



**UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

Tesis de grado previa la obtención del  
Título de Ingeniera en Gestión  
Empresarial.

**TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA MICRO  
EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE  
PRODUCTOS AGRÍCOLAS PARROQUIA LUZ DE AMÉRICA  
CANTÓN SANTO DOMINGO 2012 - 2013”**

**AUTORA:**

VALENCIA SORNOZA YASMIN IRLANDA

**DIRECTORA:**

ING. ELIZABETH NUÑEZ BARTOLOMÉ M.SC.

**QUEVEDO – ECUADOR**

**2013**

## **DECLARACIÓN DE AUDITORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS**

Yo, **VALENCIA SORNOZA YASMIN IRLANDA**, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y por la normatividad institucional vigente.

---

**EGDA. VALENCIA SORNOZA YASMIN IRLANDA**

## **CERTIFICACIÓN**

La suscrita, **ING. ELIZABETH NUÑEZ BARTOLOMÉ M.SC.**, docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que la egresada **VALENCIA SORNOZA YASMIN IRLANDA**, realizó la tesis de grado previo a la obtención del título de Ingeniera en Gestión Empresarial, titulada **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA MICRO EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS PARROQUIA LUZ DE AMÉRICA CANTÓN SANTO DOMINGO 2012 – 2013**, bajo mi dirección, habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

---

**ING. ELIZABETH NUÑEZ BARTOLOMÉ M.SC.**

**DIRECTORA DE TESIS**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**TEMA:**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA MICRO EMPRESA  
DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS  
PARROQUIA LUZ DE AMÉRICA CANTÓN SANTO DOMINGO 2012 – 2013**

Presentado al Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias  
Empresariales como requisito previo a la obtención del título de:

**Ingeniera en Gestión Empresarial**

**APROBADO POR:**

**Lic. Bolívar Yépez Yánez, M.Sc**

Presidente del Tribunal

\_\_\_\_\_

**Ing. Washington Carreño Rodríguez, M.Sc**

Miembro del Tribunal

\_\_\_\_\_

**Ing. Paola Cedeño Fuentes, M.Sc**

Miembro del Tribunal

\_\_\_\_\_

QUEVEDO – ECUADOR  
2013

## **AGRADECIMIENTO**

Le agradezco a Dios, quien me ha permitido tener vida y así poder culminar con esta meta.

A mis padres por el enorme sacrificio que han hecho al hacer realidad este sueño ya que sin ellos no hubiera sido posible.

A mis tíos y demás familiares que de alguna manera han sido fundamentales para mí.

A cada uno de los profesores por transmitirme sus conocimientos a lo largo de estos años y con estos ha sido posible este proyecto.

## **DEDICATORIA**

A Dios, por ser quien ha estado a mi lado en todo momento guiándome e indicándome el camino del bien, siempre dándome las fuerzas necesarias para perseverar día tras día y permitirme luchar contra todas las barreras que se me han presentado.

A mis padres, Mercedes Sornoza y Tomas Valencia por haber estado guiándome, cuidándome, apoyándome en todo momento de mi vida con su inmenso amor y dándome sus sabios consejos tan acertados que me permitieron superar diversos obstáculos que se presentaron en mi camino y por ser mi principal inspiración para seguir adelante en cada paso de mi vida y de esta gran etapa.

Con mucho amor a mí querido esposo Manuel Matamoros, quien estuvo apoyándome constantemente para alcanzar esta meta fortaleciéndome en todo momento con su amor incondicional.

**Yasmin Valencia**

# INDICE GENERAL

Pág.

1.	Portada.....	i
2.	Declaración de auditoria y cesión de derecho.....	ii
3.	Certificación .....	iii
4.	Tribunal de Tesis .....	iv
5.	Agradecimiento .....	v
6.	Dedicatoria.....	vi
7.	Índice.....	vii
8.	Índice de Cuadros.....	xi
9.	Índice de Gráficos .....	xiii
10.	Resumen Ejecutivo .....	xiv
11.	Summary.....	xvi
12.	Dublin Core .....	xviii

CAPÍTULO I.....	1
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. Introducción.....	2
1.2. Problematización.....	3
1.2.1. Diagnóstico del problema.....	3
1.2.2. Formulación del problema.....	4
1.2.3. Sistematización del problema.....	5
1.3. Objetivos.....	5
1.3.1. Objetivo general.....	5
1.3.2. Objetivos específicos.....	5
1.4. Justificación.....	6
1.5. Hipótesis.....	7
1.5.1. Hipótesis general.....	7
1.5.2. Hipótesis específicas.....	7
1.5.3. Variables.....	7
1.6. Operacionalización de las variables.....	8
CAPÍTULO II.....	9

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN .....	9
2.1. Fundamentación teórica.....	10
2.1.1. Estudio de mercado.....	10
2.1.2. Enfoque comercial .....	10
2.1.3. Definición del producto .....	12
2.1.4. Estudio técnico .....	15
2.1.5. Evaluación económica.....	17
2.2. Fundamentación conceptual.....	20
2.2.1. Historia de la parroquia Luz de América .....	20
2.2.2. Café.....	21
2.2.3. Cacao.....	22
2.2.4. Maíz.....	22
2.3. Fundamentación legal .....	23
CAPÍTULO III.....	24
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	24
3.1. Localización.....	25
3.2. Método de investigación.....	25
3.3. Tipos de investigación .....	26
3.4. Técnica o instrumento de investigación.....	26
3.5. Fuentes de información .....	27
3.6. Población y muestra .....	27
3.7. Tamaño de la muestra.....	27
CAPÍTULO IV .....	29
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	29
4.1. Tabulación, análisis e interpretación de los resultados de las encuestas aplicadas a los agricultores de la parroquia Luz de América.....	30
4.1.2. Publicidad y promoción .....	50
4.1.3. Logo de la empresa .....	50
4.1.4. Precio.....	50
4.1.5. Proceso logístico del cacao y maíz en el centro de acopio .....	51
4.1.6. Método de negociación para la compra.....	52
4.1.7. Zonas de Compra .....	53
4.2. Estudio técnico.....	53
4.2.1. Tamaño del proyecto.....	53

4.2.2. Tamaño, costo y aspectos técnicos. ....	54
4.2.3. Financiamiento. ....	54
4.2.4. Localización del proyecto. ....	54
4.2.5. Macro localización. ....	55
4.2.6. Micro localización. ....	56
4.2.7. Distribución del centro de acopio ....	56
4.2.8. Requerimiento de maquinaria y equipo ....	57
4.2.9. Depreciación de maquinaria y equipo ....	59
4.2.10. Requerimiento de mano de obra ....	59
4.2.11. Gastos de constitución ....	60
4.2.12. Costos variables de productos agrícolas ....	61
4.2.13. Proceso de secado y comercialización del cacao ....	61
4.2.14. Rubros de servicios básicos del proyecto ....	62
4.2.15. Rubros de gastos en adecuación del proyecto ....	62
4.3. Estudio financiero. ....	63
CAPÍTULO V. ....	72
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. ....	72
5.1. CONCLUSIONES ....	73
5.2. RECOMENDACIONES. ....	74
CAPÍTULO VI ....	75
BIBLIOGRAFIA. ....	75
6.1. Bibliografía. ....	76
6.2. Linkografía ....	77
CAPÍTULO VII ....	78
ANEXOS ....	78

## INDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Nivel de educación de agricultores.....	30
Cuadro 2 Tiempo que lleva en la agricultura.....	31
Cuadro 3. Capacitación recibida.....	32
Cuadro 4. Participación a una organización.....	33
Cuadro 5. Cultivos.....	34
Cuadro 6. Quintales que cultivan al año, por hectárea.....	35
Cuadro 7. Comercialización.....	36
Cuadro 8. Financiamiento.....	37
Cuadro 9. Fijación de precio del producto.....	38
Cuadro 10. Aceptación del centro de acopio.....	39
Cuadro 11. Capacitación en agricultura.....	40
Cuadro 12. Nombre para el centro de acopio.....	41
Cuadro 13. Demanda Actual de cacao.....	42
Cuadro 14. Demanda Proyectada de cacao por año.....	43
Cuadro 15. Demanda Actual de maíz.....	44
Cuadro 16. Demanda Proyectada de maíz por año.....	45
Cuadro 17. Oferta Actual de cacao.....	46
Cuadro 18. Oferta Proyectada de cacao.....	47
Cuadro 19. Oferta Actual de maíz.....	48
Cuadro 20. Oferta Proyectada de maíz.....	49
Cuadro 21. Maquinaria necesaria para el centro de acopio.....	58
Cuadro 22. Vehículo para el centro de acopio.....	58
Cuadro 23. Equipos de oficina para el centro de acopio.....	58
Cuadro 24. Depreciación maquinaria equipos de oficina para el centro de acopio.....	59
Cuadro 25. Mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto.....	60
Cuadro 26. Indicando gastos constitución para el proyecto.....	60
Cuadro 27. Indicando costos variables de los productos para el proyecto.....	61
Cuadro 28. Indicando gastos de servicios básicos para el proyecto.....	62
Cuadro 29. Indicando gastos de adecuación para el proyecto.....	62
Cuadro 30. Detalle de activos.....	63

Cuadro N.- 31 Depreciación.....	64
Cuadro N.- 32 Inversión del Proyecto .....	64
Cuadro N.- 33 Financiamiento del Proyecto.....	64
Cuadro N.- 34 Tasa de Interés.....	65
Cuadro N.- 35 Tabla de amortización.....	65
Cuadro N.- 36 Detalle de gastos.....	65
Cuadro N.- 37 Gastos generales .....	66
Cuadro N.- 38 Gastos de ventas .....	66
Cuadro N.- 39 Costos de ventas.....	66
Cuadro N.- 40 Principales productos agrícolas .....	67
Cuadro N.- 41 Producción por hectárea.....	67
Cuadro N.- 42 Proyección por compra mensual de los productos .....	67
Cuadro N.- 43 Merma .....	68
Cuadro N.- 44 Presupuesto de ventas .....	68
Cuadro N.- 45 Estados de Resultados.....	68
Cuadro N.- 46 Evolución Financiera.....	68
Cuadro N.- 47 Calculo del TMAR o Tasa de descuento.....	69
Cuadro N.- 48 Tasa de rendimiento promedio .....	69
Cuadro N.- 49 Tasa interna de retorno .....	69
Cuadro N.- 50 Flujos de caja proyectado.....	70
Cuadro N.- 51 Balance General.....	71

## ÍNDICE DE GRÁFICO

Gráfico 1. Nivel de educación de agricultores .....	30
Gráfico 2. Tiempo que lleva en la agricultura. ....	31
Gráfico 3. Capacitación recibida. ....	32
Gráfico 4. Participación a una organización. ....	33
Gráfico 5. Cultivos .....	34
Gráfico 6. Quintales que cultivan al año por hectárea. ....	35
Gráfico 7. Comercialización.....	36
Gráfico 9. Fijación de precio del producto. ....	38
Gráfico 10. Aceptación del centro de acopio. ....	39
Gráfico 11. Capacitación en agricultura .....	40
Gráfico 12. Nombre para el centro de acopio.....	41
Gráfico 13. Indicando la Demanda Actual de cacao por año. ....	42
Gráfico 14. Demanda Proyectada de cacao.....	43
Gráfico 15. Demanda Actual de maíz por año.....	44
Gráfico 16. Demanda Proyectada de maíz.....	45
Gráfico 17. Oferta Actual de cacao.....	46
Gráfico 18. Oferta Proyectada cacao. ....	47
Gráfico 19. Oferta Actual de maíz. ....	48
Gráfico 20. Oferta Proyectada de maíz.....	49

## RESUMEN EJECUTIVO

Nuestro tema de tesis está dirigido directamente en la creación de una empresa dedicada a comercialización de productos agrícolas en la parroquia Luz de América del Cantón Santo Domingo, servirá para ofrecer las facilidades necesarias para la comercialización de productos a los agricultores de la zona, tales como cacao, café y maíz.

En el capítulo uno, se establece el problema de investigación, la justificación, los objetivos y el marco teórico, permitiendo con esto elaborar y reconocer el tipo de estudio que requiere el proyecto.

En el capítulo dos se realiza la Investigación de Mercado, en donde se establece que el mercado objetivo del proyecto son los agricultores de la parroquia Luz de América , además a través de la aplicación de una encuesta se determinó que la aceptación de los servicio es positiva.

Una vez determinada la demanda, se estableció la oferta del servicio, la demanda insatisfecha es amplia e inicialmente el porcentaje de captación de mercado de acuerdo a la encuesta es del 40%. En el capítulo tres, se analiza la viabilidad técnica y operativa del proyecto, en base al cual se pueden determinar que el centro de acopio estará ubicado en la parroquia Luz de América, se describe la capacidad instalada la misma que tendrá un uso del 65% de acuerdo a la meta inicial de mercado.

Además se detalla los procesos operativos de las actividades del centro de acopio, la infraestructura de acuerdo a cada área, y la descripción de los equipos, maquinaria, herramientas, insumos, utensilios y personal necesario para la operatividad de la empresa.

En el capítulo cuatro, se realiza el análisis organizacional, en el cual se establece que la empresa se constituirá como Compañía de Responsabilidad

Limitada ya que cumple con los requisitos para esta forma legal; además se establece los permisos necesarios para el correcto funcionamiento, y la estructura organizacional y administrativa del personal.

En el análisis y evaluación financiera del proyecto se determina que la inversión inicial es de \$50.841,45 que estará financiado el 39% con el aporte de dos socios y el 61% con un préstamo a 4 años plazo, se determina los costos e ingresos de los servicios, para la elaboración de los estados financieros con una proyección de 4 años.

Como resultado del estudio financiero, el proyecto resulta rentable en todos los criterios de evaluación analizados, cuenta con un VAN positivo de \$ 23.952,04, valor que recibirán los socios luego de cubrir su inversión inicial, una TIR del 32%, un PRI de tres años y 162 días y un Costo Beneficio que indica que por cada dólar invertido se obtendrá una ganancia de \$0,47 centavos.

En el capítulo cinco, se concluye que el proyecto de creación del centro de acopio de cacao, café y maíz, es viable tanto operativa como financieramente, y se recomienda su inmediata implementación.

## SUMMARY

Our topic of thesis is directed directly in the creation of a company dedicated to commercialization of agricultural products in the parish light of America of the Canton Santo Domingo, which will serve to offer the facilities necessary for the commercialization of products to the farmers of the zone. Such as cocoa, coffee and maize.

