo de papa en este caso el 48% , mientras que el 20% utilizan de dos a tres hectáreas, otro 20% destinan de tres a cuatro hectáreas y tan solo el 12% de agricultores siembran más de cuatro hectáreas.

Este resultado se basa también, en que el productor tiene temor de incrementar sus tierras para cultivar papas, ya que corren riesgo de que el precio no permita obtener ganancias o lo que es peor ni recuperar la inversión realizada.

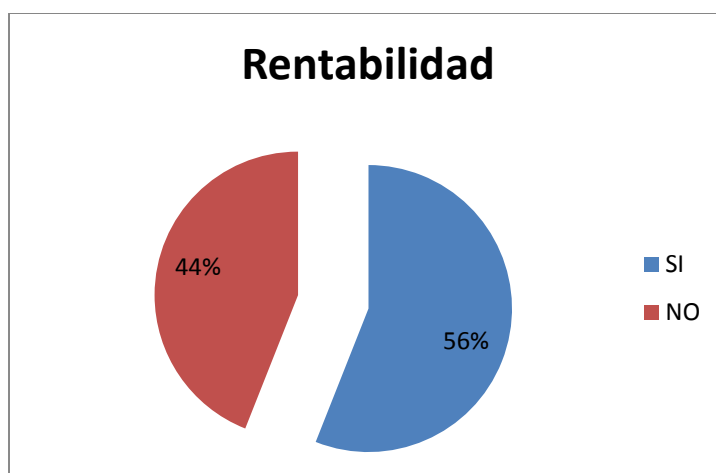
### 1.4.3 Rentabilidad

Para medir esta variable tomamos en cuenta lo que es la rentabilidad del producto en base a distintos indicadores que miden la productividad del cultivo de las patatas.

#### PREGUNTA 3

**¿Es rentable la producción de papa?**

**Gráfico 7. Rentabilidad**



Fuente: Encuesta 2014.  
Elaborado por: La Autora, año 2014

#### ANÁLISIS

En este ítem podemos concluir que este cultivo si es rentable tomando en cuenta que los agricultores emiten sus respuestas basándose en algunos aspectos como son el apoyo técnico para el control de enfermedades y así evitar pérdidas, comentan también que este cultivo sería rentable siempre y cuando el agricultor tenga cierto tipo de contrato o seguro que les permita entregar las patatas a un precio establecido.

## ❖ Productividad

PREGUNTA 4.

**¿Cuántos qq de semilla utiliza en 1ha?**

De los agricultores encuestados concuerdan que en 1 ha. se utiliza un promedio de 40qq de semilla debido a que la papa no debe ser gruesa para sembrarla, caso contrario el número de qq aumentaría lo que no favorece al agricultor.

**Gráfico 8. Semilla de papa.**



Fuente: Observación directa.  
Elaborado por: La Autora, año 2014

PREGUNTA 5.

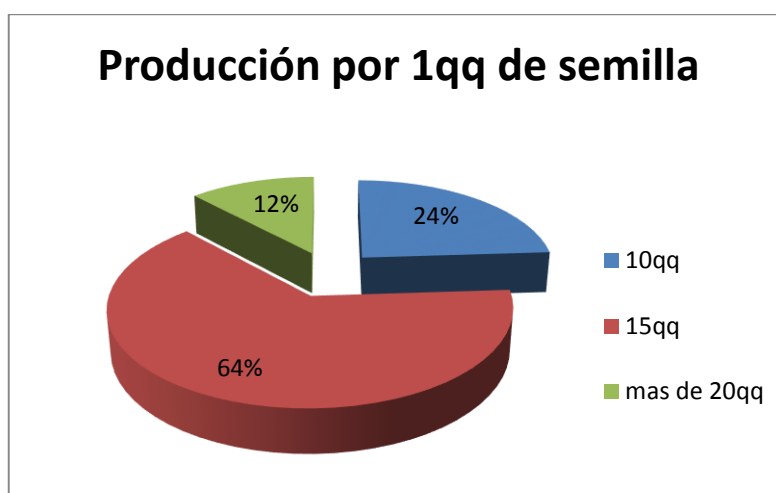
**Actualmente su producción se encuentra entre:**

**Tabla 13. Producción por 1qq de semilla.**

Nº de personas	Producción de 1qq	Porcentaje
6	10qq	24%
16	15qq	64%
3	mas de 20qq	12%

Fuente: Encuesta 2014.  
Elaborado por: La Autora, año 2014.

**Gráfico 9.** Producción por 1qq de semilla.



Fuente: Encuesta 2014.  
Elaborado por: La Autora, año 2014.

## ANÁLISIS

Como resultado de la encuesta realizada se conoce que un agricultor maneja el resultado de su producción de acuerdo a la cantidad de abono colocado por 1qq de semilla, si se utiliza más abono la producción incrementa, sin descartar que existen factores que afectan este resultado negativamente, como es el clima y la falta de atención por parte de un técnico especializado para el control de plagas y otras enfermedades posibles.

Se obtiene que de los agricultores encuestados el 64% cosechan 10qq de papa por 1qq de semilla, el 24% cosechan 15qq por 1qq de semilla y solo el 12% cosechan más de 20qq por 1qq de semilla.



#### 1.4.4 Comercialización

##### Precio de la papa

PREGUNTA 6.

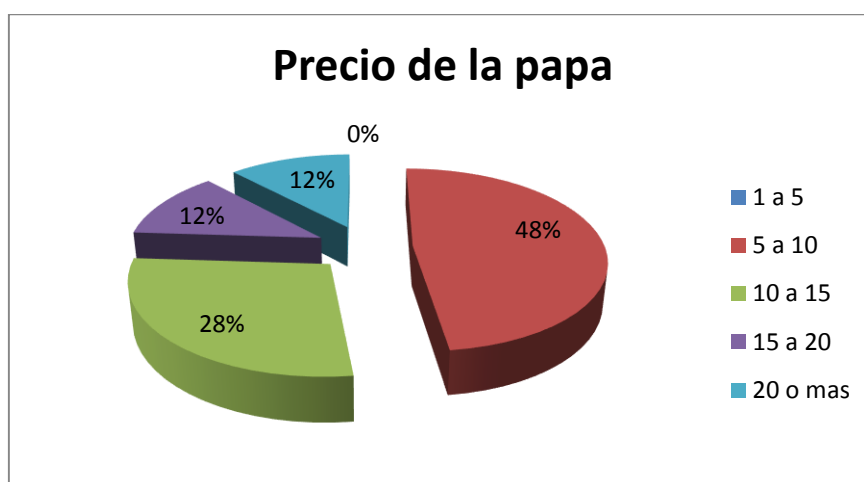
¿En los últimos dos años hasta que precio vendió Ud. su producto.?

Tabla 14. Precio de la papa

Nº de personas	Precio del qq	Porcentaje
0	1 a 5	0%
12	5 a 10	48%
7	10 a 15	28%
3	15 a 20	12%
3	20 o más	12%

Fuente: Encuesta 2014.  
Elaborado por: La Autora, año 2014.

Gráfico 10. Precio de la papa



Fuente: Encuesta 2014.  
Elaborado por: La Autora, año 2014.

#### ANÁLISIS

El resultado de esta pregunta es preocupante debido a que, el agricultor luego de hacer tantos esfuerzos por obtener un buen producto el precio del mismo no es el esperado. Se tiene como resultado que de 25 agricultores casi el 50% venden de 5 a 10 dólares el qq, el 28% de ellos han alcanzado a vender entre 10 y 15 dólares el qq, 12% vendieron de 15 a 20 dólares y otro 12% han vendido a más de 20 dólares, lo que indica que la rentabilidad de este producto es buena para un porcentaje mínimo de agricultores

Comentan que son pocos los que han vendido a más de 20 dólares puesto que son los que tienen mayor liquidez y los que no han podido alcanzar ese precio es porque ya han perdido en la anterior siembra de papas.

#### ❖ Formas de comercialización

Pregunta 7.

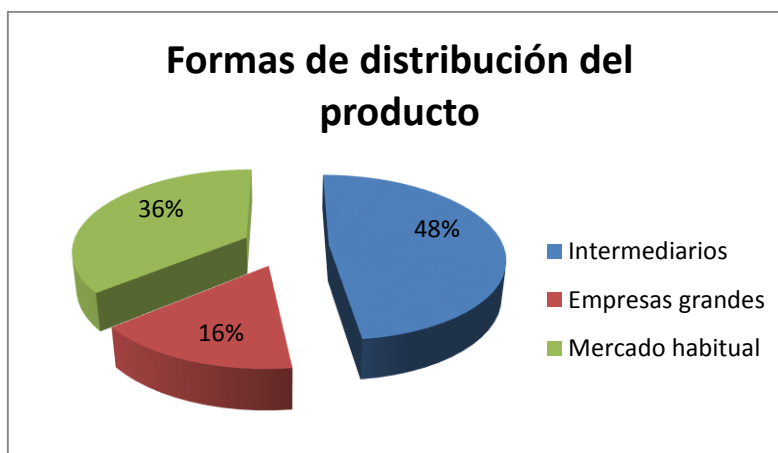
#### ¿Dónde venden su producto?

**Tabla 15.** Mercado del producto

Destino de venta	Nº de personas	Porcentaje
Intermediarios	12	48%
Empresas grandes	4	36%
Mercado habitual	9	16%

Fuente: Encuesta realizada 2014.  
Elaborado por: La Autora, año 2014.

**Gráfico 11.** Formas de distribución del producto.



Fuente: Encuesta 2014  
Elaborado por: La Autora, año 2014

#### ANÁLISIS

Luego de la encuesta realizada se menciona que el 48% de los encuestados venden su producto a intermediarios los mismos que pagan a bajos precios, el 36% han realizado un contrato o seguro para entregar su producto directamente a empresas grandes y el 16% sacan su producto a los mercados tradicionales que se encuentran en los cantones Montúfar y Bolívar, vendiendo a distintos precios y uno a uno.

### ❖ Transporte y vías de acceso

Uno de los mayores problemas en cuanto a infraestructura que tiene el cantón, es el estado de las vías, cada parroquia con diferentes características físicas, pero similar es el problema que presentan, así tenemos: García Moreno, la parroquia está atravesada por el eje, Mira - el Ángel - Bolívar. La cabecera parroquial se encuentra sobre la ruta de segundo orden; los accesos a los centros poblados son empedrados y en gran mayoría de tierra, dificultando la movilización en épocas lluviosas y la comercialización de productos.

En cuanto a transporte, la mayoría de agricultores alquilan vehículos a las cooperativas de camiones y camionetas para transportar su producto a los diferentes mercados.

**Gráfico 12.** Transporte y vías de acceso



Fuente: Observación directa.  
Elaborado por: La Autora, año 2014

## 1.9. MATRIZ AOR

Tabla 16. Matriz AOR

<p><b>ALIADOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Las condiciones climáticas favorecen el cultivo de la papa.</li><li>• La calidad del suelo es apto para el cultivo de papa.</li><li>• La principal actividad económica del Cantón es la agricultura en sus diferentes tipos.</li><li>• Existe voluntad y buena disposición por parte de los papicultores para ser parte del proyecto.</li><li>• Existencia de organizaciones de agricultores legalmente establecidas.</li></ul> <p><b>OPONENTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Desconocimiento de nuevas técnicas agrícolas y control de enfermedades para la producción de papa.</li><li>• Desconocimiento para dar valor agregado al producto.</li><li>• Falta de apoyo por parte de entidades para promover la producción y comercialización.</li><li>• Falta de rentabilidad adecuada en el cultivo de la papa.</li><li>• Inestabilidad de precios por volatilidad del mercado.</li></ul>	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Existencia del recurso agua, lo suficiente para cultivar el producto en tiempo de verano.</li><li>• Políticas gubernamentales para incentivar la comercialización industrial de la papa.</li><li>• Existencia de nuevas variedades para el cultivo de papa.</li><li>• Asistencia técnica del MAGAP para el cultivo de papa.</li><li>• Oportunidad de exportar el producto a Venezuela..</li><li>• Apoyo para la creación de nuevos proyectos en la zona norte del país.</li></ul> <p><b>RIESGOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Variaciones climáticas que afectan el cultivo de papa.</li><li>• Presencia de plagas en los cultivos.</li><li>• Contrabando del producto.</li><li>• Disminución permanente de rentabilidad por competencia excesiva</li><li>• Créditos con altas tasas de interés.</li><li>• Variaciones económicas del mercado papícola.</li></ul>
--	---

Fuente: Información primaria y secundaria.  
Elaborado por: La Autora, año 2014.

### **1.10. Cruce Estratégico**

Es la combinación de aliados con oportunidades (AO), aliados con riesgos (AR), oportunidades con oponentes (OO), oponentes y riesgos (OR).

**AO:** Aprovechar la calidad de los suelos para cultivar nuevas variedades de papa y así mejorar la producción.

Fortalecerse en las políticas gubernamentales para crear una microempresa competitiva.

**AR:** Mantener mecanismos de siembra, de tal forma que los cambios climáticos no afecten al cultivo.

Reactivar organizaciones existentes con el fin de promover la ejecución del proyecto.

**OO:** Aprovechar la ayuda técnica de entidades gubernamentales para evitar pérdidas en el cultivo causadas por enfermedades.

Mejorar la rentabilidad mediante el cultivo de nuevas variedades que se adaptan a la zona.

**OR:** Cultivar el producto con nuevas técnicas agrícolas para ser competitivos y lograr entrar a mercados estratégicos, asegurando la venta del producto desde el inicio del cultivo.

### **1.11. Determinación de la oportunidad de la inversión.**

Una vez realizada la determinación de aliados, oportunidades, oponentes y riesgos, se hizo el análisis de la matriz AOOR, donde se visualiza el problema diagnóstico que afecta la situación actual de los papicultores que es la inestabilidad de los precios.

Otro factor importante que afecta la situación económica de los agricultores es la poca rentabilidad y el alto costo de producción en el cultivo de papa ya que el pequeño productor es el menos beneficiado debido a la presencia de intermediarios que compran a precios mínimos

del mercado final, lo cual desmotiva al papicultor incrementar su área y frecuencia de este cultivo.

Para mejorar la calidad de vida y dinamizar la economía del sector papícola del Cantón es necesario elaborar el proyecto titulado: “Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de papa lavada en la provincia del Carchi, Cantón Bolívar”

## CAPÍTULO II

### **2. MARCO TEÓRICO.**

#### **2.1. Microempresa**

##### **2.1.1. Definición**

(Torres, 2010) “La microempresa es la organización económica de hecho, administrada por una o más personas emprendedoras, que tiene objetos económicos, éticos y sociales. Su capital no supera los USD 30.000 y el número de trabajadores no sobrepasa de 10, incluyendo el dueño”. (pag.7)

(Lizarazo, 2009) “La microempresa es la unidad productiva más pequeña de la estructura empresarial, en términos de la escala de activos fijos, ventas y número de empleados, que realiza actividades de producción, comercio o servicios en áreas rurales o urbanas”. (pag.15)

Tomando en consideración los criterios antes mencionados se dice que la microempresa es un negocio personal o familiar, sin una estructura formal que se encuentra conformada de uno a diez empleados los mismos que utilizan todos sus conocimientos y recursos para la elaboración de productos o prestación de servicios, obteniendo utilidades luego de cubrir costos y gastos.

##### **2.1.2. Importancia de la microempresa**

Las microempresas abarcan una parte importante de un país son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial, sin embargo se necesita la acción decidida del estado en brindar apoyo efectivo y la actuación organizada de las mismas microempresas.

Dentro de las economías regionales las microempresas revelan una importancia que no puede ser descuidada por los gobiernos, aparte de esto se puede ver que inclusive en economías de barrio su presencia es tan fuerte que podría decirse que son el espíritu de la organización socioeconómica de la zona.

### **2.1.3. Objetivos**

- ❖ Crear microempresas sustentables con mínimos costos financieros.
- ❖ Generar fuentes de trabajo estables en las comunidades.
- ❖ Promover la cultura emprendedora.
- ❖ Generar redes de apoyo de tipo técnico y financiero para la reinserción de los emprendedores en la actividad económica.
- ❖ Crear un marco legal sobre el cual se brindará el soporte y financiamiento a la microempresa.
- ❖ Innovar día a día para ser capaz de hacer frente a la competencia.
- ❖ Hacer uso eficiente de los aspectos relacionados con el suministro, empleo y desarrollo de los recursos humanos.
- ❖ Fortalecer y crecer en el negocio para reflejar mayores ingresos, mayor rotación de inventarios, mayor demanda de sus productos y consecuentemente mejores niveles de ganancias.

### **2.1.4. Características**

- ❖ El propietario o propietarios de la empresa laboran en la misma.
- ❖ La gran mayoría de las microempresas se dedican a la actividad comercial o de prestación de servicios y un pequeño porcentaje a las actividades de transformación
- ❖ Su estructura jurídica se asemeja a las sociedades de personas y eventualmente a las sociedades anónimas
- ❖ Es de tipo familiar



- ❖ El objetivo predominante es el mercado local y eventualmente el regional.
- ❖ Crece principalmente a través de la reinversión de sus utilidades.
- ❖ Carecen de una estructura formal de organización.
- ❖ Son soporte al desarrollo de grandes empresas.
- ❖ El número total de trabajadores y empleados no excede de diez personas.
- ❖ Actividades registradas en una organización gremial micro empresarial.
- ❖ Las relaciones entre el empresario y sus colaboradores son personales y directas.
- ❖ Constituyen para los empresarios-propietarios, la principal fuente de renta.
- ❖ La gran mayoría de microempresas se dedican a la actividad comercial o a la prestación de servicios y un pequeño porcentaje a las actividades de transformación.
- ❖ Su estructura jurídica se asemeja a las sociedades de personas y eventualmente a las sociedades anónimas.
- ❖ Tiene la tendencia a mantenerse en los sitios donde iniciaron su actividad originalmente.

## **2.1.5. Clasificación**

### **2.1.5.1. Según su actividad**

#### **❖ Producción**

Son aquellas que transforman materias primas en productos elaborados a menor escala y los venden a intermediarios, o al consumidor final. Este tipo de microempresas son las más importantes ya que generan empleo productivo.

#### **❖ Comercio**

Son aquellas que se dedican a la compra-venta de productos elaborados su actividad se reduce a la reventa de productos por las empresas de producción.

❖ **Servicios**

Estas son aquellas que realizan un trabajo o prestan servicios a otras personas

**2.1.5.2. Según su potencialidad o capacidad de crecimiento**

❖ **Microempresa de subsistencia**

Estas son unidades económicas situadas bajo los niveles de acumulación, que no han logrado reproducir y/o retener excedente económico necesario para generar un capital o para reproducir el proceso de producción, estas no logran cubrir sus costos laborales.

❖ **Microempresa de acumulación simple**

Son unidades productivas que únicamente regeneran el proceso productivo en el mismo volumen de producción que realizan, siguen prácticas contractuales que les permiten el ahorro de costos salariales. Posee escasa capacidad de ahorro.

❖ **Microempresa de acumulación ampliada**

Corresponden a establecimientos que alcanzan a pagar a su propietario, producir excedentes y crear puestos de trabajo que cumplimentan la legislación laboral con respecto al pago de seguro de salud y de salario mínimo.

**2.1.5.3. Según la propiedad del capital**

❖ **Unipersonales**

Es cuando el propietario del capital es una sola persona.

❖ **Asociativa**

Es cuando el capital pertenece a dos o más personas.

**2.1.5.4. Según la cantidad de funciones**

❖ **De función única**

Es donde se desarrolla una sola actividad.

❖ **De función múltiple**

Incorpora varias funciones, su gestión es más complicada.

#### **2.1.5.5. Según la novedad de producción**

##### **❖ De producción por copia**

Es cuando el bien o servicio ya se encuentra en el mercado.

##### **❖ De producción innovadora**

Se produce nuevos bienes o servicios o se agrega alguna modificación que lo hace diferente al existente.

## **2.2. Producción**

### **2.2.1 Definición**

(S.Méndez, 2014) “Actividad Humana Consciente mediante la cual se transforman y adaptan los elementos de la naturaleza para satisfacer las necesidades humanas”. (Pag.129)

De acuerdo al criterio antes mencionado, se puede decir, que la producción es un proceso que permite la creación de los bienes y servicios económicos orientándose en objetivos planteados. Es la actividad principal de cualquier sistema económico donde el factor humano realiza actividades encaminadas a satisfacer necesidades con la utilización de los factores de producción.

### **2.2.2 Factores de producción**

Los factores de producción son aquellos recursos empleados en los procesos de elaboración de bienes y en la prestación de servicios. Cada uno de estos factores tiene una compensación o un retorno.