In the chapter one, there is established the problem of investigation, the justification, the aims and the theoretical frame, allowing with this to elaborate and to recognize the type of study that needs the project.

In the chapter two the Investigation of Market is realized, where it is found that the target market of the project farmers of the parish are Light Of America, in addition across the application of a survey one determined that the acceptance of the service is positive. Once determined the demand, the offer of the service was established, the unsatisfied demand is wide and initially the percentage of capture of market of agreement to the survey is 40 %. In the chapter three, there is analyzed the technical and operative viability of the project, on the basis of which I can determine that the center of collection will be located in the parish Light GIVE America, there describes the installed capacity the same one that will have a use of 65 % of agreement to the initial goal of market.

In addition the processes are detailed Operative from the activities of the center of collection, the infrastructure of agreement to every area, and the description of the equipment's, machinery, tools, inputs, utensils and personnel necessary for the operability of the company.

In the chapter four, there is realized the Analysis Organizational, in which it is found that the company will constitute as Company of Limited Responsibility since it expires with the requirements for this legal form; in addition there are

established the permissions necessary for the correct functioning, and the structure organizational and administrative of the personnel.

In the last chapter, one presents the analysis and financial evaluation of the project, where one determines that the initial investment is of 50.841,45 \$ that will be financed 39 % by the contribution of two partners and 61 % by a lending to 4 years term, one determines the costs and income of the services, for the production of the pro forma financial statements with a projection of 4 years..

As result of the financial study, the project turns out to be profitable in all the criteria of evaluation analyzed, relies on one THERE GO positive of \$ 23.952,04, value that the partners will receive after covering his initial investment, a TIR of 32 %, a PRI of three years and 162 days and a Cost I Benefit that it indicates that for every reversed dollar a profit of 0,47 will obtain \$ cents.

Finally one concludes that the project of creation of the center of collection of cocoa, coffee and maize, is viable so much operative as financially.

<b>DUBLIN CORE (ESQUEMA DE CODIFICACIÓN)</b>			
1	Titulo/Title	M	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA MICRO EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS PARROQUIA LUZ DE AMÉRICA CANTÓN SANTO DOMINGO AÑO 2012 – 2013”
2	Creador/Creator	M	Yasmin Irlanda Valencia Sornoza  Universidad Técnica Estatal de Quevedo
3	Materia/Subject	M	Ciencias Empresariales; Gestión Empresarial
4	Descripción /Decription	M	El trabajo de investigación se realizó en la parroquia Luz de América, y se tomó como referencia a los agricultores un promedio corresponde a 523 agricultores para el periodo 2013.  Para el logro del objetivo principal se realizó un estudio de mercado, estudio técnico y un estudio económico financiero a fin de obtener toda la información requerida y se realizó análisis que verificó la viabilidad del proyecto.
5	Editor/Publisher	M	Facultad de Ciencias Empresariales  Carrera de Gestión empresarial

6	Colaborador/Contributor	O	ING. ELIZABETH NUÑEZ BARTOLOMÉ M.SC.
7	Fecha/Date	M	
8	Tipo/Type	M	
9	Formato/Format	R	Doc. Windows XP; Microsoft Word 2012
10	Identificador/Identifier	M	<a href="http://biblioteca.uteq.edu.ec">http://biblioteca.uteq.edu.ec</a>
11	Fuente/Source	O	
12	Lenguaje/Language	M	Español
13	Relación/Relation	O	Ninguno
14	Cobertura/Coverage	O	Localización :Ámbito empresarial
15	Derechos/Rights	M	Ninguno
16	Audiencias /Audience	O	Proyecto de investigación

## **CAPÍTULO I**

### **MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN**

**Debemos sumar esfuerzos y no restarlos. La continuidad en el esfuerzo es lo que hace la grandeza de los pueblos.**

**Arturo Frondizi**

## **1.1. Introducción**

La investigación sobre este proyecto evaluará la factibilidad de crear un Estudio de Factibilidad para implementar una microempresa dedicada a la comercialización de productos agrícolas (cacao- maíz y otros) en la Parroquia Luz de América del Cantón Santo Domingo.

El nivel de producción de productos agrícolas en la Parroquia Luz de América es muy alto, contando con una variedad de productos entre ellos el cacao, maíz, café, maracuyá, papaya, limón lo que representa una ventaja para el proyecto a emprender.

Se pretende encontrar resultados para mejorar notablemente y en diversos aspectos el nivel socio-económico de los agricultores de la Parroquia y su entorno ya que este tipo de microempresas ayudará a eliminar el intermediario y por ende mejorar los ingresos de los agricultores a través de una adecuada comercialización de los productos.

La investigación presentará en una primera parte, realizar un sistema de gestión sobre la microempresa comercializadora de productos agrícolas para consolidar y mantener un crecimiento constante y elevar el nivel de producción agrícola en la zona.

Se realizará un estudio de mercado para identificar los productores de cacao, maíz, café su forma de comercializar los productos y determinar qué ventajas y desventajas de carácter técnico y económico se presentan para la puesta en marcha de la microempresa dedicada a la comercialización de productos, y de qué forma contribuirá a la generación de nuevas plazas de trabajo y al desarrollo comercial de la región.

Los resultados obtenidos serán las bases fundamentales para la conformación de la empresa, sirviendo como marco de investigación y proporcionando información, a las personas interesadas en la toma de decisiones en forma

clara y precisa, aportando propuesta y solución a un problema vivido en la región; como es la falta de una adecuada comercialización de los productos y de esta forma evitar la presencia de los intermediarios.

La segunda parte analizará y definirá los aspectos técnicos que intervienen los procesos de comercialización y tratamiento de los productos; se determina la localización óptima de la planta, el diseño y su capacidad y tipo de cada una de las máquinas y equipos necesarios para la el proceso de comercialización y tratamiento de los productos, además aspectos organizativos y legales concernientes a su instalación.

La tercera parte consistirá en un análisis económico de todas las condiciones de operación, determinación de la inversión inicial, los costos totales de operación, el capital de trabajo, financiamiento, estado de resultados proyectado a cinco años, la tasa de ganancia que los inversionistas desean obtener y los ingresos.

La cuarta parte tratará sobre la evaluación económica de la inversión, se determinará la rentabilidad, bajo criterios claramente definidos tales como: el valor presente neto (VPN) y tasa interna de retorno (TIR) incluyendo un análisis del riesgo de la inversión.

## **1.2. Problematización**

### **1.2.1. Diagnóstico del problema**

Por observación empírica del entorno y, por vivir en la zona donde se realizará el proyecto, se llega a la conclusión preliminar de que en la Parroquia Luz de América del Cantón Santo Domingo productora por excelencia de cacao, maíz, café la comercialización se realiza en gran parte a través de intermediarios en

perjuicios de los productores, considerando que la venta de los productos a través de este canal trae problemas en cuanto a peso y precio justo.

La comercialización de los productos es parte vital para los productores, una buena comercialización es la que ubica el producto en un sitio adecuado, para de esta forma evitar que los productores pasen por diferentes manos de intermediarios cada uno con ganancias de 25%, 30% del precio de adquisición del producto.

La microempresa comercializadora de los productos pretende que el productor venda su producto directamente a la empresa, donde encontrará calidad profesional, personal entrenado para el trabajo, una buena organización, informando sobre las características del producto a comprar, que tenga contacto con los agricultores para atender sus observaciones, reclamos o sugerencias sobre la calidad y precios de los productos, que cuenta con instalaciones adecuadas para el manejo del producto y que esté dispuesto a disminuir márgenes de ganancias en tiempos difíciles.

La estrategia sobre el estudio de factibilidad para la comercialización de productos agrícolas se apoyará básicamente en una mezcla de estrategias publicidad y precio; la introducción en el mercado se hará con un precio que satisfaga el productor en relación con el que pagan los intermedios tradicionales.

### **1.2.2. Formulación del problema**

¿Qué viabilidad puede tener la creación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas en la Parroquia Luz de América del Cantón Santo Domingo?

### **1.2.3. Sistematización del problema**

¿De qué manera el estudio de mercado permitirá identificar la oferta de productos agrícolas para la comercialización en la Parroquia Luz de América?

¿De qué forma el estudio técnico permitirá identificar la infraestructura, los equipos, mano de obra, para el proceso de operación de la microempresa?

¿De qué manera el análisis económico-financiero permitirá determinar la rentabilidad y factibilidad de la inversión?

## **1.3. Objetivos**

### **1.3.1. Objetivo general**

Analizar la factibilidad que tendrá la creación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas en la Parroquia Luz de América Cantón Santo Domingo.

### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Realizar un estudio de mercado, sobre la oferta de productos agrícolas en la Parroquia Luz de América.
- Efectuar el estudio técnico identificando el lugar donde se establecerá la planta, y que permita una distribución óptima de las instalaciones para el manejo de los productos.
- Evaluar a través un estudio económico financiero la rentabilidad de la inversión.

## **1.4. Justificación**

El autor se interesa en el presente proyecto a raíz de estudios preliminares y por vivir en la zona; el desarrollo del proyecto está centrado en la comercialización de cacao, maíz y café y el tratamiento de los mismo en las instalaciones para mejorar la calidad y contribuir de esta manera con las productores para cubrir la brecha de precios que existen entre los intermediarios y la compra directa.

La creación de una microempresa comercializadora de cacao, maíz y café en Luz de América, permitirá ofrecer a los exportadores en producto natural y de calidad.

Los productos que ofrecen los intermediarios no presentan las características de calidad y presentación que puede ofrecer a la empresa.

La creación de una microempresa comercializadora de cacao, maíz y café en Luz de América, se justifica socialmente por el beneficio que traerá a la región por medio de la generación de empleos directos e indirectos. La factibilidad para la creación de esta empresa, beneficia en gran medida a esta región porque permite; mejorar el nivel de vida de los agricultores y optimizar el tratamiento de los productos mediante métodos de selección y cuidados.

En la zona existe una alta producción cacao, maíz y café lo que facilita el éxito de la empresa comercializadora, además de contar con vías de primer orden y los servicios básicos, razones técnicas que permiten a la microempresa competir con los intermediarios y por consiguiente cumplir con los agricultores de la zona.

## **1.5. Hipótesis**

### **1.5.1. Hipótesis general**

La creación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas en Luz de América permitiría mejorar los precios y los ingresos económicos de los agricultores.

### **1.5.2. Hipótesis específicas**

- La microempresa sobre la comercialización de productos agrícolas en Luz de América tendría una incidencia positiva en la generación de fuentes de empleos directos e indirectos.
- La identificación del mercado objetivo tendría relevancia en la adquisición de maquinaria de equipo y mano de obra para el proceso de comercialización y tratamiento de los productos.
- La identificación de las inversiones y costos permitirá establecer la rentabilidad económica y financiera.

### **1.5.3. Variables**

#### **Variable independiente**

- Microempresa comercializadora de productos agrícolas.

#### **Variable dependiente**

- Ingresos económicos

## 1.6. Operacionalización de las variables

ACTIVIDAD	DEFINICION	INDICADORES	ITEMS
<p>VARIABLE INDEPENDIENTE:</p> <p>Microempresa comercializadora de productos agrícolas.</p>	<p>Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra venta de productos por el estilo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos</li> <li>• Ventas</li> <li>• Compras</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilidades</li> <li>• Inversión</li> <li>• Calidad</li> <li>• Precio</li> </ul>
<p>VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingresos económicos</li> </ul>	<p>.Los economistas definen Los ingresos económicos como el aumento de la riqueza (valor) de una entidad que se basa en los acontecimientos económicos en lugar de las transacciones comerciales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productores-consumidores.</li> <li>• Productores-minoristas-consumidores.</li> <li>• Productores-mayoristas-minoristas-consumidores.</li> <li>• Productores-agentes-mayorista-minoristas-consumidores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objetivos que persigue la empresa.</li> <li>• Monto que se desea invertir en la comercialización del producto.</li> <li>• Tipo de producto que se desea comercializar.</li> <li>• Mercado que se desea atender.</li> <li>• Control que se desea mantener sobre el producto</li> </ul>

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN**

**En todos los asuntos humanos  
hay esfuerzos, y hay resultados,  
y la fortaleza del esfuerzo es la  
medida del resultado.**

**James Allen**

## **2.1. Fundamentación teórica**

### **2.1.1. Estudio de mercado**

(Baca, 2010, pág. 7) Deduce que con el nombre de estudio de mercado se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificar de la demanda de la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.

Aunque la cuantificación de la oferta y la demanda pueda obtenerse fácilmente de fuentes de información secundarias en algunos productos, siempre es recomendable la investigación de la fuentes primarias, ya que proporciona información directa, actualizada y mucho más confiable que cualquier otra fuentes de datos.”

### **2.1.2. Enfoque comercial**

Para lograr un mejor entendimiento de hacia dónde desea llegar la empresa se debe estudiar cada uno de los pasos que se dan desde la empresa para llegar hacia los clientes.<sup>1</sup>

#### **2.1.2.1. Situación del mercado**

Analizar la necesidad que se desea satisfacer, hacer un descripción general de la estructura de mercado; es decir:

- Tamaño estimado, tasa de crecimiento
- Extensión geográfica y segmentos
- Clientes, necesidades, percepciones, comportamiento de compra

---

<sup>1</sup>STANTON W. 2008 *Fundamentos de Marketing*; México; McGraw-Hill; 13<sup>ra</sup> edición.

- La forma en que opera el mercado y los principales medios de competencia: precio, calidad, servicio, reputación.<sup>2</sup>

#### **2.1.2.2. Medio ambiente económico**

El cambio es constante en el entorno económico, se toman medidas que afectan los presupuestos familiares y por ende el consumo, patrones de ahorro y de endeudamiento.

#### **2.1.2.3. Medio ambiente tecnológico**

El desarrollo tecnológico exige que los industriales y comerciales se adapten e innoven permanentemente. Ya que nada sorprende al consumidor. Y lo que hoy es novedad mañana resulta caduco.<sup>3</sup>

Es un tema en boga. Existen leyes de protección al medio ambiente al propio cliente que hay que analizar. Las materias primas son más caras y escasas. Se incrementan el costo y a la vez que escasea la energía.<sup>4</sup>

#### **2.1.2.4. Medio ambiente político**

Se habla de apertura. Cambian las leyes. No existe protección lo nacional. Hay que competir con base en calidad, contra tecnologías más eficaces y capitales mayores, los impuestos crecen y se ejercen controles más severos.

Se acabó la época que se producía a la (buena de Dios). Hoy es vital analizar todos los aspectos. Todos los aspectos antes de intentar salir al mercado antes de enfrentar la competencia.

---

<sup>2</sup>NARESH, K Malhotra 2008, Investigación de Mercados, Quinta Edición, Pearson, Prentice Hill. México 2008.

<sup>3</sup>NARESH, K Malhotra 2008, Investigación de Mercados, Quinta Edición, Pearson, Prentice Hill. México 2008.

<sup>4</sup>CASTRO Raúl 2008, Evaluación económica y social de proyectos de inversión, Segunda Edición, Colombia.

### **2.1.3. Definición del producto**

(Baca, 2010, pág. 14) revela que en esta parte debe darse una descripción exacta del producto o los productos que se pretendan elaborar. Esto debe ir acompañado por las normas de calidad que edita la secretaria de Estado o Ministerio correspondientes.

#### **2.1.3.1. Análisis de la demanda**

(Baca, 2010, pág. 15) señala que” el principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del productos del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. La demanda está en función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tienen del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población, y otros, por lo que en el estudio habrá que tomar en cuenta información provenientes de fuentes primarias y secundarias.”

#### **2.1.3.2. Fuentes secundarias**

(Friend & Zhele, 2008, pág. 130) considera que” las fuentes de información secundarias son muy diversas e incluyen estadísticas publicadas disponibles y gratuitas, así como publicaciones de informes de investigación de mercado muy valiosos y de encuestas industriales.”

#### **2.1.3.3. Fuentes primarias**

(Friend & Zhele, 2008, pág. 130) Enseña que” un enfoque común para determinar la demanda posible y la existente consiste en llevar a cabo una encuesta de mercado con posibles compradores. Esto requiere la confección,

prueba y puesta en práctica de un cuestionario a una parte de la población dentro del mercado objetivo.”

#### **2.1.3.4. La muestra**

(Arturo, 2009, pág. 49) expresa que “el muestreo consiste en seleccionar las unidades de estudio representativas del universo, o población total, que en este estudio son los consumidores.”

#### **2.1.3.5. Análisis de la oferta**

(Baca, 2010, pág. 42) Manifiesta que “Aquí también es necesario conocer los factores cuantitativos y cualitativos que influyen en la oferta. En esencia se sigue el mismo procedimiento que en la investigación de la demanda. Esto es, hay que recabar datos de fuentes primarias y secundarias.

Respecto a las fuentes secundarias externas, se tendrá que realizar un ajuste de puntos, con alguna de las técnicas descritas, para proyectar la oferta.

Sin embargo, habrá datos muy importantes que no aparecerán en las fuentes secundarias y, por tanto, será necesario realizar encuestas. Entre los datos indispensables para hacer un mejor análisis de la oferta están:

- Números de productores
- Localización
- Capacidad instalada y utilizadas
- Calidad y precios de los productores
- Planes de expansión
- Inversión fija y número de trabajadores.

### **2.1.3.6. Como analizar la oferta**

(Baca, 2010, pág. 42) Considera que” aquí también es necesario conocer los factores cuantitativos y cualitativos que influyen en la oferta. En esencia se sigue el mismo procedimiento que en la investigación de la demanda. Esto es, hay que recabar datos de fuentes primarias y secundarias.

Respecto a las fuentes secundarias externas, se tendrá que realizar un ajuste de puntos, con alguna de las técnicas descritas, para proyectar la oferta.

Sin embargo, habrá datos muy importantes que no aparecerán en las fuentes secundarias y, por tanto, será necesario realizar encuestas. Entre los datos indispensables para hacer un mejor análisis de la oferta están:

- Números de Productores
- Localización
- Capacidad instalada y utilizada
- Calidad y precio de los productos
- Planes de expansión
- Inversión Fija y número de trabajadores.

### **2.1.3.7. Demanda potencial insatisfecha**

(Cordoba, 2013, pág. 67)Expresa que” Uno de los objetivos últimos del estudio es lograr una estimación de la demanda. Esta proyección permite construir el flujo de fondos durante la vida del proyecto, así como estimar el tamaño óptimo.

### **2.1.3.8. Precio**

(Quico, 2012, pág. 20) Deduce que “el precio muchas veces es la única información de la que el consumidor dispone, y d ahí la importancia a la hora

de determinar un precio u otro para los productores o servicios de la empresa. El precio mide lo que el consumidor entrega a cambio de todos los beneficios recibidos de un productos o servicios, y por lo tanto tiene lógica que se fije en función del valor que generara al cliente, pero como vemos a continuación, el enfoque del valor no es el único que sigue las empresas a la hora de establecer una determinada estrategia o fijación de precios.”

#### **2.1.3.9. Comercialización de producto**

(Miranda, 2012, pág. 133) Presenta que “el estudio de comercialización señala las formas específicas de procesos intermedios que han sido previstos para que el producto o servicio llegue al usuario final.”

Debe quedar claro que el término comercial no es una relación que exclusivamente se da en el ámbito privado, también las empresas estatales que prestan servicios acuden a la comercialización para entrar en contacto con sus abonados; es el caso por ejemplo de los mensajes que aparecen en las facturas de cobro, o en las carteleras públicas, o en las cuñas de radios y televisión, orientados a estimular el ahorro de energía.”

#### **2.1.4. Estudio técnico**

(morales, 2009, pág. 84) Describe que” esta etapa comprende aquellas actividades en que se definen las características de los activos fijos (en este caso equipo, maquinaria, instalaciones, terreno, edificio etc.) que son necesario para llevar a cabo el proceso de producción de determinado bien o servicio.”

##### **2.1.4.1. Objetivos del estudio técnico**

Considero que el objetivo del estudio técnico es analizar la localización optima de la planta, el tamaño óptimo, la infraestructura, la maquinaria y lo equipos, las materias primas e insumos necesarios para el proceso de producción de la planta.

#### **2.1.4.2. Tamaño óptimo de un proyecto**

(Cordoba, 2013, pág. 107) Analiza que “el tamaño es la capacidad de producción que se tiene el proyecto durante todo el periodo de funcionamiento” (Rojas, 2007). Se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año, dependiendo del tipo de proyecto que se está formulando.

#### **2.1.4.3. Localización**

(Miranda, 2012, pág. 155) Menciona que “el estudio de localización se orienta a analizar las diferentes variables que determinan el lugar donde finalmente se ubicara el proyecto, buscando en todo caso una mayor utilidad o una minimización de costos.”

#### **2.1.4.4. Ingeniería en los proyectos**

(Florez, 2012, pág. 194) Menciona que “un proyecto de inversión no siempre comienza por la tecnología a ser aplicada. Generalmente se inicia con la utilización de algún recurso disponible o con la identificación de una oportunidad de mercado. Cuando un proyecto busca el beneficio social, su justificación generalmente se fundamenta en la satisfacción de una necesidad de la comunidad. Una vez que la evaluación de mercado o la satisfacción de una necesidad de la comunidad se hayan satisfecho, es necesario considerar la tecnología que se empleara.”

#### **2.1.4.5. Proceso de producción**

(Cordoba, 2013, pág. 123) Explica que “el proceso de producción se define como la fase en que una serie de materiales o insumos son transformados en productos manufacturados mediante la participación de la tecnología, los materiales y las fuerzas de trabajo (combinación de la mano de obra, maquinaria, materia prima, sistemas y procedimientos de operación).”

#### **2.1.4.6. Distribución de la planta**

(Cordoba, 2013, pág. 137) Detalla que” conocidos los equipos principales y las instalaciones de servicios necesarias (por ejemplo, si deben llegar camiones de despacho de productos, se deberá considerar el área necesaria para su entrada, salida y maniobra de cargas o descarga), se desarrolla un diagrama que especifique donde esta cada equipo y donde esta cada instalación (estacionamiento de ejecutivos, garaje, caldera, subestación eléctrica, casino, sala cuna, etc.)”

#### **2.1.5. Evaluación económica**

(Cordoba, 2013, pág. 266)Expresa que” la evaluación económica es aquella que identifica los méritos propios del proyecto, independientemente de la manera como se obtengan y se paguen los recursos financieros que necesite y del modo como se distribuyan los excedentes o utilidades que genera. Los costos y beneficios constituyen el flujos económico (Lavanda, 2005)”

##### **2.1.5.1. Objetivos del estudio económico- financieros**

(Arturo, 2009, pág. 164) cita que” el propósito de esta actividad consiste en elaborar información financiera que proporcione datos acerca de la cantidad de inversión, ingresos, gastos, utilidad de la operación del proyecto de inversión, nivel de inventarios requeridos, capital de trabajo, depreciaciones, amortizaciones, sueldos, etc.”

##### **2.1.5.2. Costos**

(Baca, 2010, pág. 139)Deduce que” es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente(inversión), en el futuro(costos futuros) o en forma virtual(costo de oportunidad).

### **2.1.5.3. Costos de producción**

(Miranda, 2012, pág. 216) Analiza que “Durante el periodo de operación se pueden identificar cuatro clases de costos: en primer lugar los costos ligados más directamente a la producción del bien o a la prestación del servicio, son los costos de fabricación; en segundo lugar los costos de administrativos propios de la organización de la empresa; por otro lado los costos causados por efectos del impulso de las ventas; y finalmente los costos financieros generados por el uso del capital ajeno.”

### **2.1.5.4. Inversión Fija**

(Miranda, 2012, pág. 207) indica que” las inversiones fijas se realizan en bienes tangibles, se utilizan para garantizar la operación del proyecto y no son objetos de comercialización por parte de la empresa y se adquieren para utilizarse durante su vida útil; son entre otras: los terrenos para la construcciones de instalaciones, o explotaciones agrícolas, o ganaderas o mineras; las construcciones civiles como edificios industriales o administrativos; las vías de acceso internas, bodegas, parqueaderos, cerramientos, maquinarias, equipo y herramientas; vehículos; muebles, etc.”

### **2.1.5.5. Inversiones Diferidas**

(Miranda, 2012, pág. 210) Menciona que” las inversiones diferidas se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto; tales como: los estudios técnicos, económicos y jurídicos; los gastos de organización; los gastos de montaje, ensayo y puesta en marcha; el pago por el uso de marcas y patentes; los gastos por capacitación y entrenamiento de personal.”

### **2.1.5.6. Depreciaciones y amortizaciones**

(Meza, 2010) Expresa que” desde la óptica contable, la depreciación es la distribución como gastos del valor del activo en los periodos en los cuales

presta sus servicios. Los activos fijos, con excepción de los terrenos, son de uso de la empresa por un número limitado de años y sus costos se distribuyen como gastos entre los años durante los cuales se usan.”

**Amortización:**(Meza, 2010, pág. 87)indica que “la amortización financiera se define como el proceso por medio del cual se cancela una deuda junto con sus intereses, mediante una serie de pagos, en un tiempo determinado. La palabra amortización proviene del latín mors, que significa muerte, por lo tanto, la amortización es el proceso con el que se mata una deuda.”

#### **2.1.5.7. Capital de Trabajo**

(Meza, 2010, pág. 120) Manifiesta que “el término capital de trabajo es uno de los términos peor comprendidos en la terminología financiera y contable. Esta falta de comprensión, o quizás deberíamos decir falta de uniformidad en la aplicación del término, se intensifica probablemente por el hecho de que no aparece en forma de cuenta en el balance general, lo que conlleva a que tenga diferentes significados según los diferentes autores.”

#### **2.1.5.8. Estado de resultado**

(Baca, 2010, pág. 150)Contextualiza que “la finalidad del análisis del estado de resultado o de pérdidas y ganancias es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta, y que se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que se incurra la planta y los impuestos que deba pagar.

Esta definición no es muy completa, pues habrá que aclarar que los ingresos pueden provenir de fuentes externas e internas y no solo de la venta de los productos.”

### **2.1.5.9. Evaluación financiera**

(Meza, 2010, pág. 148) Deduce que” una inversión, desde el punto de punto de vista financiero (Vélez, 1998), es la asignación de recursos en el presente con el fin de obtener unos beneficios en el futuro. Así, se puede concebir como inversión no solo el hecho de desembolsar una determinada cantidad de dinero sino también, por ejemplo, el tiempo que alguien dedica formarse en la universidad.”

### **2.1.5.10. Análisis de sensibilidad**

(Cordoba, 2013, pág. 379) sugiere que “con la ayuda del análisis de sensibilidad es posible mostrar cómo se modifica la rentabilidad del proyecto bajo diferentes escenarios en los cuales se desenvolverá el mismo en las fases de inversión y operación. Entre los elementos de mayor importancia están: la inversión, los precios de venta unitarios, volúmenes de ventas, etc.”

### **2.1.5.11. Punto de equilibrio**

(Meza, 2010, pág. 138) sugiere que ”el punto de equilibrio se define como aquel punto o nivel de ventas en el cual los ingresos totales son iguales a los costos totales y, por lo tanto, no se genera ni utilidad ni pérdida contable en la operación.”

## **2.2. Fundamentación conceptual**

### **2.2.1. Historia de la parroquia Luz de América**

Luz de América fue el nombre con el que posteriormente se reconocería a un bonito lugar de la Patria, que por su naturaleza es una fuente inagotable de belleza, donde los tulipanes se elevan al cielo para ser acariciados por la brisa de un tierno aire tropical.

La actual Parroquia “Luz de América” tiene su origen alrededor del año 1.961 luego de una rebelión realizada el 10 de agosto de ese mismo año, protagonizada por los trabajadores de las tierras que en aquella época constituía la Hacienda Perdomo.

Alrededor del 90% de los trabajadores eran de origen manabita por lo que se pensó llamar a este lugar Nueva Bahía, pero el Profesor Jorge Bolaños Sánchez ideó el nombre de Luz de América en honor a la Capital de la República.

En 1961, por iniciativa del Sr. Luis Segura, se construye un galpón de caña gradúa para que funcione la Escuela Fiscal Mixta “13 de Abril”, cuyo primer Profesor fue el Sr. Jorge Bolaños Sánchez.