En la actualidad, con los grandes cambios a nivel de producción, también se pueden considerar como factores de producción la capacidad empresarial y el entorno tecnológico. Para producir bienes y servicios es necesario combinar esta serie de elementos, denominados factores de producción.

### ❖ **Tierra**

(Parkin, 2010) “La tierra consiste en todos los regalos de la naturaleza es decir, los recursos naturales”. (Pag.418)

El factor tierra, en sentido amplio, se refiere al conjunto de recursos naturales empleados en el proceso de producción. Comprende la tierra propiamente dicha, el agua, el aire, las plantas, los animales, los minerales y las fuentes de energía. La tierra tiene recursos naturales; localización geográfica utilizada para procesos productivos de bienes comunes. Por tierra se entiende no sólo la tierra agrícola sino también la tierra urbanizada, los recursos mineros y los recursos naturales en general.

### ❖ **Trabajo**

(Parkin, 2010) “Son el esfuerzo de trabajo físico y mental que las personas proveen para producir bienes y servicios”. (Pag.418)

El trabajo es la parte de la producción que es realizada por el hombre, a través del progreso y la diversificación.

El trabajo está esencialmente relacionado con la construcción y uso de herramientas, y por lo tanto con la técnica y la tecnología, así como con el diseño de los procesos de trabajo y producción.

### ❖ **Capital**

(Parkin, 2010) “El capital consiste en las herramientas, los instrumentos, las máquinas, los edificios, y otras construcciones que se han producido en el pasado y que las empresas utilizan ahora para producir bienes y servicios”. (Pag.418).

A través del capital es posible obtener bienes y servicios productivos que servirán para generar la riqueza social de las personas y elevar la calidad

de vida. El capital ayuda a transformar los recursos naturales e intelectuales en bienes de utilidad para las personas.

La noción de capital incluye no solo lo que conocemos como dinero, puede abarcar conceptos como bienes, equipos, conocimiento, plantas, edificios, dones, habilidades etc... Es decir, todos los insumos que se han acumulado a través del tiempo.

**a) El capital circulante**

(S.Méndez, 2014) “Parte del capital productivo que se invierte en materias primas, combustible, materias auxiliares y fuerza de trabajo. Este capital transfiere íntegramente su valor a la mercancía producida en un solo periodo de producción”. (Pag.140).

**b) El capital fijo**

(S.Méndez, 2014) “Parte del capital productivo que se invierte en la construcción de edificios e instalaciones, maquinaria, aparatos y herramientas. Este capital transfiere parte de su valor a las mercancías durante varios períodos de producción en la medida en que van desgastándose”. (Pag.140)

**c) El capital constante**

(S.Méndez, 2014) “Parte del capital que se encuentra representada por medios de producción: edificios, instalaciones, maquinaria, combustible, materias primas y materias auxiliares. El valor de este capital no cambia durante el proceso de producción”. (Pag.138).

**d) El capital variable**

(S.Méndez, 2014) “Parte del capital que el capitalista invierte en la compra de fuerza de trabajo; se encuentra representado por el salario de los obreros. El valor de este capital se incrementa durante el proceso de producción”. (Pag.139)

### **e) El capital nacional**

(S.Méndez, 2014) “Es el que proviene de los habitantes del país y se invierte en el interior de la nación”. (Pag.141)

### **f) Capital social**

(S.Méndez, 2014) “Aquel que pertenece a la sociedad en su conjunto y cuya existencia no proporciona ganancias. Está integrado por los por los medios de producción existentes en la sociedad”. (Pag.140)

### **g) Capital privado**

(S.Méndez, 2014) “Aquel que pertenece a los particulares y cuya finalidad es la obtención de lucro o ganancias”. (Pag.140).

### **h) Capital ficticio**

(S.Méndez, 2014) “Es el que existe en forma de títulos de valor (acciones, obligaciones, bonos, cédulas) que no tienen un valor intrínseco; sin embargo proporcionan un ingreso a quien lo posee”. (Pag.140)

## **2.3. Comercialización**

### **2.3.1 Definición**

(Rojas, 2010) “Es el conjunto de actividades que se relacionan entre sí con el objetivo de efectuar actividades establecidas y permitir que los bienes y servicios que la empresa produce lleguen hacia los consumidores finales”

Se puede definir a la comercialización como el conjunto de actividades encaminadas a la compra y venta de productos o servicios, utilizando las técnicas necesarias para poder llegar al consumidor final.

### **2.3.1. Microcomercialización.**

Observa a los clientes y a las actividades de las organizaciones individuales que los sirven. Es a su vez la ejecución de actividades que tratan de cumplir los objetivos de una organización previendo las

necesidades del cliente y estableciendo entre el productor y el cliente una corriente de bienes y servicios que satisfacen las necesidades.

### **2.3.2. Macrocomercialización.**

Considera ampliamente todo nuestro sistema de producción y distribución. También es un proceso social al que se dirige el flujo de bienes y servicios de una economía, desde el productor al consumidor, de una manera que equipara verdaderamente la oferta y la demanda y logra los objetivos de la sociedad

### **2.3.3. Funciones de comercialización**

Las funciones universales de la comercialización son: comprar, vender, transportar, almacenar, estandarizar y clasificar, financiar, correr riesgos y lograr información del mercado. El intercambio suele implicar compra y venta de bienes y servicios. A continuación se detallan las funciones principales:

- ❖ **Función comprar:** Significa buscar y evaluar bienes y servicios para poder adquirirlos eligiendo el más beneficioso para nosotros.
- ❖ **Función venta:** Se basa en promover el producto para recuperar la inversión y obtener ganancia.
- ❖ **Función transporte:** Se refiere al traslado de bienes o servicios necesario para promover su venta o compra de los mismos.
- ❖ **La financiación:** Provee el efectivo y crédito necesario para operar como empresa o consumidor.
- ❖ **Toma de riesgos:** Entraña soportar las incertidumbres que forman parte de la comercialización.

Las funciones de la comercialización son ejecutadas por los productores, consumidores y especialistas en comercialización. Los facilitadores están con frecuencia en condiciones de efectuar también las funciones de comercialización.

## **2.4. Mercado**

(Longenecker, 2012) “Grupo de clientes potenciales que tienen poder de compra y necesidades no satisfechas”. (pag.216).

Es el área dentro de la cual los vendedores y los compradores de una mercancía mantienen estrechas relaciones comerciales, y llevan a cabo abundantes transacciones de tal manera que los distintos precios a que éstas se realizan tienden a unificarse.

### **2.4.1 Segmentación del mercado**

(Longenecker, 2012). “División de mercado en varios grupos más pequeños con necesidades similares”. (pag.217)

Se puede afirmar que la segmentación de mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores. Es un proceso de agregación en donde se estudia un segmento de mercado a personas con necesidades semejantes.

El segmento de mercado es un grupo relativamente grande y homogéneo de consumidores que se pueden identificar dentro de un mercado, que tienen deseos, poder de compra, ubicación geográfica, actitudes de compra o hábitos de compra similares y que reaccionarán de modo parecido ante una mezcla de marketing.

### **2.4.2. Tipos de mercado**

- ❖ **Mercado de Productos o Bienes:** Está formado por empresas, organizaciones o individuos que requieren de productos tangibles (una computadora, un mueble, un auto, etc).
- ❖ **Locales:** Mercados que se localizan en un ámbito geográfico muy restringido: la localidad.



- ❖ **Regionales:** Mercados que abarcan varias localidades integradas en una región geográfica o económica.
- ❖ **Nacionales:** Mercados que integran la totalidad de las transacciones comerciales internas que se realizan en un país; también se le llama mercado interno.
- ❖ **Mundial:** El conjunto de transacciones comerciales internacionales (entre países) forman el mercado mundial.
- ❖ **De oferta instantánea:** En este tipo de mercado el precio se establece rápidamente y está determinado por el precio de reserva (último precio al cual vendería el oferente)
- ❖ **De corto plazo:** En este mercado el precio no se establece rápidamente y se encuentra determinado en buena medida por los costos de producción. La empresa puede variar la proporción en que emplea sus recursos pero no todos.
- ❖ **De mediando plazo:** En este tipo de mercado también se incluye el de mediano plazo, con las mismas características que el de periodo corto.
- ❖ **De largo plazo:** El precio se establece lentamente y está determinado en buena medida por los costos de producción.
- ❖ **De mercancías:** Cuando en el mercado se ofrecen bienes producidos específicamente para venderlos; por ejemplo, mercado del calzado, de ropa, del café, etcétera.
- ❖ **De servicios:** Son aquellos en que no se ofrecen bienes producidos sino servicios; el más importante es el mercado de trabajo.
- ❖ **Mercado de Dinero:** Está conformado por empresas, organizaciones e individuos que necesitan dinero para algún proyecto en particular (comprar nueva maquinaria, invertir en tecnología, remodelar las oficinas, entre otros) o para comprar bienes y servicios (una casa, un automóvil, muebles para el hogar, etc), y que además, tienen la posibilidad de pagar los intereses y de devolver el dinero que se han prestado.

## 2.5. Financiamiento

([www.financiamiento.com.mx](http://www.financiamiento.com.mx)). “El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse”.

De todas las actividades de un negocio, la de reunir el capital es una de las más importantes. La forma de conseguir ese capital es a lo que se llama financiamiento.

A través de los financiamientos, se le brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

### 2.5.1 Fuentes de financiación

- ❖ **Ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital proviene de ahorros y otras formas de recursos personales
- ❖ **Amigos y parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia son otra opción de conseguir dinero, este se presenta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- ❖ **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales unidades proporcionarán el préstamo solo si se demuestra que la solicitud está bien justificada.
- ❖ **Empresas de capital de inversión:** Estas empresas presentan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

## Financiamiento a corto plazo

- ❖ **Créditos comerciales:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como las fuentes de recursos.
- ❖ **Créditos bancarios:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Su importancia radica en que hoy en día es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un financiamiento.
- ❖ **Pagaré:** Es un instrumento negociable, es una promesa incondicional por escrito dirigida de una persona a otra. Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo o de la conversión de una cuenta corriente. Los pagarés por lo general llevan intereses los cuales se convierten en gastos para el girador y un ingreso para el beneficiario.
- ❖ **Líneas de crédito:** Es importante por lo que el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa una cantidad máxima, y dentro de un periodo determinado en el momento que lo solicite. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.
- ❖ **Papeles comerciales:** El papel comercial como fuente de recurso a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales. El empleo del papel comercial es otra alternativa de financiamiento cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos del dinero apretado o cuando las necesidades de la empresa son mayores a los límites del financiamiento que ofrecen los bancos.
- ❖ **Financiamiento por medio de cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un agente de ventas

o comprador de cuentas por cobrar con un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella

- ❖ **Financiamiento por medio de inventarios:** Para este tipo de financiamiento se utiliza el inventario de una empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía en caso de que la empresa deje de cumplir.

### **Financiamiento a largo plazo.**

- ❖ **Hipotecas:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista a fin de garantizar el pago del préstamo. Una hipoteca no es una obligación a pagar porque el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista o acreedor no cancele dicha deuda esta le será arrebatada y pasará a manos del prestatario o deudor
- ❖ **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece. Las acciones son importantes ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales entre otros.
- ❖ **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional de pagar una suma especificada y en una fecha determinada junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

### **2.6. Administración**

(Rojas, 2010) “Conjunto de labores que se emprenden para alcanzar las metas u objetivos de la empresa con la ayuda de las personas y los recursos”. (pag.52)

Se concluye que la administración se define como el proceso de diseñar y mantener un ambiente en el que las personas trabajando en grupo alcance con eficiencia metas seleccionadas. Esta se aplica a todo tipo de organizaciones bien sean pequeñas o grandes empresas lucrativas y no lucrativas, a las industrias manufactureras y a las de servicio.

En fin la administración consiste en darle forma, de manera consistente y constante a las organizaciones. Todas las organizaciones cuentan con personas que tienen el encargo de servirle para alcanzar sus metas, llamados Gerente, administradores etc.

La administración busca el logro de objetivos a través de las personas, mediante técnicas dentro de una organización. Ella es el subsistema clave dentro de un sistema organizacional. Comprende a toda organización y es fuerza vital que enlaza todos los demás subsistemas.

### **2.6.1. Proceso de administración**

#### **❖ Definición**

(Sergio, 2008) “Define al proceso administrativo como: “el instrumento teórico básico del administrador profesional que le permite comprender la dinámica del funcionamiento de una empresa (organización) sirve para diseñarla, conceptualizarla, manejarla, mejorarla, etc.”

Un procedimiento administrativo implica el desarrollo formal de las acciones que se requieren para concretar la intervención administrativa necesaria para la realización de un determinado objetivo. Su propósito es la concreción de un acto de carácter administrativo. La obligación de respetar etapas y estrictos pasos formales le otorgan garantías a los ciudadanos, un detalle que marca la diferencia entre la actuación pública y la actividad privada. Esta garantía está regida y controlada por el ordenamiento jurídico y por la seguridad de que la información puede ser conocida y controlada por todos los individuos.

De esta manera, el procedimiento administrativo sirve para garantizar la actuación administrativa, la cual no puede ser arbitraria y discrecional debido a que debe someterse a las reglas del procedimiento.

El proceso administrativo está formado por elementos que permiten alcanzar el éxito en las organizaciones estos son:

**Gráfico 13.** Proceso de administración.



Elaborado por: La autora, año 2014.

#### ❖ PLANIFICACIÓN

(Rojas, 2010) "Establecer los objetivos con orden y sentido común. (pag.52)

Planificar implica que los administradores piensen con antelación en sus metas y acciones, y que basan sus actos en algún método, plan o lógica, y no en corazonadas. La planificación requiere definir los objetivos o metas de la organización, estableciendo una estrategia general para alcanzar esas metas y desarrollar una jerarquía completa de Planes para coordinar las actividades.

Se ocupa tanto de los fines como de los medios.

Sin la planificación, los departamentos podrían estar trabajando con propósitos encontrados e impedir que la organización se mueva hacia sus objetivos de manera eficiente. Los planes presentan los objetivos de la organización y establecen los procedimientos aptos para alcanzarlos.

#### ❖ ORGANIZACIÓN

(Rojas, 2010) "Coordinación de los recursos materiales y humanos".  
(pag.52)

Es la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados".

Organizar es el proceso para ordenar y distribuir el trabajo, la autoridad y los recursos entre los miembros de una organización, de tal manera que estos puedan alcanzar las metas de la organización. Diferentes metas requieren diferentes estructuras para poder realizarlos.

- Los gerentes deben adaptar la estructura de la organización a sus metas y recursos, proceso conocido como diseño organizacional.
- La organización produce la estructura de las relaciones de una organización, y estas relaciones estructuradas servirán para realizar los planes futuros.
- La organización se refiere a estructurar quizás la parte más típica de los elementos que corresponden a mecánica administrativa.
- Por lo mismo, se refiere "cómo deben ser las funciones, jerarquías y actividades".
- Por idéntica razón, se refiere siempre a funciones, niveles o actividades que "están por estructurarse", más o menos remotamente: ve al futuro, inmediato o remoto.
- La organización nos dice en concreto cómo y quién va a hacer cada cosa, en el sentido de qué puesto y no cuál persona.

## ❖ DIRECCIÓN

(Rojas, 2010) “Describe cómo el pequeño empresario debe orientar a sus empleados a influir sobre ellos”. (pag.52)

Es el elemento de la administración en el que se logra la realización efectiva de lo planeado, por medio de la autoridad del administrador, ejercida a base de decisiones. Comprende la mística de la subordinación y no de sometimiento. Los subordinados son debidamente orientados y el superior tiene una continua responsabilidad para hacerles conocer sus diferencias y orientarles para el mejor desenvolvimiento y cumplimiento de sus tareas, a la vez para motivarlo a trabajar con celo y confianza. Para esto el superior hará uso de sus métodos específicos, con la tónica de liderazgo.

En otras palabras la función de dirección, es hacer que los miembros de la organización contribuyan a alcanzar los objetivos, que el gerente o ejecutivo desea que se logre, porque ellos quieren lograrlo; la ejecución significa realizar las actividades establecidas en el plan, bajo la dirección de una autoridad suprema.

## ❖ CONTROL

(Rojas, 2010) “Supervisión del trabajo de otros y los resultados obtenidos para asegurar que se alcancen los propósitos tal como fueron planeados”. (pag53)

Se puede definir como el proceso de vigilar actividades que aseguren que se están cumpliendo como fueron planificadas y corrigiendo cualquier desviación significativa. Todos los gerentes deben participar en la función de control, aun cuando sus unidades estén desempeñándose como se proyectó. Los gerentes no pueden saber en realidad si sus unidades funcionan como es debido hasta haber evaluado qué actividades se han realizado y haber comparado el desempeño real con la norma deseada. Un sistema de control efectivo asegura que las actividades se terminen de



manera que conduzcan a la consecución de las metas de la organización. El criterio que determina la efectividad de un sistema de control es qué tan bien facilita el logro de las metas. Mientras más ayude a los gerentes a alcanzar las metas de su organización, mejor será el sistema de control.

Esta es la función de control y consta de tres elementos primordiales:

- Establecer las normas de desempeño.
- Medir los resultados presentes del desempeño y compararlos con las normas de desempeño.
- Tomar medidas correctivas cuando no se cumpla con las normas.

## **2.7. Papas**

### **2.7.1. Definición e historia.**

(Patrimonio Alimentario, 2013). Este tubérculo, de la especie *Solanum Tuberosum*, es de origen andino. El sitio más probable de su procedencia está ubicado entre Cuzco y el Lago Titicaca, debido al número excepcionalmente alto de variedades halladas. Esta zona, identificada como centro de origen de las papas cultivadas tiene altitudes que oscilan entre 3.500 y 4.500 m.s.n.m. (metros sobre el nivel del mar). En la meseta del Collao, en la cual se encuentra el Lago Titicaca, lugar en donde según investigaciones el hombre utilizó por primera vez la papa y otros tubérculos andinos como alimento.

La papa es uno de los rubros importantes de los sistemas de producción de la sierra ecuatoriana, así como constituye una fuente importante de alimentación e ingresos para la familia campesina. El cultivo de papa se realiza en alturas comprendidas entre los 2700 a 3400 msnm, a lo largo del callejón interandino; sin embargo, los mejores rendimientos se presentan en zonas ubicadas entre los 2900 y 3300 msnm, donde las temperaturas fluctúan entre 9 y 11°C.

La papa es el principal alimento de la población andina. La cultivaron desde nuestros antepasados y supieron conservarla tanto la semilla como

el mismo alimento hasta nuestros días. Actualmente los agricultores usan la semilla de la cosecha anterior para los posteriores cultivos.

### **2.7.2. Condiciones climáticas**

La papa está adaptado a climas fríos y templados crece en temperaturas entre 12 - 24 grados C. La alta temperatura van a estar una limitante significativa en San Juan. Los rendimientos llegaron solo a 30 a 40 % la potencial de lugares templados. En lugares cálidos es más importante manejar bien factores de variedades adaptada, fertilización adecuada, riego y adecuada. También es recomendada sembrar el cultivo de papa en la época de menos calor de año. También es necesario sembrar papa durante la campaña de habichuelas para evitar problemas con mosca blanca. Los suelos ideales son los francos y franco arenosos, fértiles, sueltos, profundos, drenados, ricos en materia orgánica y con un pH de 4.5 - 7.5. Suelos arcillosos está bien si esta sueltos y no se debe aplicar mucha agua a la última etapa.

### **2.7.3. Proceso agrícola**

El primer paso para su cultivo es la selección de un buen terreno. También es importante la preparación del suelo para que pueda producir de manera adecuada. Dependiendo de las posibilidades económicas del dueño del terreno, para la siembra se abre la tierra con el tractor, con el fin de formar los surcos donde se depositará luego el tubérculo. A este procedimiento se lo conoce como guachar o melgar. Los guachos están separados unos de otros por ochenta centímetros de distancia aproximadamente y deben ser surcados perpendicularmente a la pendiente para evitar que la tierra fértil, los abonos, incluso las mismas semillas cedan a ésta y resbalen.

La cosecha o la cavada inicia una vez que se observe que el follaje, los tallos y hojas o el yuyo de la planta estén de color amarillo. A decir de los agricultores, la planta cumple con su ciclo de vida, dependiendo de la especie, generalmente en 6 meses. Transcurrido este tiempo, la planta empieza a degenerarse para finalmente morir. Los indicadores de que

este proceso está cumpliéndose son justamente los colores del follaje que pasan de verde intenso a amarillo, la caída de las flores y las características de los tubérculos.