El 26 de enero de 1963, se crea el Primer Comité Pro-Mejoras, presidido por el Sr. Flavio Zavala Posligua, quien emprende las labores de obras en beneficio de la comunidad como la construcción del Destacamento Policial, y con la ayuda del Comité de Padres de Familia, presidido por el Sr. Homero Segovia, y del Profesor Jorge Bolaños, se realiza los trámites ante el Consejo Provincial de Pichincha para que se construya el edificio de la Escuela Fiscal Mixta “13 de Abril”, lo cual se hace realidad en 1964. Luz de América fue elevada a la categoría de Parroquia el 2 de diciembre de 1993, del cantón Santo Domingo, Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

### **2.2.2. Café**

(Cofenac) Señala que,

Café especial es aquel producto que se diferencia de los demás por sus exclusivos tipos de taza, de zonas de cultivos, de tecnología de producción y procesamiento, de ambiente biodiverso, de principios solidarios u otros aspectos, según la demanda o compromiso entre productores, industriales y consumidores.

En el Ecuador, el café (*Coffea arabica* L) se encuentra disperso en diferentes agro ecosistemas, ubicados desde alturas cercanas al nivel del mar hasta los 2.000 metros de altitud. En el país se han reconocido varias zonas con aptitud para la producción de cafés especiales, que pueden representar una oportunidad para ser competitivos en el mercado internacional.

### **2.2.3. Cacao**

El cacao es uno de los más significativos símbolos del país. Durante casi un siglo, el orden socioeconómico ecuatoriano se desarrollaba en gran medida alrededor del mercado internacional del cacao. Hoy, el Ecuador posee una gran superioridad en este producto: más del 70% de la producción mundial de cacao fino de aroma se encuentra en nuestras tierras convirtiéndonos en el mayor productor de cacao fino o de aroma del mundo. Esto ha generado una fama importante y favorable para el país.

Todos estos detalles de sabor y aroma están en el origen genético del grano, que se logra con el correcto tratamiento post-cosecha, sumado a condiciones naturales de suelo, clima, temperatura, luminosidad, que convergen en un solo punto, en un solo territorio, en el mágico y maravilloso “ecuador” situado en la mitad del mundo.<sup>5</sup>

### **2.2.4. Maíz**

(San Camilo) menciona que:

El Maíz es una planta de fácil desarrollo y de producción anual, pertenece al género de las Zeas, de nombre científico *Zea mays*, familias e las gramíneas. El maíz amarillo duro (tipo cristalino) que se produce en Ecuador, es de excelente calidad tanto para la elaboración de alimentos balanceados como para las industrias de consumo humano; debido a su elevado contenido de fibra, carbohidrato, caroteno y el alto nivel de rendimiento en la molienda, así

---

<sup>5</sup>[www.anecacao.com/index.php/es/cacao-en-ecuador.html](http://www.anecacao.com/index.php/es/cacao-en-ecuador.html)

como por sus precios, nuestro maíz es de gran aceptación en países fronterizos. Además nuestra producción se complementa con las necesidades del mercado colombiano, gracias al ciclo del cultivo, las condiciones geográficas y climáticas de las zonas maiceras ecuatorianas. La temporada de cosecha más alta se da en ciclo de invierno (Abril-Julio).

### **2.3. Fundamentación legal**

Cuando ya lo hayas pensado dirígete a la súper intendencia de Compañía para reservarlo o enterarte de que ya está ocupado. En caso de que no esté registrado por otra persona tiene un plazo de 30 días de reserva, si lo necesitas puedes ampliar este plazo haciendo una petición expresa de más tiempo. Después tienes que acercarte a cualquier banco para abrir una cuenta de integración de capital, con un mínimo de 200 dólares cual fuera que sea el tipo de negocio.

Este documento debe redactarlo un abogado, por su alto contenido de información detallada. Luego de eso, tiene que ser, tiene que ser elevado a instrumento público para que sea inscrito a una notaría.

Cuando ya esté aprobada a la constitución de la compañía esta debe ser ingresada a la súper intendencia de compañías, que la revisara mediante su departamento jurídico. En caso de que exista algún error, será devuelta para realizar las correcciones correspondientes. De ser aprobado, el documento debe pasar al registro Mercantil junto a una carta en la que se especifique el nombre del representante legal de la empresa, al momento de estar inscrita en esta dependencia la compañía ya habrá nacido legalmente.

Cuando la constitución de la compañía haya sido inscrita en el Registro Mercantil los papeles deben regresar a la súper intendencia de compañías, para que la inscriban en su libro de registro.

Crear el RUC de tu empresa como último paso.

## **CAPÍTULO III**

# **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

**El hombre que se levanta es aún más grande que el que no ha caído.**

**Concepción Arenal**



principio general una vez realizado el estudio y análisis de hechos y fenómenos en particular.

- **Analítico.-** Es aquel que distingue las partes de un todo y procedo a la revisión ordenada de cada uno de sus elementos por separado.
- **Histórico.-** Está vinculado al conocimiento de las distintas etapas de los objetos en su sucesión cronológica, que facilitará al proyecto a conocer la trayectoria de la problemática en etapas secuenciales.

### **3.3. Tipos de investigación**

Para obtener la información requerida se utilizaran los siguientes tipos de investigación:

#### ➤ **Investigación aplicada**

Esta investigación se efectuó mediante encuestas a los habitantes de la parroquia Luz de América del Cantón Santo Domingo.

#### ➤ **Investigación descriptiva**

La investigación descriptiva nos permitió indagar el impacto socio-económico que genera los agricultores de la Parroquia Luz de América, durante el periodo 2013

### **3.4. Técnica o instrumento de investigación**

Se aplicó una encuesta a los productores de cacao café y maíz de la Parroquia Luz de América y su entorno a través de un cuestionario de preguntas sobre la conveniencia de vender sus productos en un centro de comercialización.

### **3.5. Fuentes de información**

En esta etapa se acudirá a fuente de información primarias mediante trabajos de campo y Fuentes secundarias atreves documentos escritos sobre la investigación, internet, instituciones, ministerios etc.

#### **➤ Primarias**

Para la obtención de información primaria se realizó encuestas dirigidas a los agricultores de la Parroquia Luz de América, del cantón Santo Domingo.

#### **➤ Secundarias**

La información Secundaria nos permitió la enseñanza, atreves de la obtención de datos utilizando, internet, folletos, libros tesis, que respaldan el trabajo de la investigación.

### **3.6. Población y muestra**

El universo total de agricultores de la Parroquia Luz de América del Cantón Santo Domingo es de 523 mayores de 18 años, según el último censo del INEC año 2010

### **3.7. Tamaño de la muestra**

Para determinar el tamaño de la muestra se consideró el muestreo probabilístico aleatorio simple, permitiendo conocer el número de encuestas a realizar, dirigidas a los agricultores de la Parroquia Luz de América del cantón Santo Domingo.

Para el efecto se aplicó la siguiente fórmula:

n= tamaño de la muestra

Uo= Universo Objetivos (523 agricultores de Luz de América)

P=Probabilidad que el evento ocurra (0.50)

q=Probabilidad de que el evento no ocurra (0.50)

Z=Nivel de confianza (1.96) =)

E= error de diseño (0.05)

$$n = \frac{U_o P Q Z^2}{(U_o - 1)(e)^2 + P Q Z^2}$$

$$n = \frac{523(0,50)(0,50)(1,96)^2}{(523 - 1)(0,05)^2 + (0,50)(0,50)(1,96)^2}$$

$$n = \frac{523(0,50)(0,50)(3,8416)}{522(0,0025) + (0,50)(0,50)(3,8416)}$$

$$n = \frac{502.289}{1.305 + 0,9604}$$

$$n = \frac{502.289}{2.265} = 222 \rightarrow \text{Encuestas}$$

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN**

**Cuanto mayor sea el esfuerzo,  
mayor es la gloria.**

**Pierre Corneille**

#### 4.1. Tabulación, análisis e interpretación de los resultados de las encuestas aplicadas a los agricultores de la parroquia Luz de América.

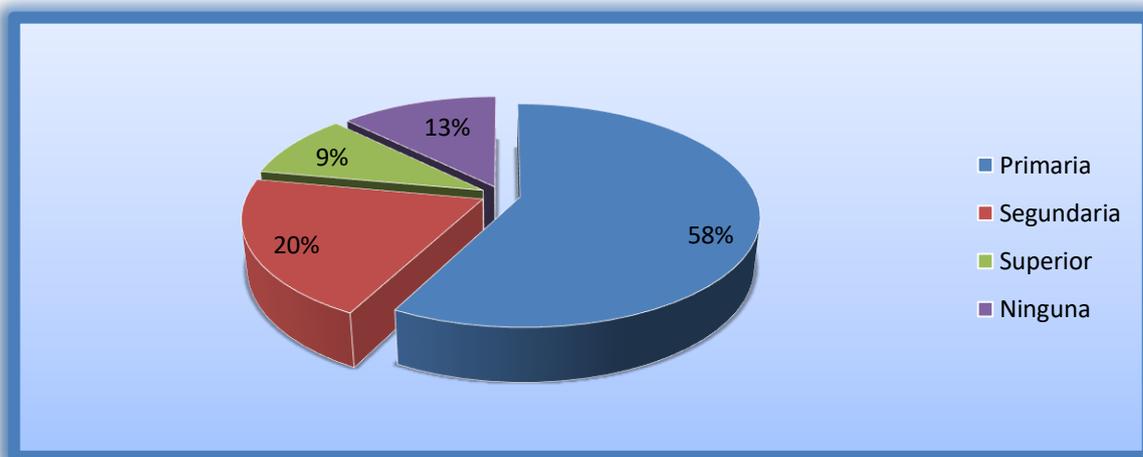
**Pregunta 1.** ¿Qué nivel de educación tiene usted?

**Cuadro 1. Nivel de educación de agricultores**

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Primaria	128	58%
Secundaria	45	20%
Superior	21	9%
Ninguna	28	13%
Total	<b>222</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas dirigida a la parroquia Luz de América

Elaborado por: Autora



**Gráfico 1. Nivel de educación de agricultores**

#### **Análisis**

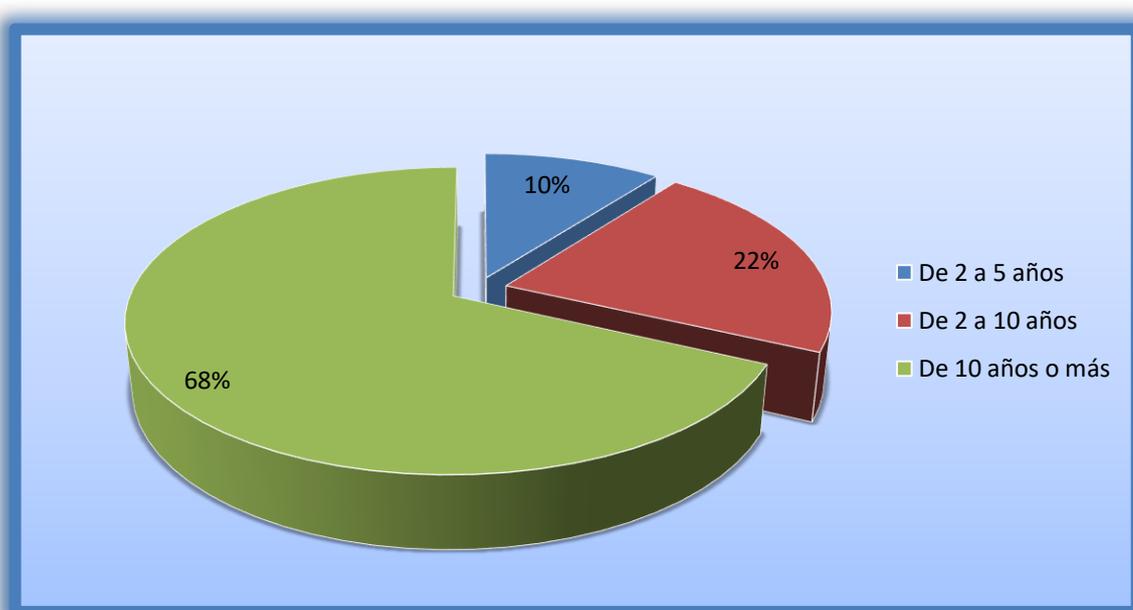
El gráfico 1 determina que según la encuesta aplicada a los agricultores de la parroquia Luz de América, provincia de Santo Domingo, los encuestados tienen educación el 58% primaria, el 20% secundaria, el 13% ninguna instrucción primaria y el 9% nivel superior.

**Pregunta 2.** ¿Qué tiempo tiene dedicándose a la agricultura?

**Cuadro 2** Tiempo que lleva en la agricultura.

Descripción	Cantidad	Porcentaje
De 2 a 5 años	23	10%
De 2 a 10 años	48	22%
De 10 años o más	151	68%
Total	<b>222</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas dirigida a la parroquia Luz de América  
Elaborado por: Autora



**Gráfico 2.** Tiempo que lleva en la agricultura.

### Análisis

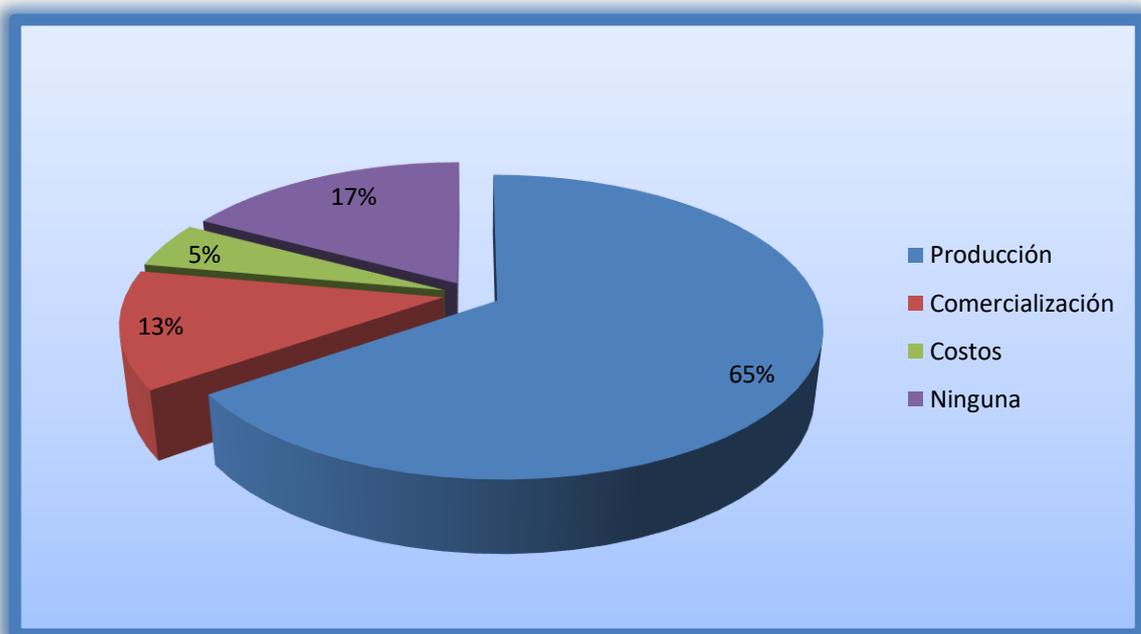
El gráfico 2 indica que según la encuesta aplicada a los agricultores de la parroquia Luz de América, provincia de Santo Domingo, los encuestados llevan en la agricultura el 68% llevan 10 años o más dedicándose a la agricultura, el 22% tiene de 2 a 10 años, el 10% de 2 a 5 años.