## **2.8. Papa lavada**

### **2.8.1 Características**

Una papa óptima para lavar debe resistir la presión y el rozamiento, no se debe pelar durante el proceso, no debe estar agrietada o con hendiduras, ni picaduras de animales, ni tener coloraciones verdes. Si la papa se cosecha antes de tiempo se pela fácilmente y, por tanto no sirve para lavar, y si se cosecha después pierde brillo y el precio del producto lavado puede ser castigado en el mercado porque su aspecto externo parece no ser tan fresco como el habitual.

### **2.8.2 Tipos de lavado**

#### **❖ Lavado artesanal**

La papa ingresa a las bodegas, los bultos se acopian y posteriormente se trasladan a la zona de lavado. En algunos locales hacen preselección por tamaños antes del lavado, mientras que en otros la selección es posterior.

En el caso en que no exista máquina se realiza un “lavado artesanal” en el cual se acumulan varios bultos en un lugar cerrado y les inyectan agua a presión con una manguera durante aproximadamente cinco minutos. Luego comienzan a bajar bultos y a dividir su contenido en dos sacos para hacerlo manipulable.

Siguen lanzándole agua a presión y zarandean el medio bulto para que se desprenda la tierra que aún queda, después de varios minutos el contenido del bulto se deposita en una especie de parrilla donde se clasifica y se aparta el producto defectuoso.

La papa se clasifica en cero, primera, gruesa, pareja y desperdicio; la de más valor por kilo es la pareja debido a que es la que tradicionalmente prefieren entera los consumidores.

Si los clientes solicitan la papa lavada y seca se empaqueta también en bolsas plásticas transparentes con perforaciones, en cantidades desde cinco libras hasta cinco kilos, excepcionalmente se usan mallas para diez kilos.

#### ❖ **Lavado con máquina**

La maquinaria para el lavado de papa consiste en un cilindro hueco, en posición horizontal y con varias hileras internas de cepillos, cuya parte inferior se encuentra en contacto con una especie de piscina de la cual obtiene el suministro de agua.

Durante el proceso el cilindro rota y la papa se limpia a través del contacto, el rozamiento con los cepillos y la acción ablandadora del agua sobre la tierra. En la medida que se van adicionando bultos por un extremo, la papa limpia va saliendo por el otro. El tiempo que cada carga de papa dura dentro del cilindro se ubica entre 5 y 10 minutos; normalmente se lavan 80 bultos por hora.

La papa limpia cae sobre una banda transportadora y al final de esta se encuentra un bulto abierto por una especie de sostén de hierro o, en un proceso más elaborado, con unas canaletas de clasificación que tienen en el fondo un orificio que a medida que se avanza es cada vez más grande, es así como las papas de tamaño pequeño caen primero y por último las grandes. En ninguno de los locales visitados existe un proceso de secamiento mecánico, por ejemplo a través de bandas transportadoras y ventiladores de aire caliente, en todos se apilonan los bultos y se espera que el agua escurra.

### **2.9. Diagnóstico Situacional**

El diagnóstico implica una labor de síntesis de toda la información recogida, supone una destreza. Tiene una función preventiva o correctiva, a menudo esta última es la que queda más subrayada y la más conocida. El diagnóstico no constituye una finalidad en sí mismo sin la proyección pronosticada pierde su carácter dinámico que le confiere valor. Una vez establecido el diagnóstico sobre las posibilidades y limitaciones, se puede

predecir el desarrollo futuro y la marcha del aprendizaje. Una intervención de tipo correctivo irá destinada a librarlo de trabas que le impiden este desarrollo que pueden ser personales o ambientales.

## **2.10. Estudio de mercado**

(Rojas, 2010) “Medio o proceso de recopilación, registrar y analizar datos sobre el mercado específico al que la empresa ofrece sus productos y hacia el cual estará enfocado o dirigida su actividad en la comercialización de los productos y/o servicios”.

Es el proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a los responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica.

### **2.10.1 Tipos de Estudios de Mercado:**

Los estudios de mercado pueden ser cualitativos o cuantitativos.

- ❖ **Estudios cualitativos:** Se suelen usar al principio del proyecto, cuando se sabe muy poco sobre el tema. Se utilizan entrevistas individuales y detalladas o debates con grupos pequeños para analizar los puntos de vista y la actitud de la gente de forma un tanto desestructurada, permitiendo que los encuestados hablen por sí mismos con sus propias palabras. Los datos resultantes de los métodos cualitativos pueden ser muy ricos y fascinantes, y deben servir como hipótesis para iniciar nuevas investigaciones.
- ❖ **Estudios cuantitativos:** Intentan medir, numerar. Gran parte de los estudios son de este tipo: cuánta gente compra esta marca, con qué frecuencia, dónde, etcétera. Incluso los estudios sobre la actitud y la motivación alcanzan una fase cuantitativa cuando se investiga cuánta gente asume cierta actitud.

Se basan generalmente en una muestra al azar y se puede proyectar a una población más amplia.

### **2.10.2 El Proceso del Estudio de Mercado:**

Un proyecto eficaz de estudio de mercado tiene cuatro etapas básicas:

- ❖ Establecimiento de los objetivos del estudio y definición del problema que se intenta abordar: El primer paso en el estudio es establecer sus objetivos y definir el problema que se intenta abordar.
- ❖ Realización de investigación exploratoria: Antes de llevar a cabo un estudio formal, los investigadores a menudo analizan los datos secundarios, observan las conductas y entrevistan informalmente a los grupos para comprender mejor la situación actual.
- ❖ Búsqueda de información primaria
- ❖ Análisis de los datos y presentación del informe: La etapa final en el proceso de estudio de mercado es desarrollar una información y conclusión significativas para presentar al responsable de las decisiones que solicitó el estudio.

### **2.11. Estudio Técnico**

(Urbina, 2013) “Investigación que consta de determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal”.  
(Pag.6)

Un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de

inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita.

El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.

Los aspectos que se relacionan con la ingeniería del proyecto son probablemente los que tienen mayor incidencia sobre la magnitud de los costos y las inversiones que deberán efectuarse a la hora de implementar un proyecto.

### 2.11.1. Componentes del estudio técnico

**Gráfico 14.** Componentes del estudio técnico.



Elaborado por: La Autora, año 2014.

### 2.12. El Estudio Económico Financiero.

(Urbina, 2013) “Ordenamiento y sistematización de la información de carácter monetario y elaboración de los cuadros analíticos que sirven de basa para la evaluación económica”. (Pag.6)

Este estudio es competencia de la investigación de operaciones y de las matemáticas y análisis financieros entre otros. Estas disciplinas se encargan de realizar las evaluaciones económicas de cualquier proyecto de inversión, para determinar la factibilidad o viabilidad económica de un proyecto.

Trata de estudiar si la inversión que queremos hacer va a ser rentable o no, si los resultados arrojan, que la inversión no se debe hacer, se debe tomar otra alternativa o evaluar la alternativa que más le convenga financieramente a la empresa de acuerdo a sus políticas.

El análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta, así como otras son indicadores que servirán de base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica.

### **2.13. Estudio de Impactos**

La evaluación de impacto tiene por objeto determinar si el programa produjo los efectos deseados en las personas, hogares o instituciones y si esos efectos son atribuibles a la intervención del programa.

El impacto está compuesto por los efectos a mediano y largo plazo que tiene un proyecto o programa para la población objetivo y para el entorno, sean estos efectos o consecuencias deseadas (planificadas) o sean no deseadas

### **2.14. Indicadores financieros ,**

Los indicadores financieros son medidas que tratan de analizar el estado de la empresa desde un punto de vista individual, comparativamente con la competencia o con el líder del mercado.

La mayoría de las relaciones se pueden calcular a partir de la información suministrada por los estados financieros. Así, los Indicadores Financieros se pueden utilizar para analizar las tendencias y comparar los estados



financieros de la empresa con los de otras empresas. En algunos casos, el análisis de estos indicadores puede predecir quiebra futuro.

#### **2.14.1. Costo De Oportunidad**

(Parkin, 2010) “El costo de oportunidad es la alternativa de mayor valor a la que renunciamos para obtener algo”. (pag.9)

Es el beneficio percibido por la mejor alternativa que se toma para realizar algo.

#### **2.14.2. Valor actual neto (VAN)**

(Belmonte, 2013) “Es la medida de rentabilidad absoluta neta que proporciona el proyecto, es decir, mide en el momento inicial del incremento de valor que proporciona a los propietarios en términos absolutos una vez descontada la inversión inicial que se ha debido efectuar para llevarlo a cabo”.( Pag.112)

Permite valorar la inversiones dando una medida de rentabilidad de un proyecto.

- a. El VAN debe ser mayor a cero
- b. El VAN debe ser superior al Valor Actual Acumulado

#### **2.14.3. Tasa Interna de Retorno (TIR).**

(Belmonte, 2013) “Se define como la tasa de interés con la cual el valor actual neto VAN es igual a cero”. (pag.112)

Consiste en encontrar un tipo de interés mediante el cual se consiga igualar el valor actual neto previsto.

La tasa interna de retorno debe cumplir tres características:

- a. Debe ser positiva y mayor a cero
- b. Debe ser mayor al costo de oportunidad
- c. Debe asegurar que su aplicación reduzca el VAN a cero.

#### **2.14.4. Punto de equilibrio**

(Urbina, 2013) “Nivel de producción en los que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables”. (pag.179)

Es la cifra de ventas que se debe alcanzar para cubrir costos y gastos y de esta manera no se obtiene ni pérdidas ni ganancia.

#### **2.14.5. Costo – Beneficio.**

Tiene como objetivo fundamental proporcionar una medida de la rentabilidad de un proyecto, mediante la comparación de los costos previstos con los beneficios esperados en la realización del mismo.

#### **2.14.6. Sensibilización**

(Urbina, 2013) “Es un procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (cuan sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto”. (Pag.219).

Permite valorar los cambios que pueden darse si se altera ciertas variables para estar prevenidos ante cualquier eventualidad.

### **2.15. Demanda**

(Urbina, 2013) “Cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”. (Pag.28)

Número de bienes y/o servicios que los consumidores desean adquirir para satisfacer necesidades (compradores).

### **2.16. Oferta**

(Urbina, 2013) “Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.”(Pag.54)

Bienes o servicios disponibles para vender.

### **2.17. Demanda potencial insatisfecha**

(Urbina, 2013) “Es la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.” (Pag.57)

Número de posibles compradores a los cuales se pretende satisfacer con el proyecto en marcha.

### **2.18. Estado de resultados**

(Longenecker, 2012) “Informe financiero que muestra el monto de las utilidades o pérdidas derivadas de la operación de una empresa durante un periodo determinado.” (pag.297)

Estado financiero que muestra detalladamente como se obtiene el resultado de un período económico.

### **2.19. Utilidad bruta**

(Longenecker, 2012) “Ventas menos los costos de los bienes vendidos”. (pag.297).

Muestra que tan bueno puede ser un incremento en las ventas y que tanto puede aguantar una empresa ante una baja en ventas.

### **2.20. Gastos de operación**

(Longenecker, 2012) “Costos relacionados con el marketing y la venta del producto o servicio de una empresa, gastos de administración o generales, y depreciación”. (pag.297)

Son aquellos gastos que se realizan para el funcionamiento operativo de una empresa.

### **2.21. Utilidad neta**

(Longenecker, 2012) “Ganancias que pueden distribuirse a los propietarios o invertirse en la empresa”. (pag.298)

Es la ganancia que obtiene una empresa al final de cada ciclo económico lo cual se puede distribuir a los accionistas o propietarios de la misma y a la vez puede servir para una reinversión.

### **2.22. Balance general**

(Longenecker, 2012) “Informe financiero que muestra los activos, obligaciones y capital de propiedad de una empresa en un punto específico del tiempo.” (pag.301)

Permite reflejar el estado de la empresa en cuanto a los activos, pasivos y patrimonio que posee la empresa.

### **2.23. Capital social**

(Longenecker, 2012) “Inversiones de los propietarios en una empresa más la utilidad neta acumulada y retenida en la misma.” (Pag.306)

Aportación de bienes o dinero de cada socio para la empresa .

### **2.24. Estado de flujo de efectivo**

(Longenecker, 2012) “Informe financiero que muestra los orígenes y las aplicaciones del efectivo de una empresa.” (Pag.312)

Permite conocer los movimientos que se han realizado y el estado en el que se encuentra la empresa en cuanto a efectivo o dinero.

### **2.25. Liquidez**

(Longenecker, 2012) “Nivel de capital de trabajo disponible con el que cuenta una empresa para hacer frente a las obligaciones de deuda que vencen”. (pag.319)

Capacidad de una empresa para hacer frente a las obligaciones contraídas.

## **2.26. Margen de utilidad**

(Longenecker, 2012) “Medida del desempeño de una empresa para controlar su costo de los bienes vendidos y gastos de operación en relación con las ventas, y se determinan al dividir la utilidad de operación entre las ventas”. (pag.320).

Es la diferencia entre los ingresos y gastos totales incluyendo impuestos.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. Presentación.**

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca del producto, clientes, consumidores y competidores que permite a la organización retroalimentarse para crear estrategias de mejora y preparación para los cambios futuros.

Todo proyecto a realizarse necesita de un análisis de oferta y demanda que permita identificar el ámbito en el cual vamos a incursionar con el producto o servicio, todo esto acompañado del análisis de la variables principales que indiquen la situación del mercado las mismas que son el precio, la calidad del producto o servicio, y los medios de distribución para poder satisfacer el mercado meta planteado.

Estamos en una sociedad ya globalizada donde la competencia y las fuerzas de mercado son más exigentes y por ende obligan a buscar formas de supervivencia y más aún en el sector agrícola donde la industrialización en el país es baja, por ello a se desarrolla un estudio de mercado para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de papa lavada destinada a proveer a los restaurantes del Cantón Ibarra determinando así la pre factibilidad del proyecto, por otra parte actualmente la importación de papa precocida está prohibida.

#### **3.2. Objetivos del estudio de mercado**

##### **3.2.1. Objetivo general**

Realizar un estudio de mercado para obtener y analizar datos que permitan conocer la pre factibilidad de la creación de una microempresa

dedicada a la producción y comercialización de papa lavada destinada a los restaurantes del Cantón Ibarra.

### **3.2.2. Objetivos específicos**

- ❖ Conocer la aceptación del producto en los distintos restaurantes para su consumo.
- ❖ Identificar el comportamiento de la demanda del producto.
- ❖ Determinar las características del producto requeridas por los restaurantes para ofertar con calidad y presentación adecuadas
- ❖ Analizar la competencia que tendría el producto del proyecto en el mercado local
- ❖ Analizar los precios y sus variaciones de acuerdo al lugar de compra del tubérculo en los restaurantes investigados.

### **3.1 Identificación del producto**

El producto a ser comercializado es la papa lavada, que es un alimento de consumo masivo en los hogares y un elemento representativo en las recetas de comida. Para lograr mayor aceptación del producto a ofertar se le da un valor agregado de lavado y clasificado para tener mayor acogida, demostrando que la patata en su presentación normal tiene ciertos aspectos negativos que afectan a la calidad como es: sabor, duración, la durabilidad, entre otros.

La papa es un alimento, muy nutritivo que desempeña funciones energéticas debido a su alto contenido en almidón así como funciones reguladoras del organismo por su elevado contenido en vitaminas hidrosolubles, minerales y fibra. Además, tiene un contenido no despreciable de proteínas, presentando éstas un valor biológico relativamente alto dentro de los alimentos de origen vegetal.

La mayoría de la gente considera que la papa es un alimento nutritivamente pobre. Por desinformación, pero en realidad, aporta más nutrientes que energía al organismo. Resumiendo, la papa es:

- ❖ Una fuente de vitaminas, proveyendo cerca del 40% de la dosis diaria recomendada para la vitamina C. también contiene vitaminas del complejo B.
- ❖ Rica en algunos minerales, como el potasio.
- ❖ Una fuente de fenoles, compuestos que pueden tener un papel importante en la salud.
- ❖ Virtualmente libre de grasa.
- ❖ Casi libre de azúcares solubles.
- ❖ De baja densidad energética –la papa llena con muy pocas calorías. Una toma diaria de 150 – 300 gr. de papa proporciona sólo 4 – 8 % de las calorías requeridas por un adulto.
- ❖ Rápidamente digerible.
- ❖ Una fuente de proteína de alta calidad, pese a ser deficiente en metionina, aminoácido esencial.

El producto será comercializado en empaques de acuerdo a lo solicitado por el cliente la presentación sugerida es la siguiente:

**Gráfico 15.** Empaque para papa



Fuente: observación directa del ensayo realizado del proyecto.

### **3.2. Identificación de la población**

Se consideró en este estudio como universo al número de restaurantes del Cantón Ibarra obtenido del registro de actividades económicas



otorgadas por el Municipio del Cantón. Dicho registro muestra un total de 534 restaurantes registrados debidamente.

### 3.2.1. Fórmula

Como la población es considerablemente alta, se debe calcular una muestra para llevar a cabo la investigación para ello se aplica la siguiente fórmula:

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

**En donde:**

N=Población Total

N=534 restaurantes.

n= Muestra

z= 95% ----- 1.96

Valor obtenido mediante niveles de confianza o de significancia con el que se va a realizar el tratamiento se las estimaciones, es un valor constante.

E = 5% ----- 0,05

Nivel de error, nos indica el grado de precisión de las estimaciones.

$d^2 = 0,25$

Varianza de la población respecto a las principales características que se va a representar, es un valor constante.

### 3.1.1 Cálculo de la muestra

$$n = \frac{534 \times 1.96^2 \times 0.25}{0.05^2 \times (534 - 1) + 1.96^2 \times 0.25}$$

$$n = \frac{534 \times 3.8416 \times 0.25}{0.0025 \times 533 + 3.8416 \times 0.25}$$

$n = 223.67$

El resultado de la muestra indica que se debe realizar 224 encuestas a los diferentes restaurantes del Cantón Ibarra.

### **3.3. Instrumentos de recopilación de información**

#### **3.3.1. Información primaria**

La realización de encuestas a los administradores o propietarios de los restaurantes del Cantón y la observación directa ayudara a recopilar la información necesaria para el desarrollo del estudio de mercado.

#### **3.3.2. Información secundaria**

Para ampliar y hacer de la información más verídica se recurrirá a la información de fuentes bibliográficas como:

- ❖ Internet
- ❖ Estadísticas del Municipio del Cantón Ibarra
- ❖ Libros

### **3.4. Tabulación y presentación de resultados**

A continuación se representa los resultados de la encuesta realizada a los administradores o propietarios de los restaurantes del cantón Ibarra.

**(ANEXO 2)**

## 1.- ¿Qué cantidad de papa consume a la semana?

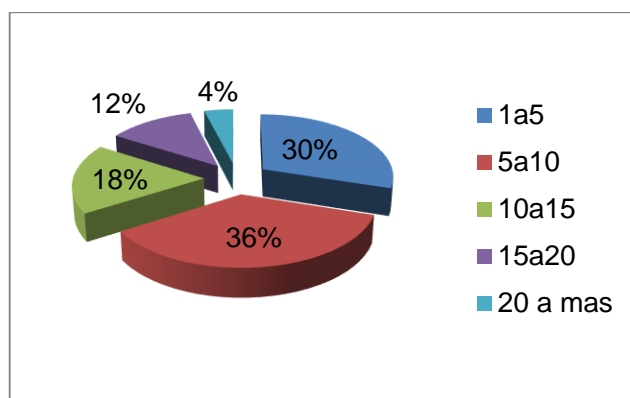
**Tabla 17.** Consumo de papa

Cantidad (qq)	Núm. De restaurants	Porcentaje
1a5	67	30%
5a10	81	36%
10a15	40	18%
15a20	27	12%
20 a más	9	4%
<b>Total</b>	<b>224</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014

Elaborado por: La autora, año 2014

**Gráfico 3.** Consumo de papa



Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014

Elaborado por: La autora, año 2014.

## ANÁLISIS

Para el consumo de papa se establece la frecuencia de compra de una semana debido a que los dueños o administradores de los restaurantes prefieren comprar el producto a utilizarse durante una semana para no hacerlo a diario, información que se obtuvo después de hacer las primeras encuestas piloto.

De los restaurantes encuestados se obtiene que un 30% consumen entre 1 a 5 qq semanales, y un 36% de 10 a 15 qq, con lo cual podemos decir que la mayoría de restaurantes consumen entre 1y2qq de papa diarios.