**Pregunta 3.** ¿En qué áreas ha recibido capacitaciones?

**Cuadro 3. Capacitación recibida.**

Descripción	Cantidad	Porcentaje
<b>Producción</b>	145	65%
<b>Comercialización</b>	28	13%
<b>Costos</b>	11	5%
<b>Ninguna</b>	38	17%
<b>Total</b>	<b>222</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas dirigida a la parroquia Luz de América  
**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 3. Capacitación recibida.**

### **Análisis**

El gráfico 3 indica que según la encuesta aplicada a los agricultores de la parroquia Luz de América, provincia de Santo Domingo, los encuestados reciben capacitación el 65% área de producción, el 17% ninguna área, el 13% en la comercialización y el 5% en costos.

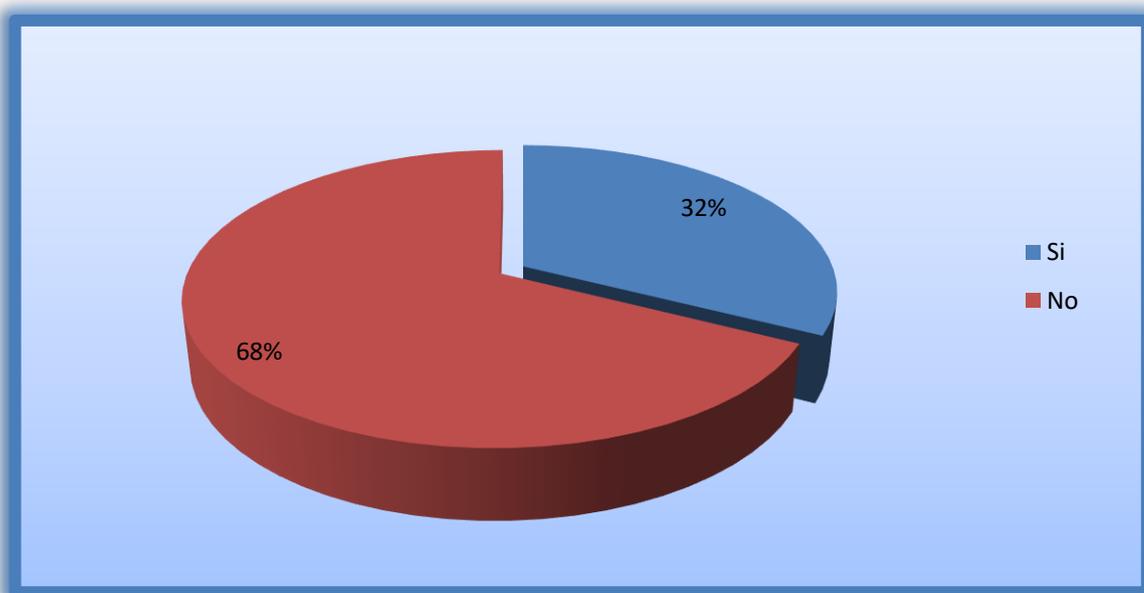
**Pregunta 4.** ¿Pertenece usted a alguna organización, empresa o fundación agrícola?

**Cuadro 4. Participación a una organización.**

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Si	72	32%
No	150	68%
Total	<b>222</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas dirigida a la parroquia Luz de América

Elaborado por: Autora.



**Gráfico 4. Participación a una organización.**

### **Análisis**

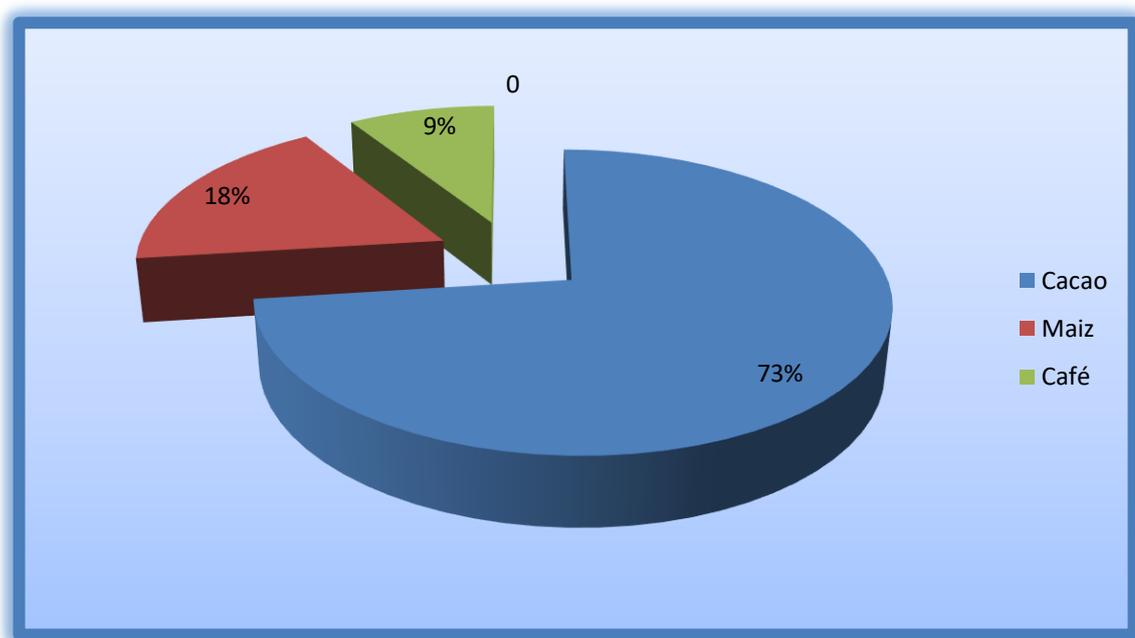
El gráfico 4 indica que según la encuesta aplicada a los agricultores de la parroquia Luz de América, provincia de Santo Domingo, los encuestados el 68% no pertenecen a ninguna organización, el 32% si pertenecen a una organización.

**Pregunta 5.** ¿Qué cultivos realiza en su propiedad?

**Cuadro 5. Cultivos**

Descripción	Cantidad	Porcentaje
<b>Cacao</b>	161	73%
<b>Maíz</b>	41	18%
<b>Cafè</b>	20	9%
<b>Total</b>	<b>222</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas dirigida a la parroquia Luz de América  
Elaborado por:Autora



**Gráfico 5. Cultivos**

**Análisis**

El gráfico 5 indica que según la encuesta aplicada a los agricultores de la parroquia Luz de América, provincia de Santo Domingo, los encuestados respondieron que realizan cultivos el 73% cacao, el 18% maíz y solo un 9% café.

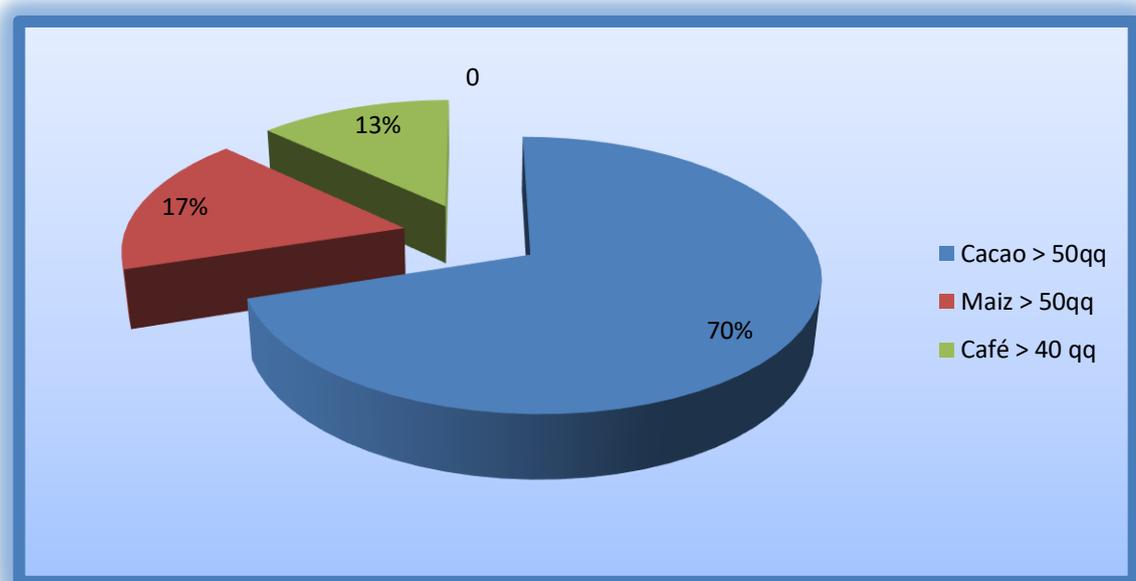
**Pregunta 6.** ¿Qué cantidad produce usted anualmente, por hectárea?

**Cuadro 6. Quintales que cultivan al año, por hectárea.**

Descripción	Cantidad	Porcentaje
<b>Cacao 10 a 20 qq</b>	0	0%
<b>21 a 30 qq</b>	0	0%
<b>Hasta &gt; 50 qq</b>	156	70%
<b>Maíz 10 a 20 qq</b>	0	0%
<b>21 a 30 qq</b>	0	0%
<b>Hasta &gt; 50 qq</b>	38	17%
<b>Café 10 a 20 qq</b>	0	0%
<b>21 a 30 qq</b>	0	0%
<b>Hasta &gt; 40 qq</b>	28	13%
<b>Total</b>	<b>222</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas dirigida a la parroquia Luz de América

Elaborado por: Autora



**Gráfico 6. Quintales que cultivan al año por hectárea.**

### Análisis

El gráfico 6 indica que según la encuesta aplicada a los agricultores de la parroquia Luz de América, provincia de Santo Domingo, los encuestados cultivan al año el 70% entre más de 50 quintales de cacao, el 17% entre más de 50 quintales de maíz y el 13% entre más de 40 quintales de café por hectárea.

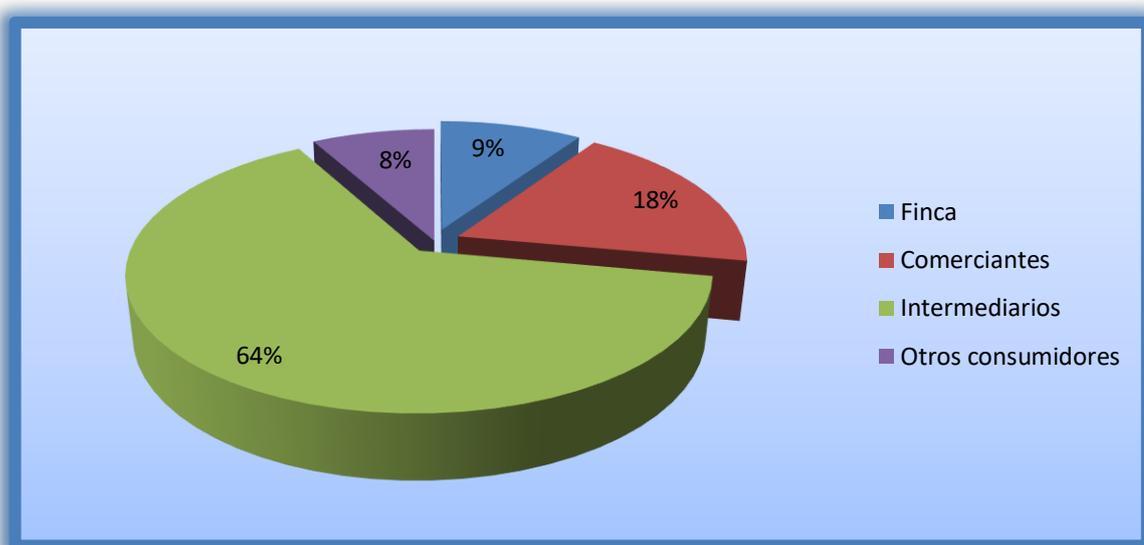
**Pregunta 7.** ¿A quién vende usted su producción?

**Cuadro 7. Comercialización**

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Finca	21	9%
Comerciantes	41	18%
Intermediarios	142	64%
Otros consumidores	18	8%
Total	<b>222</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas dirigida a la parroquia Luz de América

Elaborado por: Autora



**Gráfico 7. Comercialización**

### **Análisis**

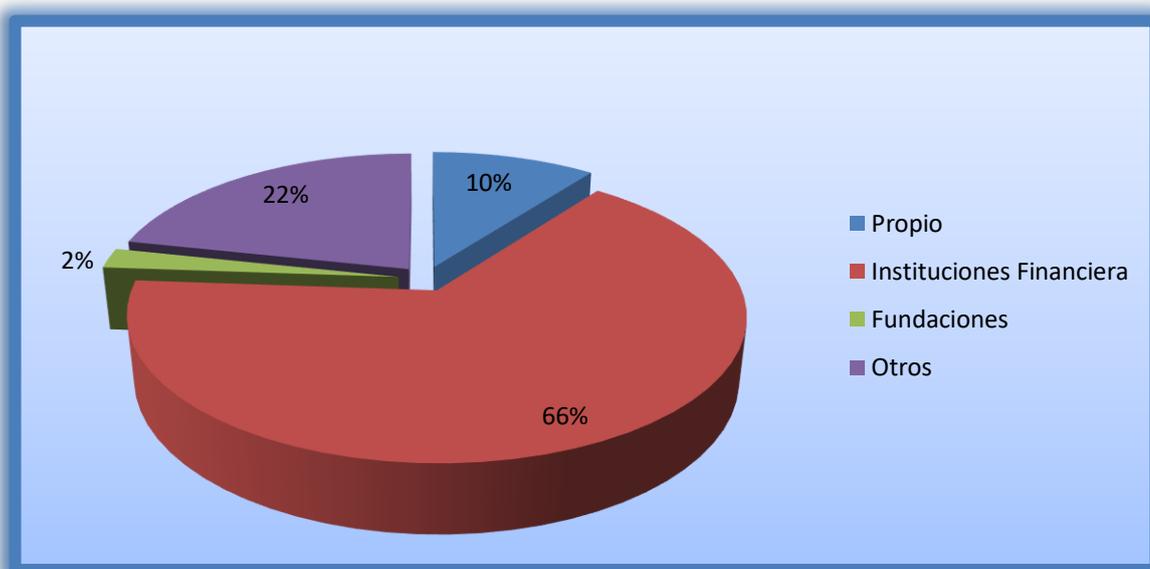
El gráfico 7 indica que según la encuesta aplicada a los agricultores de la parroquia Luz de América, provincia de Santo Domingo, los encuestados el 64% venden sus productos a los intermediarios, el 18% a los comerciantes, el 9% en las fincas y el 8% a otros consumidores.