## 2.- ¿Qué variedad de papa consume?

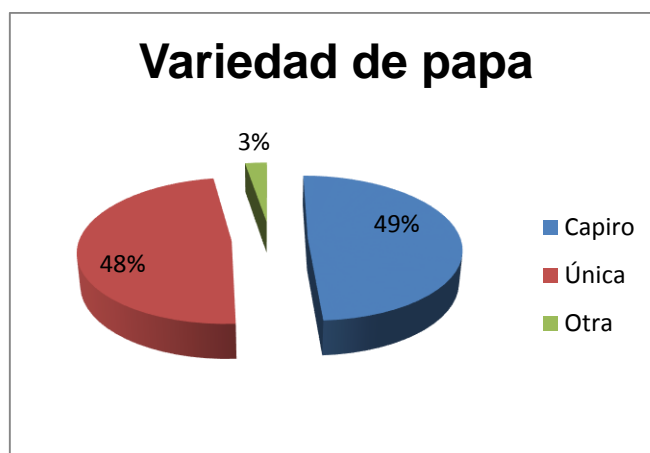
**Tabla 18.** Variedad de papa

Variedad de papa	Núm. De restaurantes	Porcentaje
Capiro	110	49%
Única	108	48%
Otra	6	3%
<b>Total</b>	<b>224</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014

Elaborado por: La autora, año 2014.

**Gráfico 16.** Variedad de papa



Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014

Elaborado por: La autora, año 2014.

## ANÁLISIS

En los restaurantes encuestados se evidencia claramente que tanto la papa capira y única son preferidas en igual porcentaje debido a su precio y al uso que se le da en cada plato tradicional de comida, es decir estas variedades son más consumidas por su dureza al cocinar, no se deshacen fácilmente, en el caso de papas fritas no absorbe tanto aceite y tienen un sabor diferente, la otra variedad que el 3% de restaurantes prefiere es la chola que por su alto precio no consume el resto.

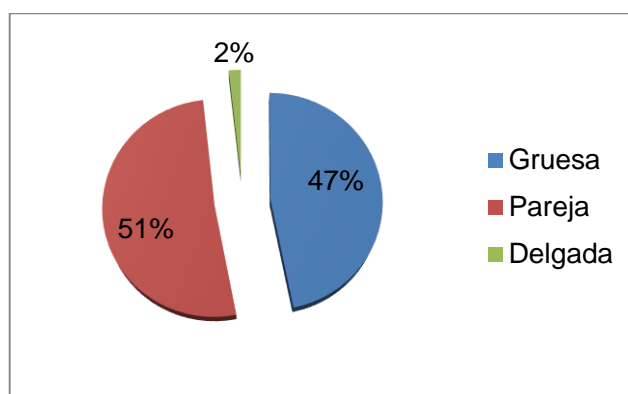
### 3.- La papa que compra es:

**Tabla 19.** Preferencia de papa por tamaño

Variable	Núm. De restaurantes	Porcentaje
Gruesa	105	47%
Pareja	115	51%
Delgada	4	2%
<b>Total</b>	<b>224</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014  
Elaborado por: La autora, año 2014

**Gráfico 17.** Preferencia de papa por tamaño



Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014  
Elaborado por: La autora, año 2014.

### ANÁLISIS

El tamaño de la papa que prefieren en los restaurantes de Ibarra es la papa pareja con un 51% de aceptación, pero la papa gruesa no se queda atrás ya que el 47% de encuestados la prefieren existiendo así una diferencia mínima del 4%, la papa delgada no tiene tanta acogida en este sector económico dando una aceptación del 2%.

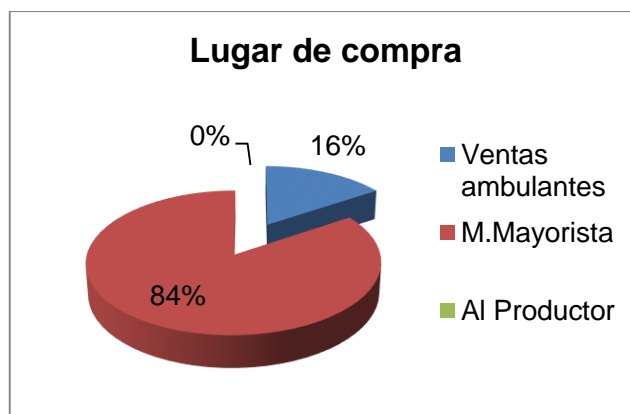
#### 4.- ¿Dónde adquiere el producto?

**Tabla 20.** Lugar de compra

Lugar de compra	Núm. De restaurantes	Porcentaje
Ventas ambulantes	35	16%
M.Mayorista	189	84%
Al Productor	0	0%
<b>Total</b>	<b>224</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014  
Elaborado por: La autora, año 2014.

**Gráfico 18.** Lugar de compra



Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014  
Elaborado por: La autora, año 2014.

#### ANÁLISIS

Es lamentable ver que el productor no pueda llegar directamente al consumidor final con su producto, debido a que el 84% de los restaurantes del Cantón Ibarra compran la papa en el mercado mayorista con precios más elevados de los que el productor vende, un 16% de restaurantes compran a personas que van a ofrecer directamente a su negocio.

Esta situación es la que incentiva aún más al desarrollo del proyecto para mejorar condiciones de vida de los productores de papa del Cantón Bolívar.

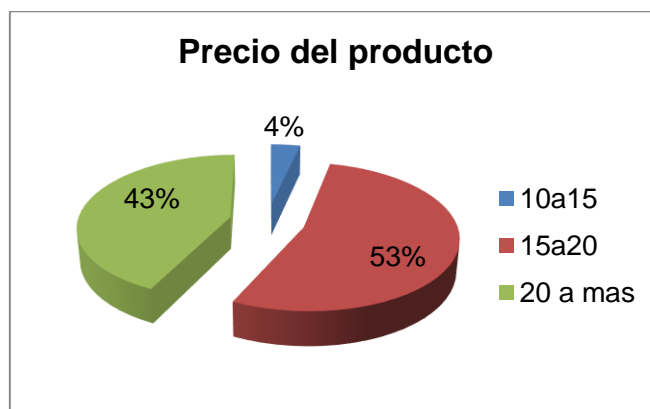
## 5.- ¿A qué precio obtiene el producto?

**Tabla 21.** Precio de la papa.

Precio del Producto (\$)	Núm. De restaurantes	Porcentaje
10a15	8	4%
15a20	120	53%
20 a más	96	43%
<b>Total</b>	<b>224</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014  
Elaborado por: La autora, año 2014.

**Gráfico 19.** Precio de la papa



Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014  
Elaborado por: La autora, año 2014.

## ANÁLISIS

La variación de los precios es alta con relación al precio que el productor vende, un 53% de restaurantes compran el producto de 15 a 20 dólares lo cual es un costo significativo para su negocio y aún más cuando es el 43% de restaurantes que adquieren el producto a un precio mayor a 20 dólares, mientras que tan solo el 4% compra entre 10 y 15 dólares.

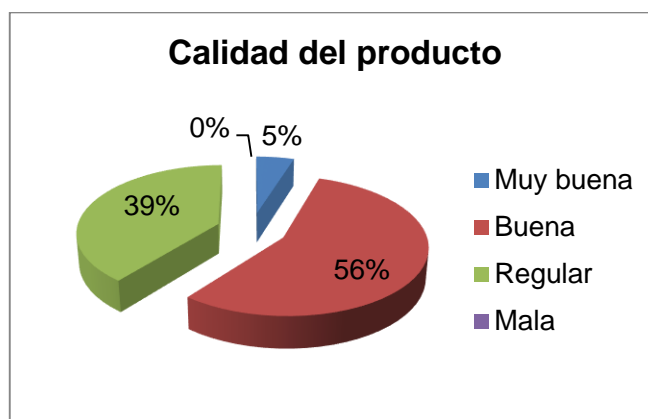
## 6.- El estado del producto adquirido viene en condiciones:

**Tabla 22.** Condiciones del producto.

Calidad	Núm. De restaurantes	Porcentaje
Muy Buena	11	25%
Buena	125	17%
Regular	88	24%
Mala	0	34%
<b>Total</b>	<b>224</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014  
Elaborado por: La autora, año 2014.

**Gráfico 20.** Condiciones del producto.



Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014  
Elaborado por: La autora, año 2014.

## ANÁLISIS

A la hora de comprar todo cliente espera un producto en muy buenas condiciones, pero en este caso tan solo el 5% afirma que la calidad de su producto es muy bueno, para un 56% la calidad del producto es buena y un 39% considera que su producto es regular, estos resultados son optimistas a la hora de plantear este proyecto debido a que se ofrece un producto en muy buenas condiciones para satisfacer a los clientes, pero también son negativos para ciertos papicultores ya que no tienen el compromiso y honestidad para entregar productos en buen estado.



**7.- ¿Le gustaría recibir el producto clasificado y lavado en su negocio, directamente del productor?**

**Tabla 23.** Aceptación del producto.

Variable	Núm. De restaurantes	Porcentaje
SI	204	91%
NO	20	9%
<b>Total</b>	<b>224</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014  
Elaborado por: La autora, año 2014.

**Grafico 4.** Aceptación del producto



Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014  
Elaborado por: La autora, año 2014.

## ANÁLISIS

La papa, un producto de consumo masivo es aceptado en gran porcentaje para el uso en recetas de comida en los diferentes restaurantes del Cantón Ibarra, pero es más satisfactorio para el cliente que este producto venga lavado y clasificado directamente desde el productor esta conclusión se evidencia no solo por los resultados numéricos sino también por la expresión de los dueños y administradores del 91% de los restaurantes encuestados.

### 3.5. Mercado meta

El proyecto toma como mercado meta a los restaurantes del Cantón Ibarra debido a que estos consumen papas en un porcentaje considerable para realizar sus recetas de comidas, además es la ciudad más próxima al lugar de producción y la misma que no cuenta con la producción local necesaria para su abastecimiento, tomando como un aspecto favorable al buen estado de sus carreteras el cantón se vuelve objetivo de comercialización para el producto.

### 3.6. Análisis de la demanda

En este análisis se puede identificar la cantidad de posibles compradores y por ende la cantidad de producto requerido para satisfacer sus necesidades, para ello se toma en cuenta el nivel de aceptación del nuevo producto y el consumo del mismo, dato que se obtienen de la pregunta siete y uno respectivamente de la encuesta realizada.

Para conocer los posibles compradores se toma en cuenta la intención de compra identificada en la encuesta realizada.

**Tabla 24.** Intención de compra

<b>Cantidad (qq)</b>	<b>Núm. De restaurantes con muestra</b>	<b>Núm. De restaurantes con la población total</b>	<b>Porcentaje</b>
1a5	67	146	30%
5a10	81	175	36%
10a15	40	87	18%
15a20	27	58	12%
20 a más	9	19	4%
<b>Total</b>	<b>224</b>	<b>485</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014  
Elaborado por: La autora, año 2014.

La tabla nos indica la intención de compra de los clientes para ello tomamos en cuenta el total de restaurantes del Cantón Ibarra que es 534, considerando también los datos de la encuesta realizada se determina

que el 91% de los encuestados dice que si le gustaría adquirir este producto; en términos técnicos significaría que 485 propietarios de restaurantes compraría la papa lavada.

### 3.6.1. Demanda actual

Para identificar la demanda actual se hace referencia a los resultados del consumo de papa por quintales en los diferentes restaurantes del cantón.

**Tabla 25.** Demanda actual

Cantidad (qq)	Núm. De restaurantes con la población total	Prom. De la cantidad de qq consumidos	Consumo semanal	Consumo Anual
1a5	184,3	3	552,9	2.6539,2
5a10	198,85	7	1.391,95	6.6813,6
10a15	48,5	12	582	2.7936
15a20	33,95	17	577,15	2.7703,2
20 a más	19,4	21	407,4	1.9555,2
<b>Total</b>	<b>485</b>		<b>3.511.4</b>	<b>168.547,20</b>

Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014

Elaborado por: La autora, año 2014.

De acuerdo con los resultados obtenidos se determina que la demanda de papa en los restaurantes es de 168.547 quintales al año que en promedio se obtiene que cada uno de estos consume al mes un promedio de 26 quintales de papa.

### 3.6.2. Proyección de la demanda

Para la proyección de la demanda se hace referencia con el índice de crecimiento de los restaurantes (5%), índice que se obtiene del registro de actividades económicas del Municipio del Cantón Ibarra, la demanda se proyecta para cinco años a partir del 2.014 hasta el 2.018, con la siguiente fórmula:

$$Cn = Co(1 + i)^n$$

**Dónde:**

C<sub>n</sub>= Consumo futuro.

C<sub>0</sub>= demanda actual

1= valor constante

i= tasa de crecimiento

n= año proyectado

**Tabla 26** Proyección de la demanda.

Proyección de la demanda		
Año	Tasa de crecimiento (1+i) <sup>n</sup>	Demanda futura (C <sub>n</sub> )
2014	1,05	176.974,35
2015	1,1	185.823,07
2016	1,16	195.114,22
2017	1,22	204.869,93
2018	1,28	215.113,43

Fuente: Encuesta a restaurantes, diciembre 2014  
Elaborado por: La autora, año 2014.

**3.7. Análisis de la oferta**

Luego de realizar un recorrido por los diferentes punto de venta de papas del mercado mayorista del Cantón Ibarra se evidencia que se ofertan 320 quintales de papa semanal por cada local, siendo un total de 58 locales dedicados únicamente a la venta de papas al por mayor se obtiene:

**Tabla 27.** Oferta actual

Punto de venta	Num. De locales	Promedio de ventas por cada local	Oferta semanal	Oferta anual total
Mercado mayorista	58	320	18560	890880

Fuente: Observación directa en mercado mayorista.  
Elaborado por: La autora, año 2014.

### Proyección de la oferta

La proyección de la oferta se la realiza para cinco años tomando como año base el 2014 con una oferta anual de 890.990 qq. de papa que se multiplica por la tasa de crecimiento poblacional que es el 2,62%. Se toma este dato ya que si la población incrementa el consumo de papa también incrementa relativamente.

**Tabla 28.** Proyección de la oferta

Proyección de la oferta	
Año	Oferta
2014	890.880
2015	914.221
2016	938.174
2017	962.754
2018	987.978

Elaborado por: La autora

### 3.8. Demanda insatisfecha

En este proyecto no se puede hablar de una demanda insatisfecha ya que la oferta del mercado mayorista alcanza a cubrir no solo la demanda de los restaurantes sino de la población en general, esto no quiere decir que el proyecto no sea factible ya que la propuesta entra a sustituir un porcentaje de la demanda con un producto con valor agregado el cual es aceptable en los diferentes restaurantes investigados.

### 3.9. Análisis de precios

Para este análisis se toma en cuenta los resultados de la encuesta realizada a los restaurantes, que nos indica que el precio al que compran esta entre 15 a 20 dólares el quintal de papas que nos da un promedio de 17 dólares precio al que se venderá nuestro producto.

### 3.10. Participación del proyecto

El presente proyecto está destinado a cubrir el 6% de la demanda total del año 2.014 lo que indica 10.200 quintales de papa al año distribuidos mensualmente de acuerdo al requerimiento de los restaurantes, este

cálculo se lo obtiene de acuerdo a la materia prima disponible y la capacidad de producción.

### **3.11.Comercialización**

Para comercializar el producto se realizará acuerdos o contratos con los dueños o administradores de los restaurantes para establecer los precios a acordar durante todo el año, incluyendo cláusulas que permitan modificar el precio de acuerdo a la temporada beneficiando tanto al cliente como al productor.

### **3.12. Competencia**

Se considera que el proyecto no tiene competidores directos del producto puesto que el mercado mayorista es el que comercializa la papa pero en estado natural. Existe una empresa en el norte del país que está industrializando la papa realizando un proceso de lavado, pelado y cortado en bastón, pero no se considera competidor directo debido a que esta empresa tratara una variedad diferente a la que los restaurantes del cantón Ibarra prefieren y además proveerá a cadenas de restaurantes grandes como son mc donalds, kfc, entre otros.

## CAPÍTULO IV

### 4. ESTUDIO TÉCNICO

#### 4.1 Localización del proyecto

Tabla 29. Matriz de factores

<b>FACTORES</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
<b>Transporte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El cantón Bolívar cuenta con carreteras en buen estado que permiten transportar el producto evitando maltrato del mismo.</li><li>• El costo de este servicio es bajo debido a la cantidad de personas que se dedican a esta actividad.</li></ul>
<b>Mano de obra</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Para la realización del proyecto no se necesita mano de obra calificada, en el lugar a construir la microempresa existen personas que se dedican al 100% a la actividad agrícola.</li><li>• El nivel de los salarios es considerable en el sector.</li></ul>
<b>Materia prima</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El lugar donde se realizara el proyecto facilita la adquisición de la materia prima evitando costos altos y otros impedimentos que pueden darse para adquirirla.</li></ul>
<b>Recursos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Este factor es importante para el proyecto ya que el Cantón cuenta con los recursos necesarios como son: agua, tierra, luz, entre otros; recursos que son adquiridos a precios bajos que permiten minimizar costos.</li></ul>
<b>Clima</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El clima en el sector beneficia al proyecto ya que en el proceso de cultivo de papa evita la presencia excesiva de plagas y enfermedades, además evita pérdidas en el mismo.</li></ul>

Elaborado por: La autora, año 2014.

#### 4.1.1 Macrolocalización del proyecto

La microempresa productora y comercializadora de papa lavada, tendrá su sede en la ciudad de Bolívar, ya que en esta localidad se encuentran los terrenos para la producción del tubérculo.

**Gráfico 21. Cantón Bolívar**



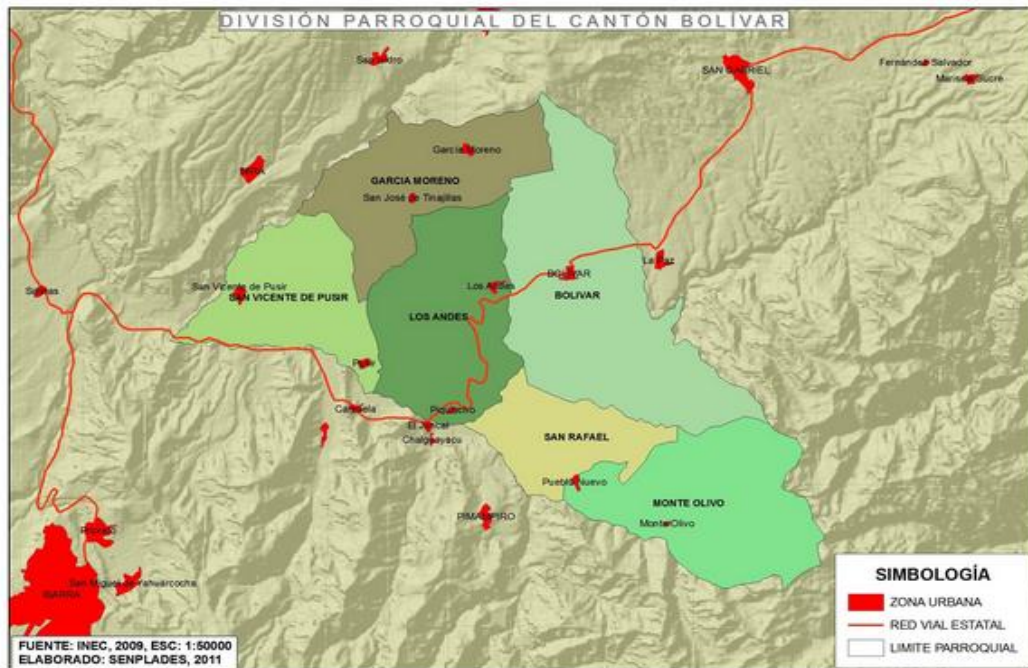
Fuente: (mapasdeecuador.logspot.com)

#### 4.1.2. Microlocalización del proyecto

La microlocalización del proyecto define la ubicación exacta en donde estará la unidad productiva; que en este caso es la cabecera cantonal, que lleva el mismo nombre; Bolívar junto a la panamericana norte km 117 a 1.000m de la carretera principal en el sector denominado Cuesaca.



**Gráfico 22.**División parroquial del cantón Bolívar



Fuente: Plan territorial

En este caso no se realizó la ubicación óptima de la unidad productiva; tan solo se tomó como referencia al terreno, que es de propiedad de la investigadora y que es el lugar de operación apropiado para que la microempresa realice sus funciones para abastecer del producto al mercado.