**Pregunta 8.** Para obtener la producción que tipo de financiamiento usted utiliza?

**Cuadro 8. Financiamiento.**

Descripción	Cantidad	Porcentaje
<b>Propio</b>	23	10%
<b>Instituciones Financiera</b>	146	66%
<b>Fundaciones</b>	5	2%
<b>Otros</b>	48	22%
<b>Total</b>	<b>222</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas dirigida a la parroquia Luz de América  
Elaborado por: Autora



**Gráfico 8. Financiamiento.**

### **Análisis**

El gráfico 8 indica que según la encuesta aplicada a los agricultores de la parroquia Luz de América, provincia de Santo Domingo, los encuestados para obtener su producción se financia el 66% instituciones financiera, el 22% otros medios, el 10% capital propio y el 2% por fundaciones.

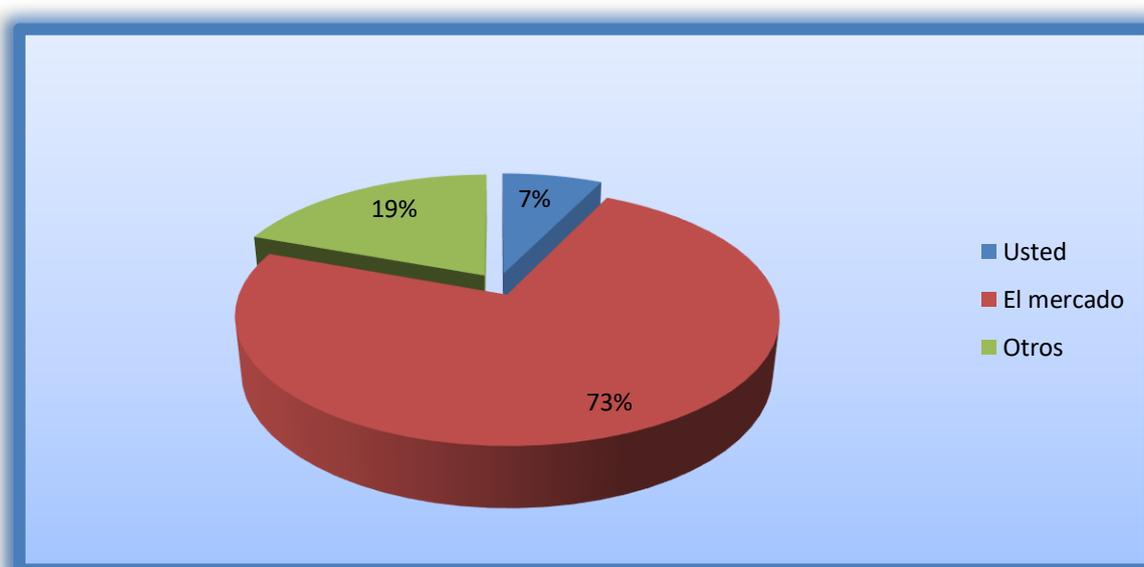
**Pregunta 9.** ¿Quién determina los precios de venta de la producción?

**Cuadro 9. Fijación de precio del producto.**

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Usted	16	7%
El mercado	163	73%
Otros	43	19%
Total	<b>222</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas dirigida a la parroquia Luz de América

Elaborado por: Autora



**Gráfico 9. Fijación de precio del producto.**

### Análisis

El gráfico 9 indica que según la encuesta aplicada a los agricultores de la parroquia Luz de América, provincia de Santo Domingo, los encuestados quienes determinan el precio de venta del producto el 73% el mercado, el 19% otros intermediarios y el 7% usted.

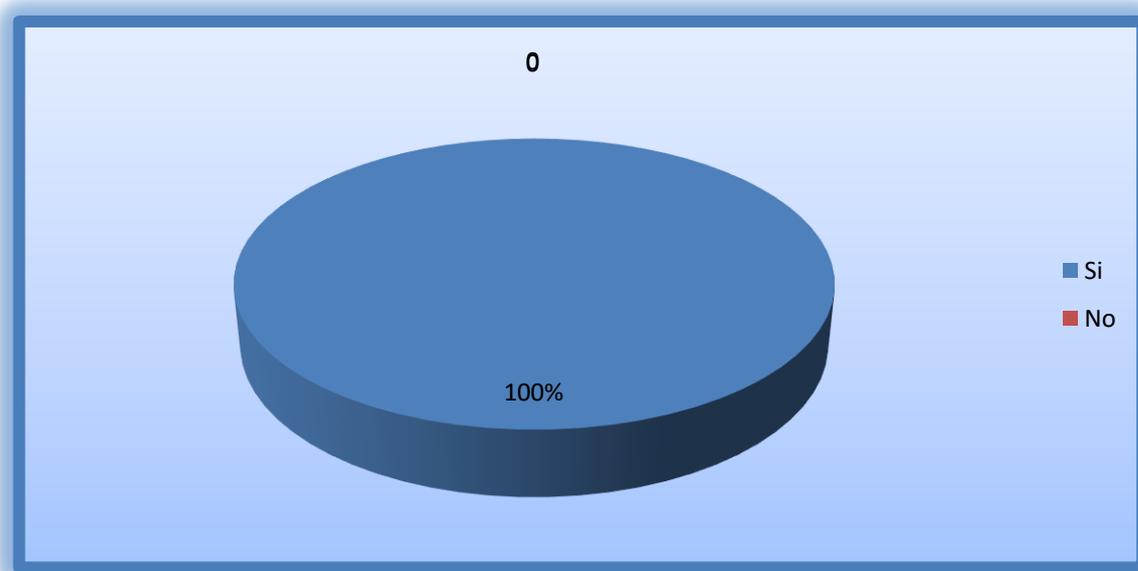
**Pregunta 10.** ¿Estaría usted de acuerdo que funcione en la parroquia Luz de América un Centro de Acopio de cacao, café y maíz?

**Cuadro 10. Aceptación del centro de acopio.**

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Si	222	100%
No	0	0%
Total	<b>222</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas dirigida a la parroquia Luz de América

Elaborado por: Autora



**Gráfico 10. Aceptación del centro de acopio.**

### Análisis

El gráfico 10 indica que según la encuesta aplicada a los agricultores de la parroquia Luz de América, provincia de Santo Domingo, el 100% si están de acuerdo con un nuevo centro de acopio.

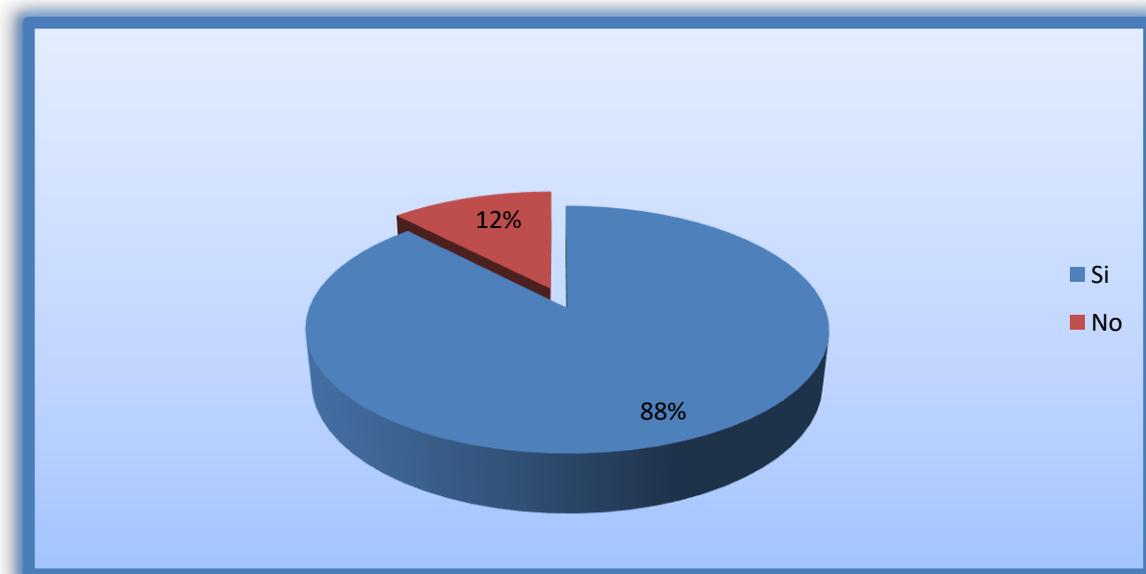
**Pregunta 11.** ¿Estaría dispuesto a capacitarse en algunos aspectos para mejorar la producción y comercialización de sus productos?

**Cuadro 11. Capacitación en agricultura**

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Si	195	88%
No	27	12%
Total	<b>222</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas dirigida a la parroquia Luz de América

Elaborado por:Autora



**Gráfico 11. Capacitación en agricultura**

### Análisis

El gráfico 11 indica que según la encuesta aplicada a los agricultores de la parroquia Luz de América, provincia de Santo Domingo, los encuestados con el 88% si están de acuerdo en recibir capacitación en la agricultura y el 12% no están de acuerdo.

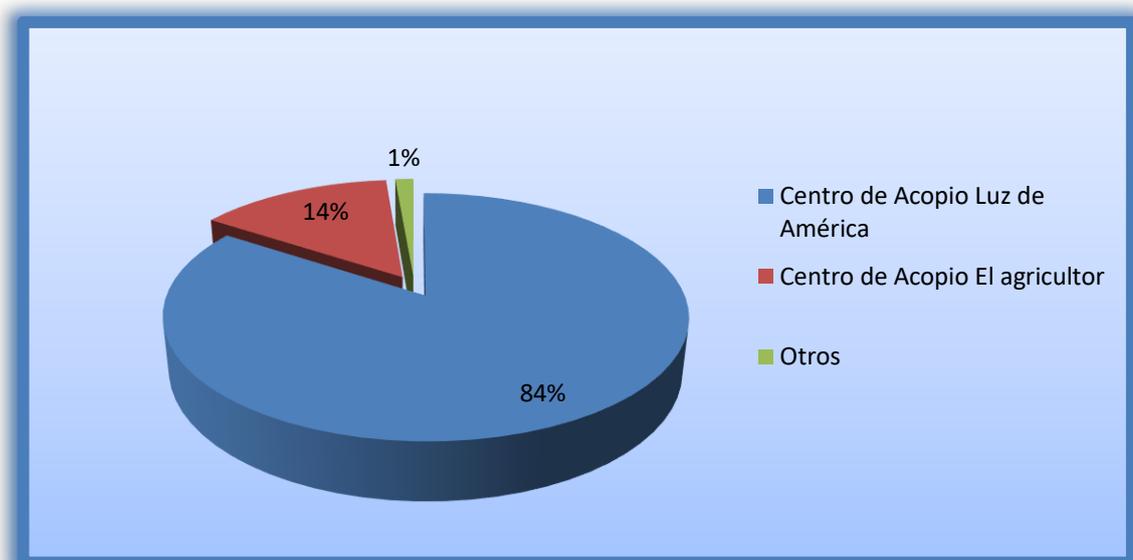
**Pregunta 12.** ¿Cuál de los siguientes nombres sería el adecuado para el centro de acopio?

**Cuadro 12. Nombre para el centro de acopio.**

Descripción	Cantidad	Porcentaje
<b>Centro de Acopio Luz de América</b>	187	84%
<b>Centro de Acopio El agricultor</b>	32	14%
<b>Otros</b>	3	1%
<b>Total</b>	<b>222</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas dirigida a la parroquia Luz de América

**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 12. Nombre para el centro de acopio.**

### **Análisis**

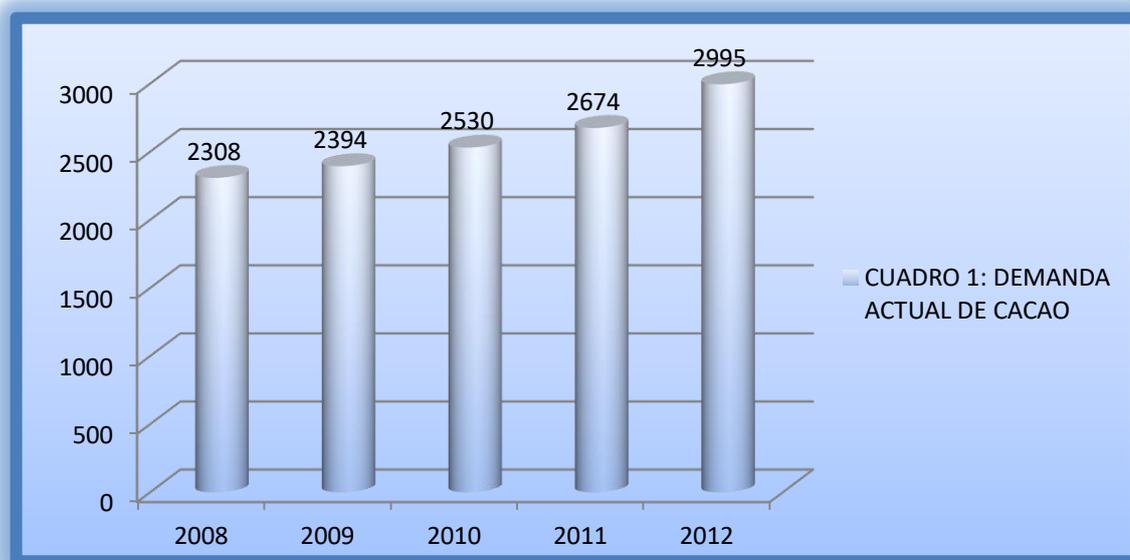
El gráfico 12 indica que según la encuesta aplicada a los agricultores de la parroquia Luz de América, provincia de Santo Domingo, los encuestados están de acuerdo con los siguientes nombres el 84% centro de acopio Luz de América, el 14% centro de acopio el Agricultor y el 1% cualquier otro nombre.

#### 4.1.1. Demanda Actual de Cacao

**Cuadro 13. Demanda Actual de cacao**

AÑOS	D.A. Ha.
2008	2308
2009	2394
2010	2530
2011	2674
2012	2995

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Yasmin Valencia



**Gráfico 13. Indicando la Demanda Actual de cacao por año.**

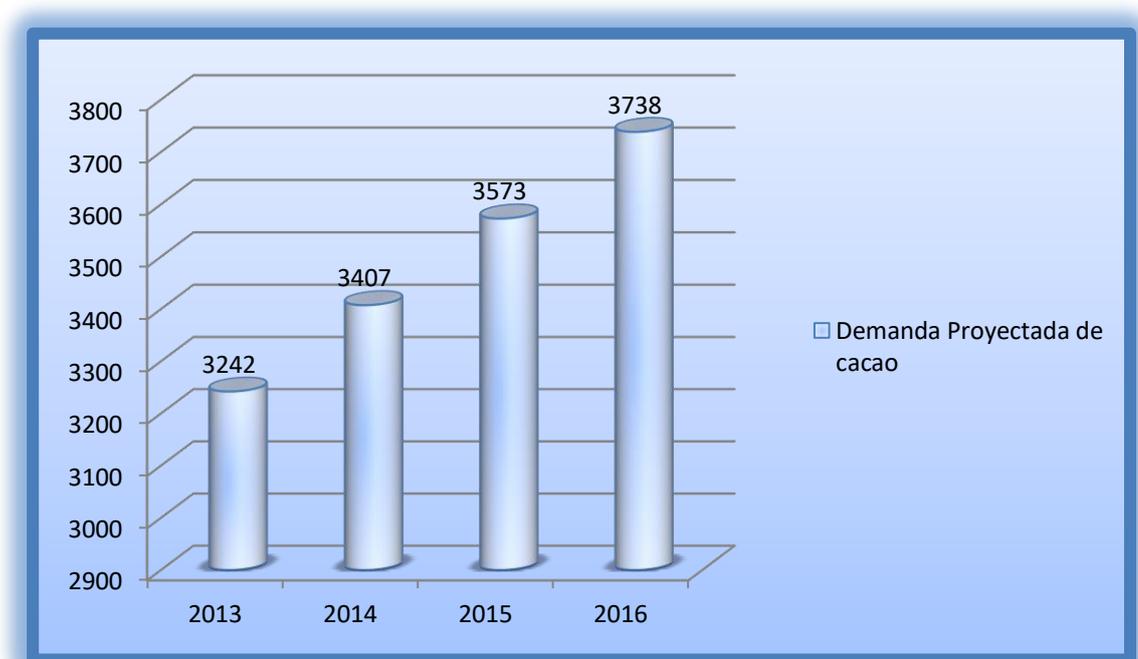
#### Análisis

Datos suministrados de INEC, del último censo agrícola del 2010, donde se detalla la demanda actual por años de la parroquia Luz de América, en cuanto al producto cacao.

**Cuadro 14. Demanda Proyectada de cacao por año**

X	AÑOS	D.F. Ha.
7	2013	3242
8	2014	3407
9	2015	3573
10	2016	3738

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Yasmin Valencia



**Gráfico 14. Demanda Proyectada de cacao**

### **Análisis**

Datos suministrados de INEC, del último censo agrícola del 2010, donde se detalla la demanda por años de la parroquia Luz de América, en cuanto al producto cacao, se analizó la demanda proyecta por datos históricos y aplicando la fórmula de los mínimos cuadrados.

**Cuadro 15. Demanda Actual de maíz**

<b>AÑOS</b>	<b>D.A. Ha.</b>
2008	867
2009	899
2010	950
2011	1004
2012	1125

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Yasmin Valencia



**Gráfico 15. Demanda Actual de maíz por año**

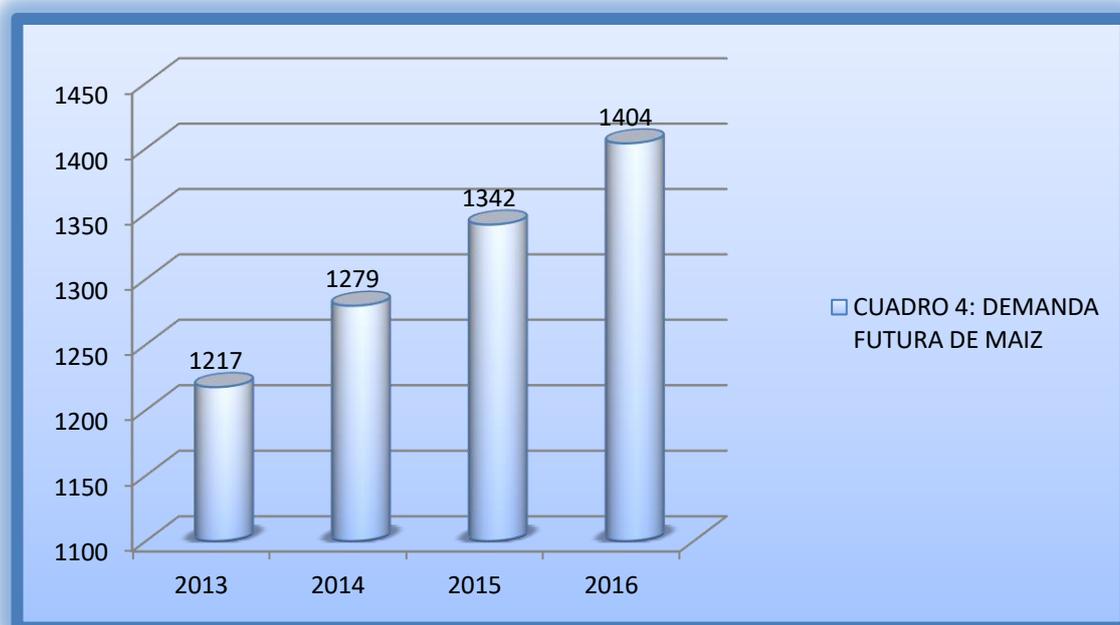
### **Análisis**

Datos suministrados de INEC, del último censo agrícola del 2010, donde se detalla la demanda actual por años de la parroquia Luz de América, en cuanto al producto maíz.

**Cuadro 16. Demanda Proyectada de maíz por año**

X	AÑOS	D.F. Ha.
7	2013	1217
8	2014	1279
9	2015	1342
10	2016	1404

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Yasmin Valencia



**Gráfico 16. Demanda Proyectada de maíz**

### Análisis

Datos suministrados de INEC, del último censo agrícola del 2010, donde se detalla la demanda por años de la parroquia Luz de América, en cuanto al producto maíz, se analizó la demanda proyecta por datos históricos y aplicando la fórmula de los mínimos cuadrados.

#### 4.1.2. Estimación de la oferta

**Cuadro 17. Oferta Actual de cacao.**

Años	O. A. Ha.
2008	823
2009	905
2010	996
2011	1095
2012	1205

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Yasmin Valencia



**Gráfico 17. Oferta Actual de cacao.**

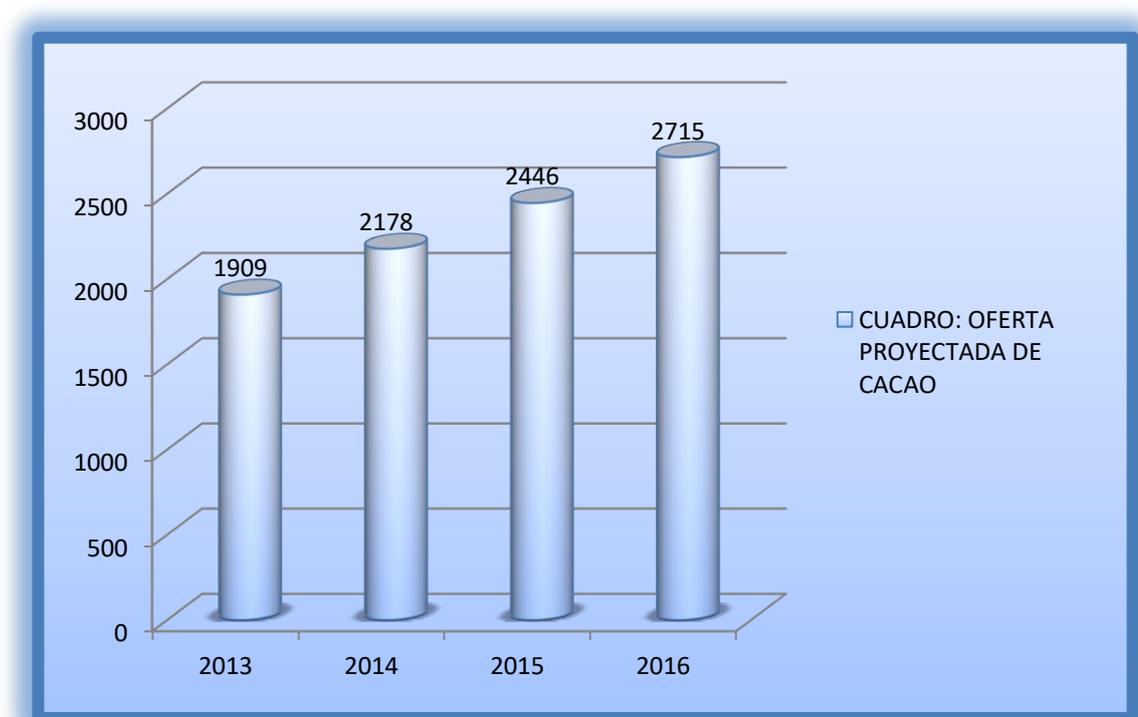
#### **Análisis**

Datos suministrados de INEC, del último censo agrícola del 2010, donde se detalla la oferta actual por años de la parroquia Luz de América, en cuanto al producto cacao.

**Cuadro 18. Oferta Proyectada de cacao.**

X	AÑOS	O.F. Ha.
7	2013	1909
8	2014	2178
9	2015	2446
10	2016	2715

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Yasmin Valencia



**Gráfico 18. Oferta Proyectada cacao.**

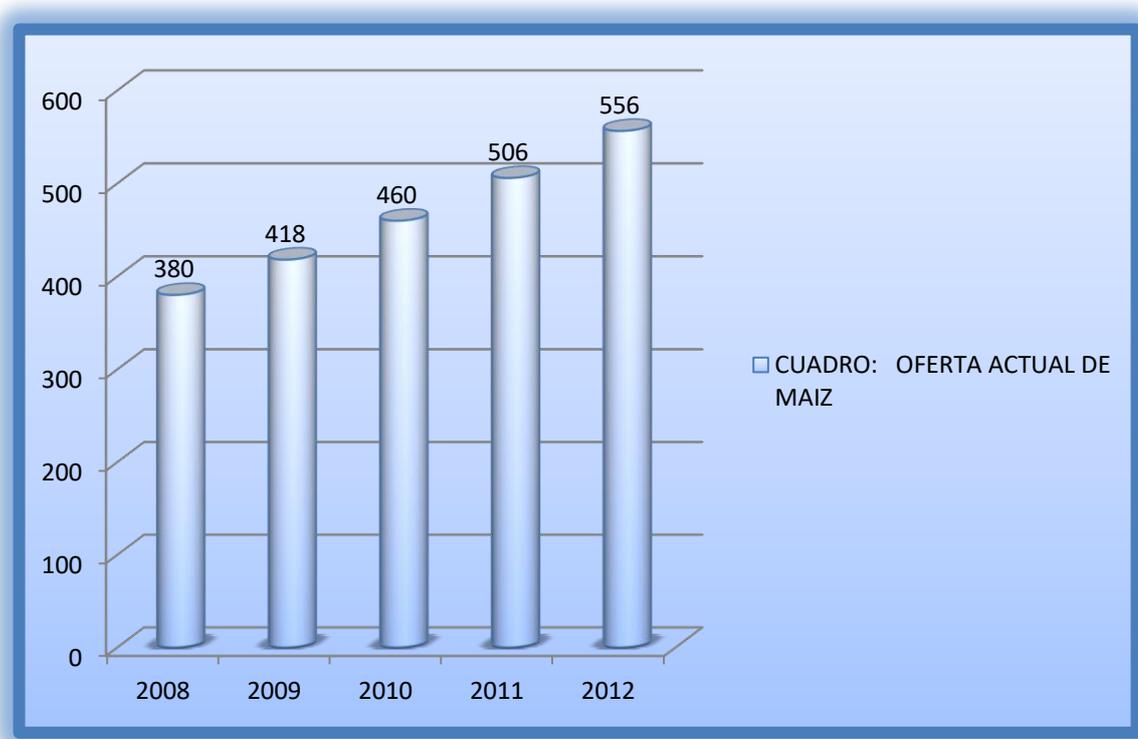
### **Análisis**

Datos suministrados de INEC, del último censo agrícola del 2010, donde se detalla la demanda por años de la parroquia Luz de América, en cuanto al producto cacao, se analizó la demanda proyecta por datos históricos y aplicando la fórmula de los mínimos cuadrados.