## 4.2. Tamaño del proyecto

### 4.2.1. Cobertura del proyecto

El tamaño del proyecto, de acuerdo a la capacidad instalada se pretende que el 6% del mercado demandante cambie su preferencia de consumo, comprando papas lavadas listas para ser procesadas; este porcentaje representa al consumo que pueden tener las microempresas dedicadas a la preparación de alimentos, como los restaurantes y lugares que venden parrilladas.

#### 4.2.2. Financiamiento del proyecto

Las fuentes de financiamiento en el mercado local son variadas; pero debido a la magnitud del proyecto se ha considerado solicitar recursos a la Corporación Financiera Nacional, cuyas tasas son:

##### SEGMENTO: EMPRESARIAL

TODOS LOS SECTORES CLIENTES A Y B CALIFICACIÓN/PLAZO (HASTA)	0-1	0-2	3-5	6	7-10
TASA BASE DE REAJUSTE	5.22%	5.22%	5.22%	5.22%	5.22%
TASA ANUAL	9.0000%	9.2500%	9.4500%	9.5000%	10.0000%
NOMINAL SEMESTRAL	8.8061%	9.0454%	9.2367%	9.2845%	9.7618%
NOMINAL TRIMESTRAL	8.7113%	8.9454%	9.1325%	9.1792%	9.6455%
NOMINAL MENSUAL	8.6488%	8.8796%	9.0638%	9.1098%	9.5690%

Fuente: [www.cfn.fin.ec](http://www.cfn.fin.ec)

La tasa de reajuste es la Tasa Pasiva, para inversiones que es del 5.22%; mientras que está la Tasa Pasiva Anual, que es del 9.25% anual. Este costo del dinero es muy importante porque permite tomar la decisión de apalancarse con créditos baratos.

#### 4.2.3. Tipo de mercado

El mercado para el producto que se pretende comercializar está en la ciudad de Ibarra, ya que ahí se encuentran la mayoría de unidades productivas que se dedican a actividades de venta de comida, entiéndase los restaurantes y los lugares en donde se vende parrilladas.

#### 4.2.4. Tecnología

En el proceso productivo se utilizará bombas de fumigación con motor, que servirán para cuidar a las plantas de plagas y a su vez dinamizar la producción de papas. Por otra parte, también se requiere una máquina para clasificar y lavar las papas.

#### 4.2.5. Disponibilidad de mano de obra

Por la naturaleza del proyecto, no se requiere mano de obra calificada; ya que las personas de la localidad siembran el producto y en la parte operativa de la microempresa sólo se requiere personas que estén aptas para lavar las papas y que puedan llenarlas en las fundas para comercializarlas. En tanto en la parte administrativa, de igual manera en el

cantón Bolívar existen profesionales en ciencias administrativas, económicas, comerciales y agrícolas; razón por la cual este tema estaría solventado.

#### **4.2.6. Proyecciones de la cobertura**

La cobertura del servicio básicamente es la misma; ya que no importa el pasar de los años; ya que sólo se ha considerado un área fija de producción de papas; y lo único variante es el precio de compra de materia prima y el precio de venta del producto final.

### **4.3. Ingeniería del proyecto**

#### **4.3.1. Áreas requeridas**

- Área Administrativa para:
  - Gerente
  - Jefe administrativo - financiero

Aquí estarán los espacios físicos para la instauración de las oficinas del gerente, administrativo financiero, quienes estarán encargados de la dirección del negocio.

- Área de producción para:
  - Jefe de producción
  - Jornaleros

Aquí estarán las instalaciones para el jefe de producción, igualmente la bodega para guardar los insumos de producción como los fungicidas, bombas y demás materiales relacionados. También contará con un área para recibir el producto y posteriormente lavarlo.

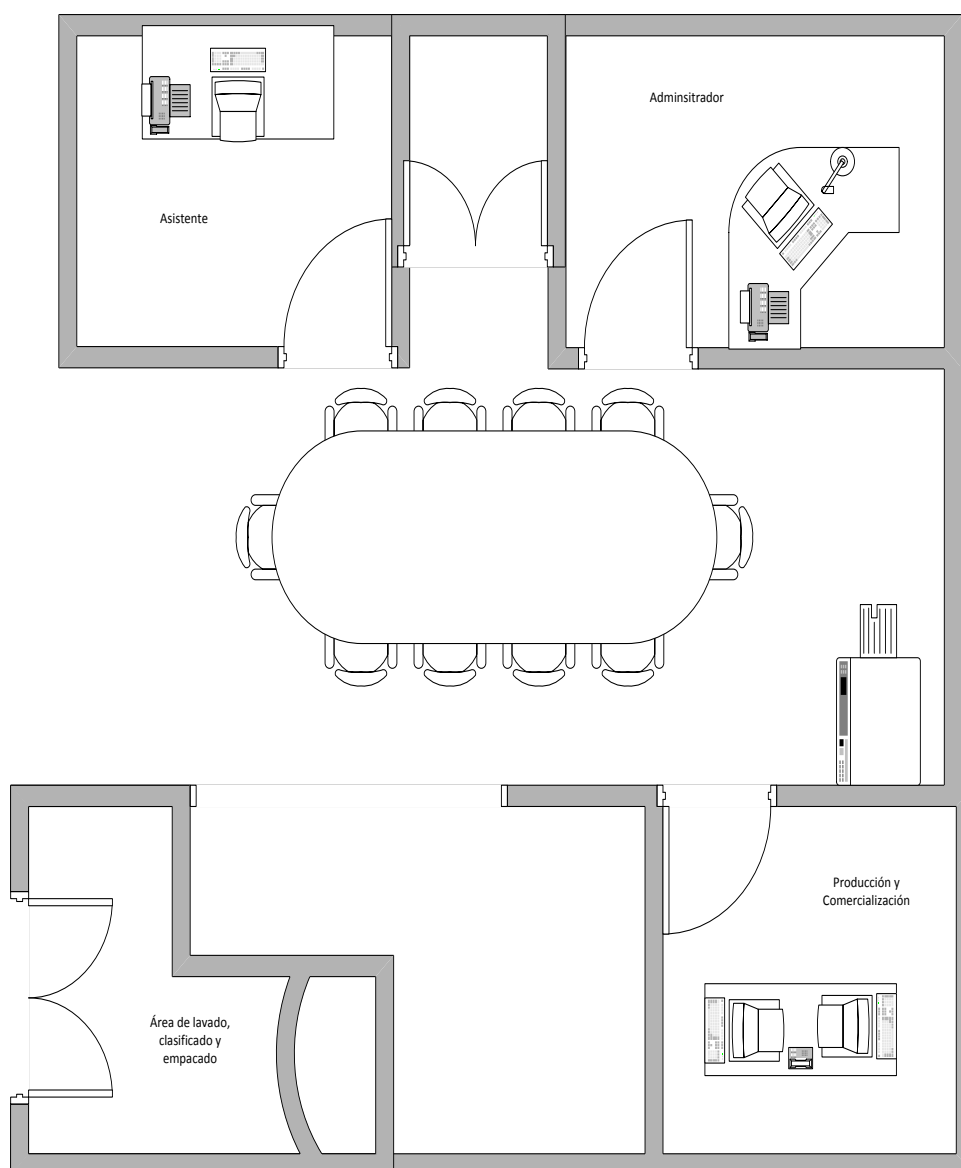
- Área de comercialización para:
  - Jefe de comercialización
  - Jornaleros

En esta área estarán los espacios para clasificar el producto lavado y organizarlo en los sacos para la venta.

A continuación se presenta la distribución de espacios para la parte administrativa de la microempresa, identificando claramente las áreas que ocuparía cada dirección.

En tanto en la parte de producción, no se realiza ninguna ilustración ya que sería únicamente una representación de la siembra de la papa, por lo que no es de utilidad para este análisis.

**Gráfico 23.** Distribución de la planta



Elaborado por: Arq. Silvia Chugá, año 2014.

#### 4.3.2. Talento humano

**Área administrativa.** Para la atención del área administrativa se requiere cuatro personas, que se describen a continuación.

**Tabla 30.** Área administrativa

Detalle	Cantidad
Gerente	1
Jefe administrativo financiero	1
Jefe de producción	1
Jefe de comercialización	1
<b>Total</b>	<b>4</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

Área operativa. Para esta área se requiere personal que esté en labores permanentes y otro grupo de personas que apoyen en los procesos de siembra, fumigación, cuidado y cosecha de la papa.

**Tabla 31.** Área operativa

Detalle	Cantidad
Jornaleros contrato fijo	2
Peones ocasionales	20
<b>Total</b>	<b>22</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

#### 4.3.3. Procesos

Los procesos permiten identificar de forma visual el recorrido que tiene que dar el producto desde su cultivo hasta su venta; cumpliendo las especificaciones técnicas requeridas por el comprador.

**Preparación de la tierra.-** Con la utilización del tractor se acomoda la tierra dejando suave y hechos los surcos lista para la siembra.

**Siembra.-** Con la cantidad de trabajadores necesarios se siembra la papa en cada surco con una distancia de 40 a 50cm colocando dos papas de semilla.

**Riego y aplicación de herbicidas.-** Después de 15 días de sembrada la papa se realiza un riego y se aplica herbicidas para evitar el crecimiento de malezas.

**Mantenimiento del cultivo.-** Cuando la planta ha alcanzado una altura aproximada de 30cm se realiza la llamada alzada de tierra y las debidas aplicaciones de fertilizantes para evitar plagas y otras enfermedades a las que se encuentran propensas las plantas, si es necesario se riega las plantas.

**Cosecha.-** Al cabo de 4 meses aproximadamente del cultivo se realiza la cosecha indicando a los trabajadores desde ya que realicen el trabajo con cuidado evitando cortar las papas y desde ya haciendo la primera clasificación del producto.

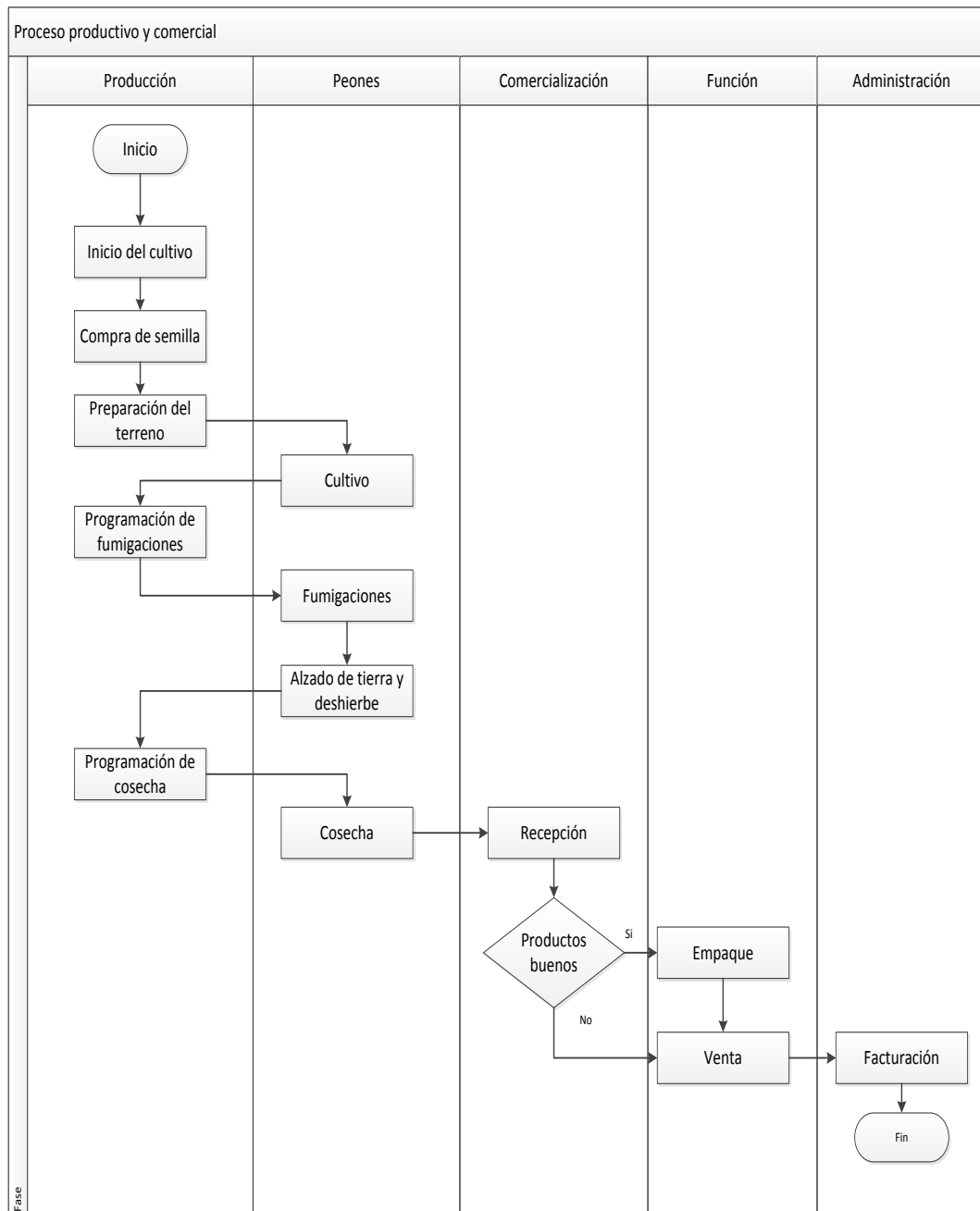
**Transporte a la planta de lavado y clasificado.-** En este paso se transporta el producto verificando la calidad y la cantidad.

**Lavado, clasificado y empacado.-** Se coloca las papas en el tanque de lavado de la máquina y se deja unos 10min dependiendo de la que tan limpio o sucio este el producto, se procede a abrir la tapa del tanque de lavado para permitir que las papas pasen a la banda de clasificado donde los trabajadores sacan el producto en mal estado y al final se procede al empacado.

Después de realizar este proceso se determina que en una hora se puede tener 50qq de papa listos para ser entregados a los lugares de consumo final.

### 4.3.4. Flujograma de procesos


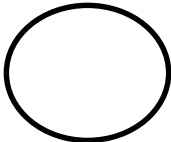
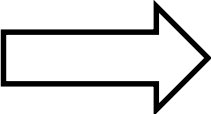
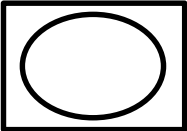
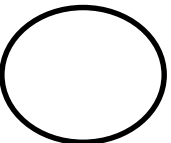
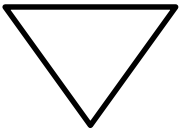
**Gráfico 24.** Flujograma de procesos



Elaborado por: La autora, año 2014

#### 4.3.5. Flujograma de operaciones

Gráfico 25. Flujograma de operaciones

Símbolo	Actividad
	Se contabiliza el producto a ser procesado.
	Se coloca el producto en el tanque de lavado durante 8min
	Se transporta el producto a la banda de secado.
	Mientras se clasifica la papa, se realiza una verificación del producto clasificado.
	Se procede a empacar el producto.
	Almacenamiento de la papa hasta la hora de ser entregado al cliente.

Elaborado por: La autora, año 20014.

El gráfico anterior muestra las actividades que se realizan para obtener 50 qq de papa en una hora.



#### 4.4. Presupuesto técnico

##### 4.4.1. Activos fijos

- Terreno

**Tabla 32.** Valor del terreno

Detalle	Metros cuadrados	Valor Unitario	Valor Total
Terreno	60000	1.20	72.000,00
<b>Valoración del terreno</b>			<b>72.000,00</b>

Fuente: Avalúos y catastros del municipio de Bolívar 2014.

El terreno disponible para la producción de papa es de 60.000 metros cuadrados de superficie; área que actualmente según el precio de mercado está valorada en 72.000 dólares

- Infraestructura

Para instalar el proyecto es necesario que la infraestructura donde se encuentra el área de recepción, empaque, carga, lavado y clasificado de la papa con una construcción tipo invernadero, el mismo que tiene un costo de 9.500 dólares .

**Tabla 33.** Detalle y costo de la infraestructura

Detalle	Metros cuadrados	Valor Unitario	Valor Total
Área de recepción del producto	400	17,50	7.000,00
Instalaciones administrativas	100	25,00	2.500,00
<b>Total</b>			<b>9.500,00</b>

Elaborado por: Arq.Silvia Chugá.

- **Maquinaria y equipos**

**Tabla 34.**Detalle de la maquinaria y equipo

Detalle	Especificación	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Máquina para lavar y clasificar	Unidad	1	5,000.00	5,000.00
Motor para expulsar el agua	Unidad	1	1,000.00	1,000.00
Bomba estacionaria	Unidad	1	750.00	750.00
Kit para trabajadores	Unidad	5	100.00	500.00
<b>Total</b>				<b>7,250.00</b>

Fuente: Sumiagro Pimampiro  
Elaborado por: La autora, año 2014

La maquinaria y equipo necesario para este proyecto describe la necesidad de contar con bombas de fumigación para extensiones grandes de terreno; esto en la parte productiva; mientras que en la parte de comercialización, se requiere una máquina para clasificar y lavar.

- **Muebles y enseres**

**Tabla 35.** Muebles y enseres

Detalle	Especificación	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorios	Unidad	4	200	800.00
Sillas ejecutivas	Unidad	4	45	180.00
Teléfono inalámbrico	Unidad	1	80	80.00
Sillas para recepción	Unidad	10	11	110.00
Archivador metálico 1,20 x 0,8	Unidad	2	180	360.00
<b>Total</b>				<b>1,530.00</b>

Fuente: Almacén Valles.  
Elaborado por: La autora, año 2014.

Los muebles y enseres son activos fijos que se emplearán en la parte administrativa de la empresa; es decir en las oficinas construidas para el funcionamiento la empresa.

- **Equipo de computación**

**Tabla 36.**Equipo de computación

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computador Core I5 de escritorio	2	650.00	1,300.00
Impresora Ricoh Aficio	1	1,000.00	1,000.00
<b>Total</b>			<b>2,300.00</b>

Fuente: Copy compu.  
Elaborado por: La autora, año 2014

Este equipo será empleado en el área administrativa, para el procesamiento de datos, registro de clientes, control de inventarios y manejo de producción y ventas de la papa.

**Tabla 37.**Resumen de la inversión fija

Detalle	Valor
Terreno	72.000,00
Estructuras	9.500,00
Maquinaria y Equipos	7.250,00
Muebles y enseres	1.530,00
Equipo de computación	2.300,00
<b>Total</b>	<b>92.580,00</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

Este resumen, presenta un cuadro de síntesis de la inversión fija que requiere la microempresa para poder producir; en ella se incluyen los activos depreciables y no depreciables como es el caso del terreno.

#### 4.4.2. Activos diferidos

**Tabla 38.**Activos diferidos

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Estudios para investigación de mercados	300,00
Gastos pre operativos	800,00
Gastos de legalización y constitución	1.100,00
<b>Total</b>	<b>2.200,00</b>

Elaborado por: La autora, año 2014

Los activos diferidos contemplan tres partes:

- Estudios para investigación de mercados: Comprende el proceso de levantamiento de las encuestas y entrevistas que permitieron realizar el estudio de mercado.
- Gastos pre operativos: Son todos los gastos necesarios para contactar a proveedores de la maquinaria de fumigación y de clasificación; de igual manera incluye los gastos de movilización para entrevistarse con los consumidores de la ciudad de Ibarra, es decir los dueños de lugares que expenden comida.
- Gastos de legalización y constitución. Es un valor representativo del costo de legalizar la empresa; y pagando los permisos necesarios que den apertura de la unidad productiva.

#### 4.4.3. Capital de trabajo

- **Materia prima**

**Tabla 39.**Materia prima

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Compra de semilla (qq)	600,00
Precio de compra	15,00
<b>Total</b>	<b>9.000,00</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

La compra de materia prima, se refiere a las semillas que se necesita para sembrar; cabe aclarar que la compra de semillas no es un proceso de inicio de año; sino que se acoge a los ciclos productivos de la papa; pero que se ha destinado un valor anual de 9.000,00 dólares para cubrir este rubro.

- **Mano de obra directa**

**Tabla 40.** Mano de obra directa

Detalle	C	Remuneración mensual	Décimo tercero	Décimo cuarto	IESS	Fondos de reserva	Vacaciones	Total / Mes
Jornalero contrato fijo	2	370	30,83	28,33	44,96	30,83	15,42	1.040,74

Elaborado por: La autora, año 2014.

La mano de obra directa es aquella que tiene que ver con el proceso productivo, y que acompaña permanentemente esta instancia; en este caso se ha considerado 2 trabajadores permanentes que se encargaran del proceso de lavado y clasificado y empacado de la papa.

- **Mano de obra indirecta**

**Tabla 41.** Mano de obra indirecta

Detalle	C	Remuneración básica	Décimo tercero	Décimo cuarto	IESS	Fondos de reserva	Vacaciones	Total / Mes
Gerente	1	1.000,00	83.33	28.33	121.50	83.33	41.67	1,358.17
Jefe administrativo financiero	1	800,00	66.67	29.33	97.20	66.67	33.33	1,093.20
Jefe de producción	1	750,00	62.50	30.33	91.13	62.50	31.25	1,027.71
Jefe de comercialización	1	750,00	62.50	31.33	91.13	62.50	31.25	1,028.71
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>3,300.00</b>	<b>275.00</b>	<b>119.33</b>	<b>400.95</b>	<b>275.00</b>	<b>137.50</b>	<b>4,507.78</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

La mano de obra indirecta es la que se ocupa de las labores administrativas; y como ya se había mencionado anteriormente, aquí se requiere cuatro personas para cubrir estas áreas.

- **Costos de producción**

**Tabla 42.** Costos de producción

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio	Valor
Abono	Quintal	360	39.00	14.040,00
Aplicaciones fitosanitarias	Varios	96	70.30	6.748,80
Aplicaciones de hervicidas	Varios	36	30.00	1.080,00
Peones ocasionales	Días / trabajo	42días 20trab.	13.00	21.840,00
Sacos	Unidad	9600	0.20	1.920,00
<b>Total</b>				<b>45.628,80</b>

Elaborado por: La autora y Rancho San Miguel.

Los costos de producción están representados por aquellos rubros necesarios para que el producto pueda estar listo para la venta; es por eso que en este caso se ha considerado el uso de abono químico; los fungicidas tanto líquidos como en polvo, para controlar las plagas y garantizar un mayor rendimiento; también se cuenta con 20 trabajadores que dan servicios ocasionales por 42 días; de acuerdo a la necesidad del cultivo; a ellos se les paga un valor diario de 13 dólares. Los sacos son para trasladar y posteriormente comercializar la producción.

- **Otros costos de producción**

**Tabla 43.** Otros costos de producción

Detalle	Costo	Mes	Valor / año
Alquiler de tractor	100	12.00	1.200,00
Combustible para bombas			72,00
Pago de agua para fumigación y lavado			
<b>Total</b>			<b>1.392,00</b>

Fuente: Información primaria.  
Elaborado por: La autora, año 20144.

Los otros costos de producción son aquellos que intervienen de manera esporádica en el proceso productivo, por ejemplo el alquiler de tractor

para aflojar la tierra y permitir la siembra. También está el combustible para el motor de las bombas de fumigación y también está el pago del servicio de agua para la misma fumigación pero también para el lavado del producto.

- **Suministros de oficina**

**Tabla 44.** Suministros de oficina

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor / año</b>
Cuaderno universitario grande	5	2,80	14,00
Esferos varios colores	12	0,45	5,40
Carpetas	20	2,30	46,00
Resmas de papel	12	4,70	56,40
Tintas de impresora en polvo	2	60,00	120,00
<b>Total</b>			<b>241,80</b>

Fuente: Papelería Andrea  
Elaborado por: La autora, año 2014.

Los suministros de oficina representan los valores gastados por conceptos de papelería; y que permiten guardar información, comunicar órdenes y a su vez estos permiten el funcionamiento de los recursos del área administrativa.

- **Materiales de aseo**

**Tabla 45.** Materiales de aseo

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor / año</b>
Basureros	3	6,40	19,20
Escobas	2	2,80	5,60
Trapeadores	2	4,60	9,20
Detergente	24	4,00	96,00
Guantes (par)	12	4,12	49,44
Papel higiénico (paquete 12 u)	6	5,80	34,80
Jabón líquido para manos	12	3,90	46,80
Toalla para manos	3	3,40	10,20
<b>Total</b>			<b>271,24</b>

Fuente: Abastos SC  
Elaborado por: La autora, año 2014

Los materiales de aseo son todos aquellos implementos que sirven para limpiar las instalaciones de la microempresa; así como también pueden ser utilizados por los trabajadores para su aseo luego de ejercer sus labores productivas.

- **Pago de servicios básicos**

**Tabla 46.** Pago de servicios básicos

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Agua potable	5,00	60,00
Energía Eléctrica	15,00	180,00
Internet	25,00	300,00
Teléfono	15,00	180,00
<b>Total</b>		<b>720,00</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

Los servicios básicos que se han considerado en esta parte son aquellos empelados mayoritariamente en el área administrativa, en ella se considera el agua potable, energía eléctrica, internet y teléfono; elementos que aglutinan un valor anual de 720,00 dólares.

- **Gastos Generales de Administración**

A manera de resumen se puede presentar la consolidación de los gastos generales de administración.

**Tabla 47.** Gastos Generales de Administración

Detalle	Valor
Suministros de oficina	241,80
Materiales de aseo	271,24
Pago de servicios	720,00
<b>Total</b>	<b>1.233,04</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

- **Gasto de ventas**

**Tabla 48.** Gasto de ventas

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Flete para camión	455,00	5.460,00
Publicidad	120,00	1.440,00
<b>Total</b>		<b>6.900,00</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.



El gasto de ventas incluye el alquiler de un camión para la distribución de las papas, desde la ciudad de Bolívar donde se encuentra la microempresa, hasta la ciudad de Ibarra, en donde están los consumidores de papas lavadas para sus negocios.

- **Resumen del capital de trabajo**

Esta parte hace un resumen de todas las cuentas que conforman el capital de trabajo, y que es necesario para determinar la inversión total que requiere el proyecto.

**Tabla 49.** Resumen del capital de trabajo.

Detalle	Valor mensual
Materia prima	750,00
Mano de Obra Directa	1.040,74
Mano de Obra Indirecta	4.507,78
Costos de producción	3.802,40
Otros costos	116,00
Gastos Generales de Administración	102,75
Gasto de ventas	575,00
<b>Total</b>	<b>10.894,68</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

El capital de trabajo se lo ha determinado para un mes; tiempo en el cual se requieren 10894.68 dólares; y este valor ayudará a cubrir los costos de operación y administración de la microempresa, hasta que pueda generar sus propios ingresos que lógicamente cubran sus gastos.

- **Resumen de la inversión**

**Tabla 50.** Resumen de la inversión

Detalle	Valor
Inversión fija	92.580,00
Inversión diferida	2.200,00
Capital de trabajo	10.894,68
<b>Total</b>	<b>105.674,68</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

El proyecto para que tenga plena operatividad, bajo las consideraciones anteriores, requiere capital de 105.674,68 dólares; valores con los que se supone, la microempresa puede estar funcionando y prestando su contingente a los demandantes de papas lavadas en la ciudad de Ibarra.

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO FINANCIERO

#### 5.1. Ingresos

Los ingresos de la microempresa se dan de dos maneras:

- ❖ Por la venta del producto principal, que son las papas lavadas que cumplan las especificaciones del cliente como tamaño, contextura y pureza.
- ❖ Por la venta del subproducto, que son las papas que no han alcanzado el tamaño óptimo, y que por esa razón ha sido descartada. Pero ese subproducto puede ser comercializado como alimento para chancos, este subproducto se vendería en la localidad.

Por otra parte, de acuerdo a experiencia propia, se puede afirmar que el rendimiento de un quintal de papas sembrado, se cosecha un promedio de 20quintales; y a su vez de cada quintal cosechado se ha determinado que el 85% es un producto sano y que cumple las especificaciones del cliente; mientras que la diferencia es descartado y se vende en la localidad.

Con las aclaraciones pertinentes; estos son los ingresos para los cinco años:

**Tabla 51.** Determinación de los ingresos

Detalle	Año base	2015	2016	2017	2018	2019
Cantidad (qq)	10.200	10.200	10.200	10.200	10.200	10.200
Precio	16.00	16.59	17.20	17.83	18.48	19,16
Sub producto (qq)	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
Precio	8.00	8.29	8.60	8.91	9.24	9.58
<b>Total</b>	<b>177.600,00</b>	<b>184.117,92</b>	<b>190.875,05</b>	<b>197.880,16</b>	<b>205.142,36</b>	<b>212.671,09</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

La cantidad cosechada se prevé que sea constante durante los cinco años de valoración del proyecto; ya que se dispone de la misma extensión de terreno; el factor variante en este caso es el precio, que año a año va creciendo en 3.67% que es el valor inflacionario correspondiente.

## 5.2. Egresos

- Materia prima

**Tabla 52.** Proyección de la materia prima

Detalle	Año base	2015	2016	2017	2018	2019
Compra de semilla (qq)	600	600	600	600	600	600
Precio de compra	15,00	15,55	16,12	16,71	17,33	17,96
<b>Total</b>	<b>9.000,00</b>	<b>9.330,30</b>	<b>9.672,72</b>	<b>10.027,71</b>	<b>10.395,73</b>	<b>10.777,25</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

La materia prima es la semilla; que de igual se mantiene constante durante los cinco años del proyecto, y el precio de esta es de 15 en el año base y crece linealmente 3.67% año a año.

- Mano de obra directa e indirecta

**Tabla 53.** Proyección del costo de mano de obra directa

Detalle	Año base	2015	2016	2017	2018	2019
Jornaleros contrato fijo	12.488,92	13.625,41	14.865,32	16.218,07	17.693,91	19.304,06
<b>Total</b>	<b>12.488,92</b>	<b>13.625,41</b>	<b>14.865,32</b>	<b>16.218,07</b>	<b>17.693,91</b>	<b>19.304,06</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

**Tabla 54.** Proyección del costo de mano de obra indirecta

Detalle	Año base	2015	2016	2017	2018	2019
Gerente	16.298,00	17.781,12	19.399,20	21.164,53	23.090,50	25.191,73
Jefe administrativo financiero	13.118,40	14.312,17	15.614,58	17.035,51	18.585,74	20.277,04
Jefe de producción	12.332,50	13.454,76	14.679,14	16.014,94	17.472,30	19.062,28
Jefe de comercialización	12.344,50	13.467,85	14.693,42	16.030,53	17.489,30	19.080,83
<b>Total</b>	<b>54.093,40</b>	<b>59.015,90</b>	<b>64.386,35</b>	<b>70.245,50</b>	<b>76.637,84</b>	<b>83.611,89</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

La mano de obra directa e indirecta crece al 9.10%; que es el valor promedio de crecimiento de las remuneraciones básicas del Ecuador; por tal motivo las proyecciones hasta el 2019 se han movido en base al patrón inflacionario.

- **Costos de producción**

**Tabla 55.** Costos de producción

Detalle	Año base	2015	2016	2017	2018	2019
Abono	14,040.00	14,555.27	15,089.45	15,643.23	16,217.34	16,812.51
Aplicaciones fitosanitarias	6,748.80	6,996.48	7,253.25	7,519.45	7,795.41	8,081.50
Peones ocasionales	21,840.00	22,641.53	23,472.47	24,333.91	25,226.97	26,152.80
Sacos	1,920.00	1,990.46	2,063.51	2,139.24	2,217.76	2,299.15
<b>Total</b>	<b>44,548.80</b>	<b>46,183.74</b>	<b>47,878.68</b>	<b>49,635.83</b>	<b>51,457.47</b>	<b>53,345.96</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

Los costos de producción, al tener una relación directa con el comportamiento de los valores de mercado, también se ha considerado prudente proyectarlos con el porcentaje inflacionario del 3.67% anual.

- **Otros costos**

**Tabla 56.** Otros costos

Detalle	Año base	2015	2016	2017	2018	2019
Alquiler de tractor	1,200.00	1,244.04	1,289.70	1,337.03	1,386.10	1,436.97
Combustible para bombas	72.00	74.64	77.38	80.22	83.17	86.22
Pago de agua para fumigación y lavado	120.00	124.40	128.97	133.70	138.61	143.70
<b>Total</b>	<b>1,392.00</b>	<b>1,443.09</b>	<b>1,496.05</b>	<b>1,550.95</b>	<b>1,607.87</b>	<b>1,666.88</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

Los otros costos corresponden al alquiler del tractor, pago de combustible de la bomba de fumigar y pago por consumo de agua de riego.

*\*\* Si bien es cierto, en el caso de la gasolina, no ha sufrido variaciones de precio en los últimos años; no se puede descartar que en algún momento varíe su precio; por lo que también se ha proyectado su precio con el correspondiente valor inflacionario.*

- **Depreciaciones**

**Tabla 57.** Depreciaciones.

Detalle	Valor	Vida útil	Valor residual	Valor depreciable	Depreciación anual	Residual
Estructuras	9,500.00	20	20%	7,600.00	380.00	1900
Maquinaria y Equipos	7,250.00	10	20%	5,800.00	580.00	1450
Muebles y enseres	1,530.00	5	20%	1,224.00	244.80	306
Equipo de computación	2,300.00	3	20%	1,840.00	613.33	460

Elaborado por: La autora, año 2014.

La depreciación de los activos fijos considera una pérdida de valor por el uso de los mismos; en este caso se ha considerado la estructura física o edificio; las maquinarias y equipos, los muebles y enseres, así como el equipo de computación; la depreciación se la realizó con el proceso lineal que supone una reducción equitativa durante el tiempo de vida útil del bien depreciable.

También se consideró un valor residual, que significa que cuando la vida útil del bien se haya agotado contablemente; este pueda ser dado de baja según los procedimientos contables, es decir sea por venta o por que se liquidó.

Por otra parte como se observa, el equipo de computación tiene una vida útil de tres años se ha planteado renovar este equipo por uno nuevo, que tiene un costo de 2.000 dólares; siendo este el proceso de depreciación:

**Tabla 58.** Reinversión de activos

Detalle	Valor	Vida útil	Valor residual	Valor depreciable	Depreciación anual
Equipo de computación	2,000.00	3	20%	1,600.00	533.33

Elaborado por: La autora

En este caso, también el equipo de cómputo tiene tres años de vida útil, con un valor depreciable anual de 533,33 dólares y un residual del 20% de su precio inicial.

A manera de resumen de la depreciación, se tiene lo siguiente:

**Tabla 59.** Resumen de la depreciación

<b>Detalle</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Estructuras	380,00	380.00	380.00	380.00	380.00
Maquinaria y Equipos	580,00	580.00	580.00	580.00	580.00
Muebles y enseres	244,80	244.80	244.80	244.80	244.80
Equipo de computación	613,33	613.33	613.33	533.33	533.33
<b>Total</b>	<b>1.818,13</b>	<b>1.818,13</b>	<b>1.818,13</b>	<b>1.738,13</b>	<b>1.738,13</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

Por otra parte, al ver activos que duran exactamente cinco o más años y que por lo tanto superan el tiempo de evaluación del proyecto, se quedan pendientes sus valores residuales; que en el caso de los muebles y enseres tan solo que queda el 20% de valor residual, y en los otros restan años de vida útil es necesario calcular este valor residual:

**Tabla 60.** Valor residual

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Terreno	82.800,00
Estructuras	9.500,00
Maquinaria y Equipos	5.800,00
Muebles y enseres	306,00
Equipo de computación	1.393,33
<b>Total</b>	<b>99.799,33</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

\*\* El terreno, como es un bien que se aprecia, incrementó su valor en 10800, que representa un 15% de plusvalía.

- **Gastos Generales de Administración**

**Tabla 61.** Proyección de los Gastos Generales de Administración

Detalle	Año base	2015	2016	2017	2018	2019
Suministros de oficina	241,80	250,67	259,87	269,41	279,30	289,55
Materiales de aseo	271,24	281,19	291,51	302,21	313,30	324,80
Pago de servicios	720,00	746,42	773,82	802,22	831,66	862,18
<b>Total</b>	<b>1.233,04</b>	<b>1.278,29</b>	<b>1.325,21</b>	<b>1.373,84</b>	<b>1.424,26</b>	<b>1.476,53</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

Para la proyección de los GGA, se utilizó la tasa inflacionaria del 3.37% anual, como medida de contrarrestar la pérdida del poder adquisitivo de la moneda.

- **Amortización del activo diferido**

**Tabla 62.** Amortización del activo diferido

Detalle	2015	2016	2017	2018	2019
Amortización del activo diferido	440.00	440.00	440.00	440.00	440.00

Elaborado por: La autora, año 2014.

La amortización del activo diferido consiste en la división exacta del valor total para los cinco años de evaluación del proyecto; es por eso que desde el 2015 hasta el 2019 los valores conservan una similitud.

- **Gasto de ventas**

**Tabla 63.** Proyección del gasto de ventas

Detalle	Año base	2015	2016	2017	2018	2019
Flete para camión	5.460,00	5.660,38	5.868,12	6.083,48	6.306,74	6.538,20
Publicidad	1.440,00	1.492,85	1.547,64	1.604,43	1.663,32	1.724,36
<b>Total</b>	<b>6.900,00</b>	<b>7.153,23</b>	<b>7.415,75</b>	<b>7.687,91</b>	<b>7.970,06</b>	<b>8.262,56</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.



El gasto de ventas aglutina las cuentas de pago por conceptos de: flete a camión repartidor y por publicidad. Para su proyección se consideró la tasa de inflación del 3.67%

### 5.3. Financiamiento y costo de capital

El financiamiento del proyecto demanda analizar la composición de los activos fijos, los activos diferidos y el capital de trabajo, y contrastarla con la disposición de capital propio que tiene el inversionista; y cuánto requiere ser financiado. Además el financiamiento busca tener la claridad de las cuentas que se solventarán con el apalancamiento.

- **Fuentes de financiamiento**

**Tabla 64.** Fuentes de financiamiento

<b>Activos fijos</b>	<b>Fondos propios</b>	<b>Crédito</b>	<b>Valor total</b>
Terreno	72.000,00		72.000,00
Estructuras		9.500,00	9.500,00
Maquinaria y Equipos	7.250,00		7.250,00
Muebles y enseres	1.530,00		1.530,00
Equipo de computación	2.300,00		2.300,00
<b>Activos diferidos</b>			
Estudios para investigación de mercados		300,00	300,00
Gastos pre operativos		800,00	800,00
Gastos de legalización y constitución	1.100,00		1.100,00
Capital de trabajo		10.894,68	10.894,68
<b>Total</b>	<b>84.180,00</b>	<b>21.494,68</b>	<b>105.674,68</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

En este caso para la inversión se posee el terreno, la maquinaria es donada mediante un proyecto presentado en la USAID pose, y además cuenta con un capital que le permitiría cubrir los costos de muebles y enseres, equipo de computación y los activos diferidos; por lo que tendría

que solicitar financiamiento para la infraestructura civil y el capital de trabajo.

Bajo estas consideraciones, el valor total a ser financiado es de 21.494,68 dólares; que representa el 20% de la inversión total.

- **Alternativa financiera de crédito**

La alternativa de crédito financiera es la mejor opción que permite la llegada de capital de terceros para que sean invertidos en la microempresa; por lo que luego de revisar la información necesaria de la banca, se decidió tomar un crédito de la Corporación Financiera Nacional, bajo las siguientes condiciones:

Monto solicitado	21.494,68
Plazo en meses	24
Costo	9,25%

En tanto a las cuotas a pagar, se consideró que sean cuotas fijas durante los 24 pagos; es decir al inicio la cuota total considera mayor interés y menor capital; pero con el pasar los pagos la relación cambia; tal como se puede visualizar en el siguiente cuadro.

**Tabla 65.**Amortización del crédito

Periodo	Capital	Interés	Capital	Cuota total
0	21,494.68			
1	20,675.92	165.69	818.76	984.45
2	19,850.85	159.38	825.07	984.45
3	19,019.42	153.02	831.43	984.45
4	18,181.58	146.61	837.84	984.45
5	17,337.29	140.15	844.30	984.45
6	16,486.48	133.64	850.80	984.45
7	15,629.12	127.08	857.36	984.45

8	14,765.15	120.47	863.97	984.45
9	13,894.52	113.81	870.63	984.45
10	13,017.17	107.10	877.34	984.45
11	12,133.07	100.34	884.11	984.45
12	11,242.15	93.53	890.92	984.45
13	10,344.36	86.66	897.79	984.45
14	9,439.65	79.74	904.71	984.45
15	8,527.97	72.76	911.68	984.45
16	7,609.26	65.74	918.71	984.45
17	6,683.47	58.65	925.79	984.45
18	5,750.54	51.52	932.93	984.45
19	4,810.42	44.33	940.12	984.45
20	3,863.06	37.08	947.37	984.45
21	2,908.39	29.78	954.67	984.45
22	1,946.36	22.42	962.03	984.45
23	976.92	15.00	969.44	984.45
24	-	7.53	976.92	984.45

Elaborado por: La autora, año 2014.

- Resumen del gasto financiero y pago del capital

**Tabla 66.** Resumen del gasto financiero y pago del capital

Detalle	2015	2016
Gasto financiero	1,560.82	571.21
Pago del préstamo	10,252.53	11,242.15

Elaborado por: La autora, año 2014.

El préstamo fue realizado para dos años; en donde pagará 2.132,03 dólares por este concepto.

#### 5.4. Estados financieros

Dentro de los estados financieros que permiten desarrollar la evaluación financiera están:

- Estado de situación financiera
- Estado de pérdidas y ganancias

**Tabla 67.** Balance de situación inicial o de arranque al año 0

<b>ACTIVOS</b>			<b>OBLIGACIONES A LARGO PLAZO</b>	
<b>Activo corriente</b>		<b>10.894,68</b>		
Capital de trabajo	10.894,68			
<b>Activos fijos</b>				
<b>Propiedad del Proyecto y equipo</b>		<b>92.580,00</b>	Prest. Por pagar	21.494,68
Terreno	72.000,00			
Estructuras	9.500,00		<b>TOTAL OBLIGAC.</b>	21.494,68
Maquinaria y Equipos	7.250,00			
Muebles y enseres	1.530,00			
Equipo de computación	2.300,00		<b>PATRIMONIO</b>	
<b>Activos diferidos</b>		<b>2.200,00</b>	Capital propio	84.180,00
Estudios para investigación de mercados	300,00		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>84.180,00</b>
Gastos pre operativos	800,00			
Gastos de legalización y constitución	1.100,00			
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>105.674,68</b>	<b>TOTAL OBLIGACIONES+ PATRIMONIO</b>	<b>105.674,68</b>

Los activos fijos son los que tienen mayor peso en la estructura del balance general; por la valoración del terreno; en cuanto al apalancamiento se observa que solo el 20% del total de activos de la empresa están financiados por terceros.

**Tabla 68.** Estado de pérdidas y ganancias

Detalle	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
= Ingresos	184,117.92	190,875.05	197,880.16	205,142.36	212,671.09
= Egresos	140,530.24	148,502.35	159,712.74	167,896.01	179,100.08
- Costos de Producción	69,263.86	72,545.70	76,015.31	79,685.72	83,570.96
Materia Prima	9,330.30	9,672.72	10,027.71	10,395.73	10,777.25
Mano de Obra	13,625.41	14,865.32	16,218.07	17,693.91	19,304.06
Costos de Producción	46,183.74	47,878.68	49,635.83	51,457.47	53,345.96
Otros costos	124.40	128.97	133.70	138.61	143.70
- Gastos Administrativos y de Ventas	69,265.56	74,945.44	81,125.39	87,770.30	95,089.11
Sueldos Administrativos	59,015.90	64,386.35	70,245.50	76,637.84	83,611.89
Gastos Generales de Administración	1,278.29	1,325.21	1,373.84	1,424.26	1,476.53
Gasto de Ventas	7,153.23	7,415.75	7,687.91	7,970.06	8,262.56
Gasto Depreciación	1,818.13	1,818.13	1,818.13	1,738.13	1,738.13
- Gastos Financieros	1,560.82	571.21	2,132.03	-	-
Interés por Préstamo Bancario	1,560.82	571.21	2,132.03	-	-
Amortización del gasto de Constitución	440.00	440.00	440.00	440.00	440.00
Utilidad Operacional	43,587.68	42,372.70	38,167.43	37,246.35	33,571.01
15% Trabajadores	6,538.15	6,355.91	5,725.11	5,586.95	5,035.65
Utilidad antes de Impuesto	37,049.53	36,016.80	32,442.31	31,659.40	28,535.36
22% Impuesto a la Renta	8,150.90	7,923.70	7,137.31	6,965.07	6,277.78
Utilidad Neta	28,898.63	28,093.10	25,305.00	24,694.33	22,257.58

Elaborado por: La autora, año 2014.

De acuerdo a los resultados iniciales, la microempresa presenta utilidad neta desde el primer año de operación; pero aún es muy temprano para resolver si el proyecto es financieramente rentable.

**Tabla 69.** Flujo neto de efectivo

<b>Detalle</b>	<b>Año base</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>Utilidad Neta Proyectada</b>		28,898.63	28,093.10	25,305.00	24,694.33	22,257.58
<b>Capital Propio</b>	84,180.00					
<b>Crédito</b>	21,494.68					
<b>Total</b>	105,674.68					
<b>(+) Depreciación</b>		1,818.13	1,818.13	1,818.13	1,738.13	1,738.13
<b>(+) Amortización Activo Diferido</b>		440.00	440.00	440.00	440.00	440.00
<b>(+) Valor Residual</b>						99,799.33
<b>(+) Recuperación del Capital de Trabajo</b>						10,894.68
<b>Total Ingresos</b>		31,156.77	30,351.23	27,563.14	26,872.46	135,129.73
<b>(-) Reinversión en Activos Fijos</b>					2,000.00	
<b>(-) Pago del Capital</b>		1,560.82	571.21	2,132.03	-	-
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>-</b> <b>105,674.68</b>	<b>29,595.94</b>	<b>29,780.03</b>	<b>25,431.11</b>	<b>24,872.46</b>	<b>135,129.73</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

## 5.5. Evaluación financiera

**Tabla 70.** Costo de oportunidad

Detalle	Inversión	Peso	Costo	Valor Ponderado
Fondos Propios	84,180.00	79.66%	0.0525	0.04182
Capital Financiado	21,494.68	20.34%	0.0925	0.01881
<b>Total</b>	<b>105,674.68</b>			<b>0.06064</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

Los fondos propios representan el 80% y los financiados alcanzan el 20%; en tanto al momento de efectuar un ahorro a plazo fijo la institución financiera paga 5.25% pero cuando se solicita un crédito, el costo es de 9.25%. Con estos valores se ha ponderado el costo del capital y ha resultado 6.06%; pero este valor requiere ser alineado al comportamiento de la inflación.

Entonces:

Costo de Oportunidad                      6,064%  
Inflación anual                              3,67%  
Costo de oportunidad =  $(1 + \text{inflación}) (1 + \text{inflación}) - 1$   
Costo de oportunidad = 0,0996; lo que equivale a 9,96%

Es decir, que el inversionista debe colocar su dinero en alternativas que le aseguren un

rendimiento mayor a 9.96%.

- **Valor Actual Neto**

El Valor Actual Neto es el principal indicador financiero que asegura la rentabilidad del proyecto.



**Tabla 71. Valor Actual Neto**

<b>Periodos</b>	<b>Flujo de Efectivo</b>	<b>Factor</b>	<b>Flujo actualizado</b>
0	-105,674.68		
1	29,595.94	1.0996	26,916.1329
2	29,780.03	1.2090	24,631.2260
3	25,431.11	1.3294	19,129.6339
4	24,872.46	1.4618	17,015.3413
5	135,129.73	1.6073	84,072.3610
<b>Total</b>			<b>171,764.6951</b>
<b>VAN</b>			<b>66,090.02</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

En este caso, el VAN es mayor a cero y cumple con los requisitos mencionados en el marco teórico; por lo que se recomienda invertir en el proyecto.

- **Tasa Interna de Retorno**

Si se consigue una TIR positiva y mayor a cero se puede aseverar que el proyecto es financieramente rentable.

Por otra parte, debido a aspectos metodológicos para el cálculo de la TIR; es necesario calcular un nuevo VAN con una tasa superior; para luego contrastarlos.

**Tabla 72.** Tasa Interna de Retorno

Periodos	Flujo de Efectivo	Factor	Flujo actualizado
0	-105,674.68		
1	29,595.94	1.2500	23,676.7552
2	29,780.03	1.5625	19,059.2175
3	25,431.11	1.9531	13,020.7265
4	24,872.46	2.4414	10,187.7608
5	135,129.73	3.0518	44,279.3095
<b>Total</b>			<b>110,223.7695</b>
<b>VAN</b>			<b>-4,549.09</b>

Elaborado por: La autora

Con este método se obtiene el siguiente resumen:

Tasa Inferior 9,83% Tasa Superior 25,00%

VAN Tasa Inferior 66.090,02 VAN Tasa Superior -4.549,09

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left( \frac{VAN Ti}{VAN Ti - VAN Ts} \right)$$

$$TIR = 26,11\%$$

El resultado cumple con los requisitos antes mencionados, por lo que bajo el criterio de la TIR, se ratifica la viabilidad financiera del proyecto y se recomienda invertir.

- **Relación costo – beneficio**

$$\frac{\text{Sumatoria Flujos Netos Actualizados}}{\text{Inversión}} = \frac{171.764,70}{105.674,68} = 1,63$$

Luego de efectuar la división la RCB es igual a 1,63, lo que quiere decir que por cada dólar que genera el proyecto, se recupera la inversión y se tiene 0,63 centavos adicionales.

- **Periodo de Recuperación de la Inversión**

Este periodo indica el tiempo estimado en que se recuperará la inversión; para ello emplea los flujos netos actualizados y los va comparando con los flujos netos actualizados; así:

**Tabla 73.** Periodo de recuperación de la inversión

Periodo	Año base	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Flujo Actualizado</b>	(105,674.68)	<b>29,595.94</b>	<b>29,780.03</b>	<b>25,431.11</b>	<b>24,872.46</b>	<b>135,129.73</b>
<b>Flujo Actualizado Acumulado</b>	(105,674.68)	(76,078.74)	(46,298.71)	(20,867.60)	<b>4,004.86</b>	<b>139,134.59</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

Al observar el cuadro anterior, se puede dar cuenta que hasta el año 2017 el flujo actualizado acumulado es negativo, y recién para el 2018 se tiene un valor positivo; por otra parte al efectuar una división en términos absolutos de 20.867,60 para 24,872.46 resulta 0,8.

Entonces, el periodo de recuperación de la inversión es de 4,8 años.

- **Punto de equilibrio**

La determinación del punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en el proyecto pues permite determinar el nivel de ventas necesario para cubrir los costes totales o, en otras palabras, el nivel de ingresos que cubre los costos fijos y los costos variables. Este punto de equilibrio es una herramienta estratégica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio y su nivel de rentabilidad.

El punto de equilibrio se puede calcular tanto para unidades como para valores en dinero. Algebraicamente el punto de equilibrio para unidades se calcula así:

Fórmula (1)

$$PE_{unidades} = \frac{CF}{PVq - CVq}$$

CF = costos fijos

PVq = precio de venta unitario

CVq = costo variable unitario

Para determinar el costo variable unitario se utiliza la siguiente fórmula:

$$CVu = \frac{\text{costo variable total}}{\text{unidades}} = \frac{63.889,72}{12.000,00} = 5.32$$

$$P.E_{unid} = \frac{62.109,40}{12 - 5.32}$$

P.Eunid= 9.304,00

## ANÁLISIS

El punto de equilibrio para este proyecto indica que se deben producir 9.304 quintales de papa valores en los cuales la microempresa será capaz de cubrir sus costos de funcionamiento y operación.

- **Análisis de sensibilidad**

Para este análisis se hace referencia a las ventas que se realizaran considerando dos aspectos:

Primer aspecto: Se reduce las ventas en un 5% es decir de 10200 qq al año solo se venderán 9180qq dando así el siguiente resultado :

**Tabla 74.** Valor actual neto – aspecto 1

Periodos	Flujo de Efectivo	Factor	Flujo actualizado
0	- 105,674.68		
1	18,378.68	1.0996	16,714.5574
2	18,151.09	1.2090	15,012.8707
3	13,375.39	1.3294	10,061.1563
4	12,374.30	1.4618	8,465.3052
5	122,172.89	1.6073	76,011.1273
<b>Total</b>			<b>126,265.0169</b>
<b>VAN</b>			<b>20,590.34</b>

Elaborado por: La autora, año 2014

**Tabla 75.** Tasa interna de retorno

Periodos	Flujo de Efectivo	Factor	Flujo actualizado
0	- 105,674.68		
1	18,378.68	1.2500	14,702.9473
2	18,151.09	1.5625	11,616.7002
3	13,375.39	1.9531	6,848.2003
4	12,374.30	2.4414	5,068.5145
5	122,172.89	3.0518	40,033.6114
<b>Total</b>			<b>78,269.9737</b>
<b>VAN</b>			<b>- 27,404.71</b>

Elaborado por: La autora, año 2014.

Con este método se obtiene el siguiente resumen:

Tasa Inferior            9,83%                            Tasa Superior            25,00%

VAN Tasa Inferior    20.590,34                            VAN Tasa Superior -27..404,71

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left( \frac{VAN Ti}{VAN Ti - VAN Ts} \right)$$

$$TIR = 16,41\%$$

El resultado obtenido luego de pronosticar una reducción en las ventas del 5% demuestra que el proyecto sigue siendo factible ya que presenta un VAN positivo y una TIR mayor a la tasa de descuento.

**Aspecto dos:** Se incrementa el costo de la materia Prima en un 25% y se reduce el precio de venta en un 35%

**Tabla 76.** Valor actual neto – segundo aspecto

Periodos	Flujo de Efectivo	Factor	Flujo actualizado
0	- 105,862.18		
1	- 20,183.51	1.0996	- 18,354.9848
2	- 22,756.60	1.2092	- 18,820.1108
3	- 31,001.72	1.3296	- 23,316.2077
4	- 34,375.34	1.4621	- 23,511.2922
5	72,195.78	1.6077	44,905.4039
<b>Total</b>			- <b>39,097.1917</b>
<b>VAN</b>			- <b>144,959.37</b>

Elaborado por: La autora, año 2014

Al obtener un VAN negativo se puede afirmar que el proyecto no es rentable si existe un incremento del 25% en la materia prima y una reducción de las ventas del 35%.

## **CAPÍTULO VI**

### **6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

#### **6.1. Estructura organizacional**

Todas las personas que participan en una empresa deben tener una o varias funciones específicas que cumplir y, en conjunto, sus actividades han de lograrse con armonía, de lo contrario la misión de la empresa no podrá alcanzarse.

Saber cómo está organizada la empresa y cuál es el papel a desempeñar por cada uno de los integrantes permite llegar con éxito a las metas propuestas, por ello, la organización de la estructura de la empresa, al igual que la descripción de las funciones de cada puesto son dos elementos indispensables para coordinar todo el proyecto.

La definición de una estructura organizacional dentro de una empresa nos va ayudar a resolver las siguientes interrogantes: ¿Cómo se va a dividir el trabajo? ¿Cuáles son los niveles de administración? ¿Cómo se agrupan y se interrelacionan los distintos segmentos que integran la empresa? ¿Cuáles son los procesos que debe realizar la empresa? ¿Qué características tiene cada puesto? ¿Qué perfil necesita cada puesto.

#### **6.2. Aspecto filosófico**

##### **6.2.1. Misión**

Somos una empresa distribuidora de papa seleccionada y lavada, con ideas innovadoras y competitivas para el desarrollo de la región, que se enfoca en entregar productos de calidad adaptándose constantemente a las exigencias del mercado actual.

### **6.2.2. Visión**

Ser reconocidos a nivel nacional por la buena calidad del producto, apuntándonos a ser una de las mejores empresas productoras y comercializadoras de papa seleccionada y lavada, desarrollando nuevos productos a través del mejoramiento del sistema de calidad.

### **6.2.3. Principios y valores**

#### ❖ Honestidad

Actuamos correctamente y con transparencia ante los recursos que utilizamos entregando productos con la calidad requerida, basándonos en las normas de la microempresa para evitar consecuencias a futuro.

#### ❖ Responsabilidad

Cumplir con los compromisos y obligaciones adquiridas con los clientes para satisfacer al 100% sus requerimientos, dando respuesta inmediata a posibles problemas ocasionados.

#### ❖ Ética

Los trabajadores de la microempresa desarrollaran sus actividades con rectitud y disciplina respetando las normativas establecidas.

#### ❖ Innovación

Mejorar y rediseñar las prácticas de trabajo, incorporando nueva tecnología para crear productos cada vez con un valor agregado que sean aceptados por los clientes de acuerdo a sus necesidades.

#### ❖ Trabajo en equipo

Mantener un ambiente laboral equilibrado para lograr resultados óptimos mediante la colaboración entre empleados y el buen desarrollo de sus actividades.

### **6.3. Aspecto legal**



### 6.3.1. Creación de la microempresa

Para construir una microempresa o una gran industria, los procesos pueden ser largos y complejos. Sin embargo, la gratificación vendrá cuando se tenga el respaldo legal y esta pueda funcionar, para ello es necesario realizar los siguientes pasos:

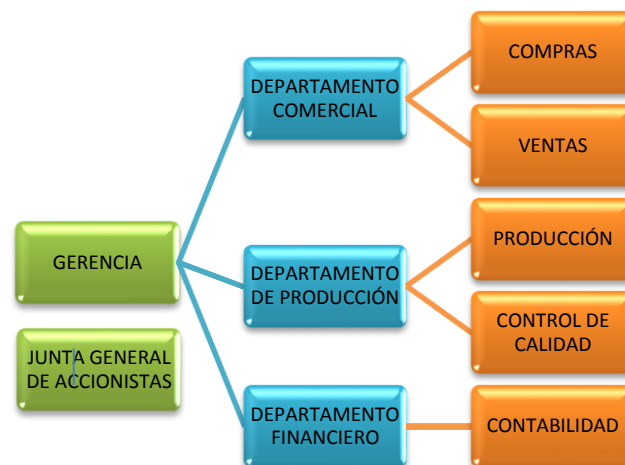
- ❖ **Reservar un nombre.** Este trámite se realiza en el balcón de servicios de la Superintendencia de Compañías donde se revisa que no exista ninguna compañía con el mismo nombre que se ha elegido
- ❖ **Elaborar los estatutos.** Es el contrato social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado.
- ❖ **Abrir una cuenta de integración de capital.** Esto se realiza en cualquier banco del país.
- ❖ **Elevar a escritura pública.** Acudir donde un notario público y llevar la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.
- ❖ **Aprobación de estatutos.** Llevar la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución.
- ❖ **Publicar en un diario.** La Superintendencia de Compañías entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.
- ❖ **Obtener permisos municipales.** En el municipio de la ciudad donde se crea tu empresa se debe:
  - Pagar la patente municipal
  - Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones
- ❖ **Inscribir la compañía.** Con todos los documentos antes descritos, acudir al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida la empresa, para inscribir la sociedad.

- ❖ **Realizar la Junta General de Accionistas.** Esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.
- ❖ **Obtener los documentos habilitantes.** Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías entregan los documentos para abrir el RUC de la empresa.
- ❖ **Inscribir el nombramiento del representante.** Nuevamente en el Registro Mercantil, se inscribe el nombramiento del administrador de la empresa designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación.
- ❖ **Obtener el RUC.** El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:
  - El formulario correspondiente debidamente lleno.
  - Original y copia de la escritura de constitución.
  - Original y copia de los nombramientos.
  - Copias de cédula y papeleta de votación de los socios.
  - De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite.

## 6.4. Organización de la empresa.

### 6.4.1. Organigrama estructural

**Gráfico 26.** Organigrama estructural de la microempresa



Elaborado por: La autora, año 2014.

## 6.4.2. Manual de funciones

**Tabla 77. Gerente general**

<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO</b>	
<b>TÍTULO DEL PUESTO</b>	GERENTE GENERAL
<b>SUELDO O SALARIO</b>	1000
<b>ÁREA DE TRABAJO</b>	Área de Gerencia
<b>LUGAR DE TRABAJO</b>	Bolívar - Carchi
<b>REPORTA A</b>	Junta general de accionistas
<b>SUPERVISA A</b>	Personal de toda la empresa
<b>IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO</b>	
Liderar la gestión estratégica, dirigiendo y coordinando a las distintas áreas para asegurar la rentabilidad, competitividad, continuidad y sustentabilidad de la empresa, cumpliendo con los lineamientos estratégicos del directorio y las normativas y reglamentos vigentes.	
<b>REQUISITOS PARA DESEMPEÑAR EL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pregrado terminado o egresado en carreras administrativas</li> <li>• Experiencia mínimo de 1 a 2 años como Gerente Comercial o Jefe Comercial.</li> <li>• Disponibilidad para viajar.</li> </ul>	
<b>CONOCIMIENTOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis y control de presupuestos</li> <li>• Manejo de comisiones, supervisión de personal.</li> <li>• Buen juicio para la toma de decisiones</li> </ul>	
<b>HABILIDADES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definir necesidades de personal consistentes con los objetivos y planes de la empresa.</li> <li>• Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades.</li> <li>• Ejercer un liderazgo dinámico para volver operativos y ejecutar los planes y estrategias determinados.</li> <li>• Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales.</li> </ul>	
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.</li> <li>• Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.</li> <li>• A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo.</li> <li>• Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.</li> <li>• Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.</li> </ul>	

Elaborado por: La autora, año 2014.

**Tabla 78. Jefe de ventas**

<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO</b>	
<b>TÍTULO DEL PUESTO</b>	JEFE DE VENTAS
<b>SUELDO O SALARIO</b>	800
<b>ÁREA DE TRABAJO</b>	Área Comercial
<b>LUGAR DE TRABAJO</b>	Bolívar - Carchi
<b>REPORTA A</b>	Jefe Administrativo Financiero
<b>SUPERVISA A</b>	Personal de producción
<b>IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO</b>	
Es el responsable de tener en existencia la materia prima necesaria para realizar el proceso de producción, así como de atender los pedidos de los clientes y realizar el envío del producto a tiempo para cumplir a tiempo con obligaciones adquiridas con los clientes.	
<b>REQUISITOS PARA DESEMPEÑAR EL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pregrado terminado o egresado en carreras administrativas.</li> <li>• Contar con experiencia en el proceso de compra y venta de patatas. (No indispensable)</li> <li>• Tener conocimientos en computación de preferencia en programas como Word y Excel.</li> <li>• Disponibilidad para viajar.</li> </ul>	
<b>CONOCIMIENTOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de ventas.</li> <li>• Conocimientos de Marketing.</li> </ul>	
<b>HABILIDADES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable y organizada con el manejo de efectivo.</li> <li>• Habilidades interpersonales y de comunicación.</li> </ul>	
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atender y tomar los pedidos de los clientes.</li> <li>• Pasar diariamente la información de los pedidos al departamento de producción.</li> <li>• Contactarse con los proveedores de patatas para asegurar la materia prima.</li> <li>• Solicitar a proveedores materiales de empaque para el área de producción.</li> <li>• Organizar los fondos de la empresa para efectuar el pago a proveedores.</li> <li>• Contratación de transporte de materiales.</li> </ul>	

Elaborado por: La autora, año 2014.

**Tabla 79. Jefe Administrativo Financiero**

<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO</b>	
<b>TÍTULO DEL PUESTO</b>	JEFE ADMINISTRATIVO FINANCIERO
<b>SUELDO O SALARIO</b>	750
<b>ÁREA DE TRABAJO</b>	Área Administrativa Financiera
<b>LUGAR DE TRABAJO</b>	Bolívar - Carchi
<b>REPORTA A</b>	Gerente general
<b>SUPERVISA A</b>	Jefe de Ventas
<b>IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO</b>	
El gerente administrativo financiero tiene varias áreas de trabajo a su cargo, en primer lugar se ocupa de la optimización del proceso administrativo, el manejo de las bodegas y el inventario, y todo el proceso de administración financiera de la organización, interactúa con las otras gerencias funcionales para que la organización opere de manera eficiente, todas las decisiones de negocios que tengan implicaciones financieras deberán ser consideradas.	
<b>REQUISITOS PARA DESEMPEÑAR EL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pregrado terminado o egresado en carreras financieras y administrativas.</li> <li>• Experiencia mínima de 2 a 3 años en cargos similares.</li> </ul>	
<b>CONOCIMIENTOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Administración, análisis de estados financieros y proyectos, derecho legal, ley de contratación del estado, conocimiento de tesorería y presupuesto.</li> </ul>	
<b>HABILIDADES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de los aspectos financieros de todas las decisiones.</li> <li>• Análisis de las cuentas específicas e individuales del balance general con el objeto</li> <li>• de obtener información valiosa de la posición financiera de la compañía.</li> <li>• Vincula a la empresa con los mercados de dinero y capitales, ya que en ellos es en donde se obtienen los fondos y en donde se negocian los valores de la empresa, siempre con autorización previa del Gerente General.</li> </ul>	
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de la cantidad de inversión necesaria para alcanzar las ventas esperadas.</li> <li>• Control de costos con relación al valor producido, principalmente con el objeto de que la empresa pueda asignar a sus productos un precio competitivo y rentable.</li> <li>• Análisis de los flujos de efectivo producidos en la operación del negocio.</li> <li>• Proyectar, obtener y utilizar fondos para financiar las operaciones de la organización y maximizar el valor de la misma.</li> <li>• Es el encargado de la elaboración de presupuestos que muestren la situación económica y financiera de la empresa, así como los resultados y beneficios a alcanzarse en los períodos siguientes.</li> <li>• Negociación con proveedores, para términos de compras, descuentos especiales, formas de pago y créditos.</li> <li>• Manejo y supervisión de la contabilidad y responsabilidades tributarias con el SRI.</li> <li>• Encargado de todos los temas administrativos relacionados con recursos humanos, nómina, préstamos, descuentos, vacaciones, etc.</li> </ul>	

Elaborado por: La autora, año 2014.

**Tabla 80.** Supervisor de producción.

<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO</b>	
<b>TÍTULO DEL PUESTO</b>	SUPERVISOR DE PRODUCCIÓN
<b>SUELDO O SALARIO</b>	750
<b>ÁREA DE TRABAJO</b>	Área de producción
<b>LUGAR DE TRABAJO</b>	Bolívar – Carchi
<b>REPORTA A</b>	Jefe de ventas y administrativo financiero
<b>SUPERVISA A</b>	Personal de producción
<b>IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO</b>	
<p>Coordinar la producción en función de las órdenes de producción, asignando los recursos necesarios para terminarlas en el tiempo requerido de acuerdo a los estándares de producción, con la calidad requerida por nuestros clientes y en el costo establecido por la organización. Todo esto, respetando los procedimientos, instrucciones de trabajo, planes de calidad y asegurando que los trabajadores cuenten con los recursos necesarios (Maquinas, Herramientas, Equipo de seguridad, capacitación, etc.)</p>	
<b>REQUISITOS PARA DESEMPEÑAR EL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bachiller</li> <li>• Experiencia mínima de 1 año.</li> <li>• disponibilidad de tiempo.</li> </ul>	
<b>CONOCIMIENTOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento básico de las normas de Calidad.</li> <li>• Capacidad para analizar, organizar y presentar datos numéricos.</li> <li>• Manejo de maquinaria.</li> </ul>	
<b>HABILIDADES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificación de tareas.</li> <li>• Administrar los recursos asignados</li> <li>• Determinar prioridades</li> <li>• Solución de conflictos</li> <li>• Tolerante a trabajo bajo presión</li> </ul>	
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supervisa toda la transformación de la materia prima y material de empaque en producto terminado.</li> <li>• Coordina labores del personal.</li> <li>• Vela por el correcto funcionamiento de maquinarias y equipos.</li> <li>• Es responsable de las existencias de materia prima, material de empaque y productos en proceso durante el desempeño de sus funciones.</li> <li>• Entrena y supervisa a cada trabajador encargado de algún proceso productivo durante el ejercicio de sus funciones.</li> <li>• Vela por la calidad de todos los productos fabricados</li> </ul>	

Elaborado por: La autora, año 2014

## CAPÍTULO VII

### 7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

#### 7.1. Introducción

El proceso de identificación de impactos obliga al analista profundizar la manera en que el proyecto afecta el bienestar de los demás.

Para el análisis de dichos impactos ha sido conveniente establecer un rango de calificación según el nivel de impacto sea este positivo o negativo, dicho rango se determina de -3 a 3 según corresponda.

#### 7.2. Valoración de impactos

**Tabla 81.** Valoración de impactos

<b>-3</b>	<b>Impacto negativo alto</b>
<b>-2</b>	<b>Impacto negativo medio</b>
<b>-1</b>	<b>Impacto negativo bajo</b>
<b>0</b>	<b>No hay impacto</b>
<b>1</b>	<b>Impacto positivo bajo</b>
<b>2</b>	<b>Impacto positivo medio</b>
<b>3</b>	<b>Impacto positivo alto</b>

Elaborado por: La autora

Para conocer el nivel de impacto se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{sumatoria de impactos}}{\text{número de indicadores}}$$

## 7.3. Desarrollo del análisis de impactos

### 7.3.1. Impacto social

Tabla 81. Impacto social

Nivel de impacto \ Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Mejor calidad de vida						x		2
Empleo						x		2
Desarrollo comunitario							x	3
<b>TOTAL</b>						4	3	7

Elaborado por: La autora

$$\text{nivel de impacto} = \frac{7}{3} = 2.33 \text{ Impacto positivo medio}$$

#### Mejor calidad de vida

Se habla de un impacto positivo en una mejor calidad de vida ya que los trabajadores tendrán una estabilidad laboral y por ende sus familias estarán tranquilas al saber que tienen un ingreso permanente y seguro.

#### Empleo

Al crear una microempresa en el sector, se dará apertura a nuevas plazas de trabajo a la población ya sea para personas con estudios superiores y de bajos niveles de educación.

#### Desarrollo comunitario

Con la creación de una microempresa no solo se benefician las personas que trabajarán en dicho lugar sino que la comunidad, el cantón serán reconocidos por ser un sector de crecimiento y desarrollo, además se benefician otras asociaciones puesto que se requerirá de sus servicios como proveedores de empaques.



### 7.3.2. Impacto Económico

**Tabla 82.** Impacto económico

Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
<b>Indicadores</b>								
Nivel de ingresos							x	3
Estabilidad económica						x		2
Inversión equilibrada							x	3
<b>TOTAL</b>						2	6	8

Elaborado por: La autora

$$\text{nivel de impacto} = \frac{8}{3} = 2.67 \text{ Impacto positivo medio}$$

#### **Nivel de ingresos**

El nivel de ingresos para los agricultores incrementará de manera significativa con la creación del proyecto pues el producto a cultivar tendrá un precio justo sin perjudicar su esfuerzo e inversión.

#### **Estabilidad económica**

El papicultor con la creación del proyecto podrá tener una estabilidad económica en cuanto a su cultivo de papa debido a que la venta del producto será segura y a tiempo con a un precio considerable.

#### **Inversión equilibrada**

Este aspecto es de gran importancia para el papicultor ya que con la creación del proyecto se le otorgara una asistencia técnica para controlar y evitar gastos innecesarios en su cultivo.

### 7.3.3. Impacto Ambiental

Tabla 83. Impacto ambiental

Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
<b>Indicadores</b>								
Contaminación por ruido			X					-1
Manejo de productos químicos		X						-2
Manejo de desechos			X					-1
<b>TOTAL</b>		-2	-2					-4

Elaborado por: La autora

$$\text{nivel de impacto} = \frac{-4}{3} = -1.33 \text{ Impacto positivo bajo}$$

#### Contaminación por ruido

En este aspecto se aclara que el ruido es significativo pero no será a diario por lo que las máquinas para lavar y clasificar el producto no se usaran todos los días. Se dará importancia a este aspecto para minimizar el ruido y evitar la contaminación.

#### Manejo de productos químicos

En el cultivo de las papas el uso de químicos es constante pero con la asistencia técnica se evitará el uso de químicos con sello rojo. El sector donde se producirá las papas ayuda al medio ambiente debido a que es un sector menos propenso a enfermedades de la planta lo cual reduce el uso de insecticidas.

#### Manejo de desperdicios

En este punto se dará una atención especial a los desperdicios obtenidos por el producto tratando de reutilizar para comida de animales o generando abono orgánico si fuese necesario.

### 7.3.4. Impacto empresarial

**Tabla 84.** Impacto empresarial

Indicadores \ Nivel de impacto	Nivel de impacto							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Posicionamiento en el mercado							x	3
Emprendimiento							x	3
Acceso a créditos						x		2
<b>TOTAL</b>						2	6	8

Elaborado por: La autora

$$\text{nivel de impacto} = \frac{8}{3} = 2.67 \text{ Impacto positivo medio}$$

#### **Posicionamiento en el mercado**

El proyecto permitirá ganar una posición importante en el mercado del cantón Ibarra debido a que la papa con un proceso de lavado y clasificado no se oferta, la papa en su estado natural se comercializa a un precio mayor del que el productor puede venderlo por ello podremos llegar a consumidores potenciales a precios considerables.

#### **Emprendimiento**

El proyecto permitirá dar a conocer a los habitantes del sector que existen otras alternativas de trabajo y desarrollo, que es posible crear microempresas que mejoran el nivel de vida y permiten crecer de manera económica y social.

#### **Acceso a créditos**

Es más fácil hoy en día acceder a un crédito con la presentación de nuevos proyectos, las instituciones financieras y los productores estarán más seguros a la hora de otorgar y solicitar créditos respectivamente.

### 7.3.4. Impacto general del proyecto

Tabla 77. Impacto general del proyecto

Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
<b>Impactos</b>								
Impacto social							x	3
Impacto económico							x	3
Impacto ambiental			x					-1
Impacto empresarial							x	3
<b>TOTAL</b>			-1				9	8

Elaborado por: La autora

$$\text{nivel de impacto} = \frac{8}{4} = 2 \text{ Impacto medio positivo}$$

El impacto general que arroja el proyecto es un impacto alto positivo lo cual nos indica que es importante poner en marcha la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de papa lavada.

## Conclusiones y recomendaciones

### Conclusiones

- ❖ El sector a implementar el proyecto permite contribuir con el medio ambiente y la salud de las personas, debido a que su clima ayuda a mantener los cultivos menos propensos a enfermedades y por ende no se utiliza tantos químicos como en otros sectores y esto permite obtener una papa más saludable y menos tóxica.
- ❖ Según el diagnóstico situacional realizado se afirma que el sector a realizar el proyecto es eminentemente agrícola lo cual beneficia al proyecto. La implementación de esta microempresa permitirá generar empleo y a la vez un desarrollo comunitario que dará paso a nuevos proyectos y emprendimientos.
- ❖ La información detallada en el marco teórico permitió conocer y diferenciar los distintos tipos de empresas y microempresas su funcionamiento y formas de administración. Además se señala los diferentes temas que se encuadran el presente estudio.
- ❖ De acuerdo al estudio de mercado se concluye que existe gran demanda de este producto, pero en su estado natural, y que los restaurantes que son nuestros demandantes potenciales consumen en gran cantidad la papa y la mayoría no están satisfechos con el producto adquirido. El mercado existente de la papa abastece en su totalidad al Cantón Ibarra lo cual no genera una demanda insatisfecha, esto no quiere decir que el proyecto no es factible sino que el proyecto se implementa para sustituir el producto tradicional por un producto ya clasificado y lavado directamente del productor, propuesta que fue aceptada por el 91% de los encuestados.
- ❖ Se determina también que no existen competidores directos puesto que no hay una empresa que realice este proceso y que provee a los restaurantes de Ibarra; cabe recalcar que existe una empresa en el

norte del país que se dedica a realizar un proceso similar pero proveerá a empresas como KFC, Mc Donalds, pollos gus, entre otras, por lo cual no considero competidor directo.

- ❖ En cuanto al estudio técnico se establece que el lugar a implementar la microempresa es apto para su buen funcionamiento ya que se cuenta con espacios disponibles donde gran parte de la materia prima a utilizar es de bajo costo como es el agua para el proceso de lavado y el espacio para su clasificación.
- ❖ Se establece funciones para las distintas áreas que formaran parte de la microempresa para llevar una organización de acuerdo a los reglamentos legales establecidos, de tal manera que el proyecto se direcciona con lineamientos estratégicos que permitan actuar en situaciones adversas.
- ❖ El proyecto crea impactos positivos tanto en el aspecto económico como social ya que con la implementación del mismo se genera fuentes de empleo que mejoran la calidad de vida de las personas del sector , además permite al productor buscar nuevas alternativas para comercializar su producto y no tener pérdidas altas en los cultivos.

### **Recomendaciones**

- ❖ Al desarrollar el proyecto es recomendable mantener una relación directa y constante con el productor, asesorándolo en cada paso del cultivo para evitar pérdidas significativas y por ende no cumplir con lo propuesto.
  
- ❖ Es necesario cumplir con los restaurantes con respecto a la calidad del producto a entregar para evitar posibles problemas y perder clientes y fracasar con el proyecto.
  
- ❖ Para mantener índices económicos satisfactorios se recomienda respetar y aplicar las políticas necesarias para mantener un equilibrio financiero aceptable para posicionar a la empresa con reconocimientos dignos.
  
- ❖ Se recomienda dar a conocer el proyecto a entidades públicas para obtener ayuda con respecto a maquinaria o asesoramiento técnico, aprovechando las disposiciones gubernamentales que apoyan a la creación de microempresas.

## BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Belmonte, Antonio V. (2013) Marketing y plan de negocios de la microempresa.
- ❖ Arboleda Germán (2007) Evaluación de proyectos
- ❖ Lizarazo María (2009) Jóvenes emprendedores comprometidos con el desarrollo sostenible
- ❖ Longenecker, Justin G. (2012) Administración de pequeñas empresas
- ❖ Parking Michael (2010) Microeconomía
- ❖ Rojas Sérvulo A. (2010) Administrtración de pequeñas empresas.
- ❖ Méndez S. (2014) Fundamentos de Economía
- ❖ Hernández Sergio (2008) Administración
- ❖ Torres Luis (2010) La Microempresa
- ❖ Urbina Gabriel (2013) Evaluación de proyectos
- ❖ Grepe Nicolás (2001), “Cultivo de la papa” editorial Iberoamericana.
- ❖ Villota Liliana (2007), “Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de producción y comercialización de la papa en el Cantón San Pedro de Huaca provincia del Carchi.



## LINKOGRAFÍA

- ❖ <http://www.foreignword.com/es/Tools/dictsrch.htm>
- ❖ <http://www.financiamiento.com.mx/wp/?p=11>
- ❖ <http://www.carchi.gov.ec>
- ❖ <h:\papas sanas con control integrado.htm>
- ❖ [www.monografias.com/trabajos14/administracion-empresas/](http://www.monografias.com/trabajos14/administracion-empresas/)
- ❖ Con [http://www.utpl.edu.ec/oacademicalcarreras\\_ects/administrativas/pensu\\_nslbanc3\\_finanzas/introducción\\_economia.pdf](http://www.utpl.edu.ec/oacademicalcarreras_ects/administrativas/pensu_nslbanc3_finanzas/introducción_economia.pdf) tiene un poder ideal.
- ❖ [http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/dolarec\\_uamario](http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/dolarec_uamario).
- ❖ <http://www.economia.cl/aws00/servlet/aawsconver>
- ❖ <http://www.portalpymes.mendoza.gov.ar/Guias/comerciointernacional>.
- ❖ <http://www.cfn.gov.ec>

# ANEXOS

**UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE  
FACAE**



**Encuesta aplicada a los agricultores dedicados al cultivo de papa**  
**OBJETIVO:** Identificar los problemas que tiene el agricultor y lo rentable o no de este producto.

**Cuestionario**

**1.- ¿Qué variedad de papa cultiva en el Cantón Bolívar?**

**2.- ¿Que extensión de tierra utiliza para el cultivo de la papa?**

**1 – 2 ha**

**2 – 3 ha**

**3 – 4 ha**

**4 – 5 ha**

**3.-¿Cuántos qq de semilla utiliza en una hectárea?**

**4.- ¿Actualmente su producción se encuentra entre?**

El 10 por 1 qq de semilla

El 15 por 1 qq de semilla

El 20 por 1 qq de semilla

Mayor a 25 qq de semilla

**5.- ¿Es rentable la producción.?**

**SI**

**NO**

**Porque.....**

**6.- ¿En los últimos años hasta que precio vendió el qq de papa?**

**1 – 5**

**5 – 10**

**10 – 15**

**15 – 20**

**20 o mas**

**7.- ¿Dónde vende ud el producto?**

Intermediarios

Empresas grandes

Mercado habitual

**UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE  
FACAE**



**Encuesta aplicada a los RESTAURANTES DEL CANTON IBARRA**

**OBJETIVO: Identificar la demanda, precio y aceptación del servicio.**

**Nombre:**

**Cuestionario**

**1.- ¿Qué cantidad de papa consume a la semana?**

1-5 qq

5-10 qq

10-15 qq

15-20 qq

20 a más qq

**2.- ¿Qué variedad de papa consume?**

Capiro

única

chola

Porque:

**3.- La papa que compra es:**

Gruesa

Pareja

delgada

**4.- ¿Dónde adquiere el producto?**

Intermediarios

mercado mayorista

al productor

**5.- ¿A qué precio obtiene el producto?**

10-15\$

15-20\$

20\$ o más

**6.- El estado del producto adquirido viene en condiciones:**

Muy buena

Buena

mala

regular

**7.- ¿Le gustaría recibir el producto clasificado y lavado en su negocio, directamente del productor?**

si

no

**8.- Pagaría un porcentaje adicional por este servicio**

si

no