**Cuadro 19. Oferta Actual de maíz.**

<b>Años</b>	<b>O. A. Ha.</b>
2008	380
2009	418
2010	460
2011	506
2012	556

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Yasmin Valencia



**Gráfico 19. Oferta Actual de maíz.**

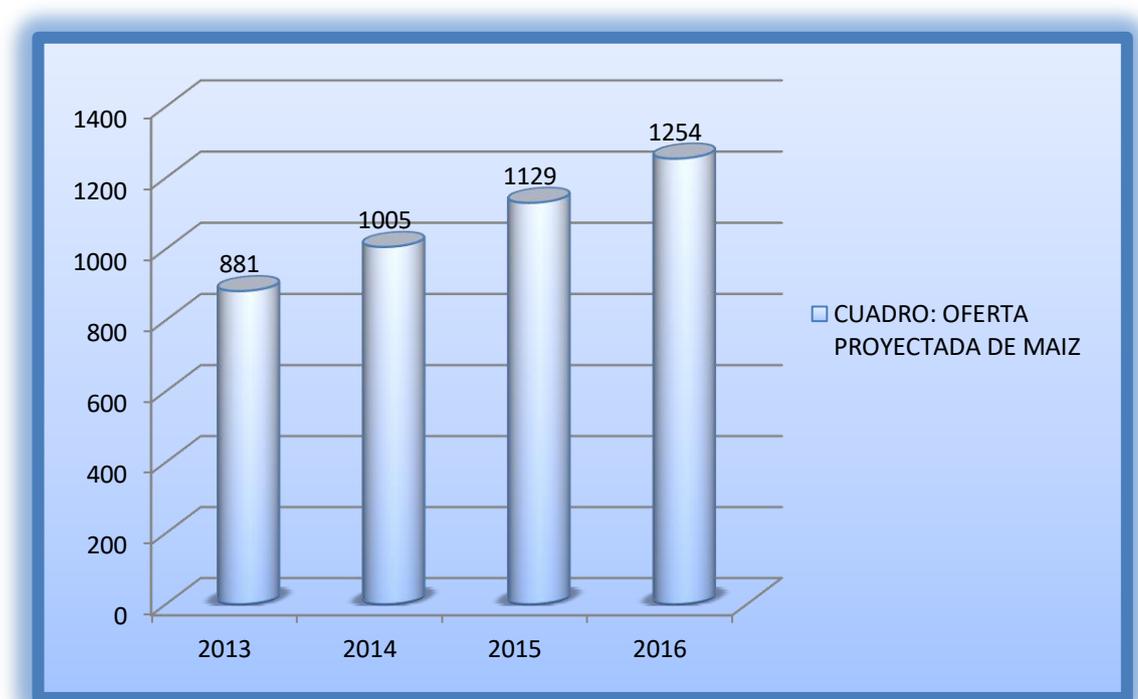
**Análisis**

Datos suministrados de INEC, del último censo agrícola del 2010, donde se detalla la oferta actual por años de la parroquia Luz de América, en cuanto al producto maíz.

**Cuadro 20. Oferta Proyectada de maíz.**

X	AÑOS	O.F. Ha.
7	2013	881
8	2014	1005
9	2015	1129
10	2016	1254

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Yasmin Valencia



**Gráfico 20. Oferta Proyectada de maíz.**

### **Análisis**

Datos suministrados de INEC, del último censo agrícola del 2010, donde se detalla la demanda por años de la parroquia Luz de América, en cuanto al producto maíz, se analizó la demanda proyecta por datos históricos y aplicando la fórmula de los mínimos cuadrados.

#### 4.1.1. Producto a comercializar

Los productos a ser comercializado por parte del nuevo centro de acopio en la parroquia Luz de América son cacao, café y maíz, que serán adquiridos a los agricultores de la zona para ser comercializado a las industrias.

#### 4.1.2. Publicidad y promoción

Manejaremos como medios de promoción y difusión: tarjetas de presentación, volantes, posters. Además usaremos medios como; prensa escrita, anuncios.

#### 4.1.3. Logo de la empresa

El nombre de la empresa es “CENTRO DE ACOPIO LUZ DE AMÉRICA”. Este nombre proviene de las encuestas realizadas quienes decidieron el nombre del local.



Elaborado por: Yasmin Irlanda Valencia Sornoza.

#### 4.1.4. Precio

El precio de compra variará diariamente y se tomará el precio publicado por la prensa, en los diarios de mayor circulación del país

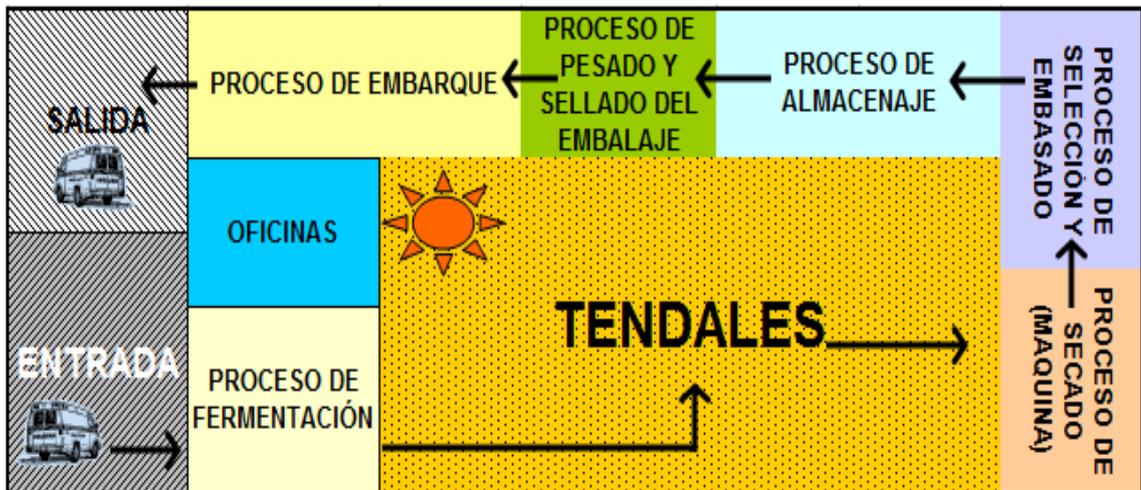
#### 4.1.5. Proceso logístico del cacao y maíz en el centro de acopio

- ❖ **Proceso de Fermentación.**-Una vez prevista la compra, luego se procede a la fermentación del cacao, consiste en introducir el producto en las cajas de madera aproximadamente de 3 a 5 días, debe permanecer tapado con hojas de plátano hasta que destile la baba del cacao.
- ❖ **Proceso de secado.**- Una vez realizada la fermentación, el cacao está listo para pasar al proceso de secado. Existen dos tipos de secado: Secado natural y secado artificial
- ❖ **Secado natural.**- Una vez que el cacao se ha fermentado y ha destilado la mayor parte de la baba, se lo tiende en los tendales para la destilación total y secado al sol por lo menos tres días
- ❖ **Secado artificial.**- Se lo utiliza como alternativa para días lluviosos o nublados, o para acelerar el proceso de secado. Con este proceso se reduce de 3 a 1 día, se introduce el cacao en fundas llamadas secaderos, las que están formadas por un túnel de cemento de 2m. de ancho por 5m. de largo, el cual se conecta con secadores metálicos a gas previamente diseñados.
- ❖ **Proceso de selección y embazado.**- Luego de realizar el proceso de secado, se realiza la clasificación del proceso para mejora su apariencia, calidad, y de esta manera conseguir un mejor precio de venta.

La selección del grano se la realiza mediante una maquina clasificadora industrial de material metálico con funcionamiento mecánico.

- ❖ **Proceso de almacenaje.**- Una vez envasado en los sacos, el cacao puede ser almacenado con el saco abierto de uno a dos días para comercializarlo a mejor precio.

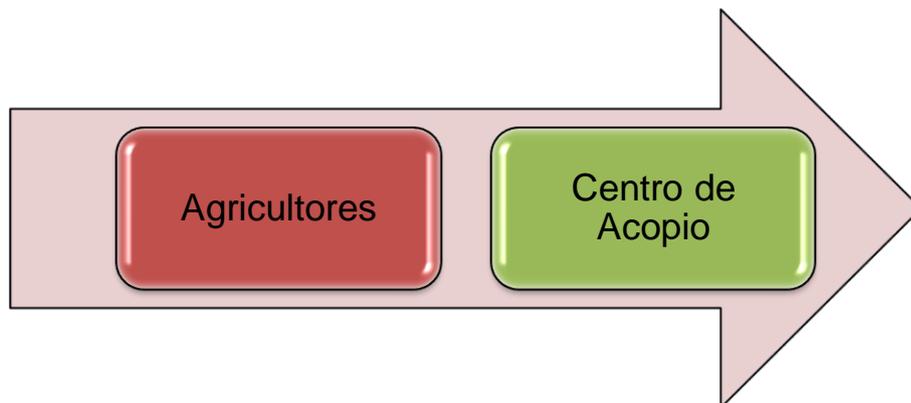
- ❖ **Proceso de pesaje y sellado del embalaje.**- Antes de ser embarcado para la comercialización se sella y se pesa, para el sellado se utiliza agujetas y piolas para coser las saquillas.
- ❖ **Proceso de embarque.**- Una vez realizado todo el proceso. Se procede al embarque en el respectivo transporte para su venta.



Elaborado por: Jazmín Irlanda Valencia Sornoza.

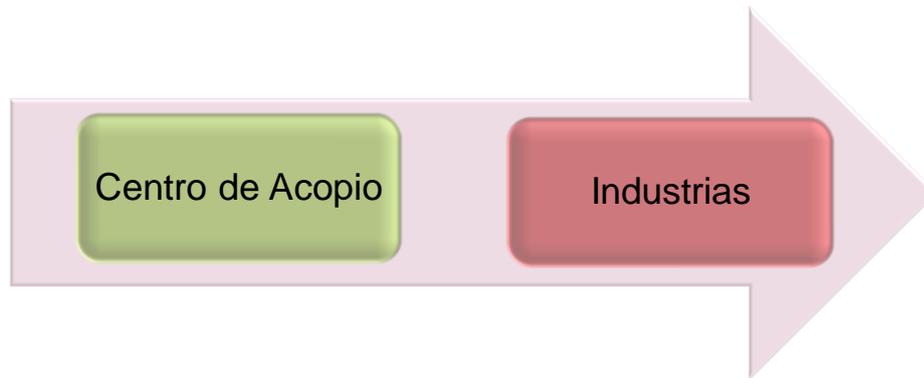
#### 4.1.6. Método de negociación para la compra

#### Sistema de comercialización de cacao y maíz para la compra



Elaborado por: Yasmin Irlanda Valencia Sornoza.

## Sistema de comercialización de cacao y maíz para la venta



Elaborado por: Yasmin Irlanda Valencia Sornoza.

### 4.1.7. Zonas de Compra

Para realizar la compra del producto se tomara en cuenta los resultados del estudio de mercado atreves de las encuestas; la compra se efectuara realizando recorridos por los lugares de la parroquia Luz de América.

## 4.2. Estudio técnico

El centro de acopio estará localizado en la Parroquia Luz de América, Cantón Santo Domingo.

### 4.2.1. Tamaño del proyecto.

El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto. Para determinar el tamaño del proyecto se tomó en cuenta la demanda insatisfecha.

El centro de acopio tendrá una capacidad instalada de aproximadamente de 27,49toneladas al año, lo que permitirá incrementar la producción y capacidad de almacenamiento del centro de acopio con el transcurso de los años, dependiendo de la evolución del negocio.

#### **4.2.2. Tamaño, costo y aspectos técnicos.**

Debido a la posición geográfica del Ecuador y especialmente en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, sus condiciones climatológicas son absolutamente adecuadas para el caso y todo lo que comprende para el proceso de pos cosecha del cacao y maíz.

La tecnología que se usará no es complicada y mucho menos costosa para el desarrollo del beneficiado de los productos, los costos para la realización tanto en la etapa de fermentación, secado, almacenamiento no son costosos porque la mayoría de los materiales existen en la propia zona y el proceso se lo hace en forma artesanal, porque hay que conservar el aroma natural.

#### **4.2.3. Financiamiento.**

Los recursos económicos necesarios para arrancar este proyecto, serán obtenidos de dos formas: la primera será a través de préstamos al Banco Nacional de Fomento, si se es el caso, caso contrario mediante aportación del ejecutor del proyecto. Con el recurso propio se inicia la ejecución del proyecto, que será distribuido entre los gastos de constitución, capital de trabajo, compra de maquinaria, entre otros para el desenvolvimiento del centro de acopio para comercializar el cacao y maíz.

#### **4.2.4. Localización del proyecto.**

La disertación de localización debe complementar los asuntos relacionados con la expansión, diversificación y descentralización del centro de acopio para la comercialización de cacao y maíz.

Es fundamental determinar correctamente el lugar donde se instalará el centro de acopio, el estudio de localización se lo realiza desde el punto de vista de macro localización y micro localización que a continuación se explica.

#### 4.2.5. Macro localización.

Se ha determinado que el proyecto será ubicado en la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, debido a que esta región representa un punto importante para la economía del país y es una provincia eminentemente agrícola, y con el apoyo de las actuales autoridades tanto municipales como del consejo provincial, el sector agrícola está despuntando considerablemente.

En la actualidad en la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, presenta incremento de producción de productos agrícolas según datos del SICA, muy considerables, debido a que las condiciones de suelos son también idóneas, y es un punto estratégico en lo referente a la comercialización de todos los productos en general.

Debido a que dicho proyecto tiene como objeto principal, evitar la cadena interminable de los intermediarios de cacao y maíz, pero ofreciéndoles un precio justo por su producto y con una debida capacitación en lo referente a producción se garantiza también todo el proceso siembra, cosecha y pos cosecha, ofreciendo un producto para exportación.



Fuente: [www.gptsachila.gov.ec/index.php?...id...](http://www.gptsachila.gov.ec/index.php?...id...)

Elaboración: La autora

#### 4.2.6. Micro localización.

Para la micro localización del proyecto se ha tomado en cuenta la parroquia Luz de América, porque es una de las parroquias con mayor producción de cacao, café y maíz, y también se dispone de un terreno ubicado en la parroquia Luz de América, con disponibilidad de servicios básicos, considerando que el centro de acopio estará cerca a los agricultores para recibir sin complicaciones el cacao y maíz fresco, a continuación se procede a realizar el cuadro para seleccionar la mejor opción.

#### 4.2.7. Distribución del centro de acopio

- Diámetros del terreno de 21 mts. de ancho por 42 mts. De largo
- Un galpón de hormigón armado
- Tendales de cemento
- Un centro de fermentación
- Una zaranda pequeña metálica o de madera
- Una secadora industrial pequeña
- 2 rastrillos de madera
- 2 paletas de madera
- 1 camión pequeño en regular estado

**Edificación y Terreno:** Terreno ubicado en la Parroquia Luz de América, este se encuentra valorado en USD\$ 20,875.93. La construcción se compone de la siguiente forma:

- Clasificación y Secado: 12m x 21m
- Bodega: 12m x 6m
- Área de Sellado: 9m x 6m
- Zona de Empaque: 9m x 6m
- Tendales: 22.5m x 15m
- Área de fermentadoras: 10.5m x 7.5m
- Oficinas: 4.5m x 7.5m

**Sede de Fermentadoras:** Está constituido por 4 cajones de fermentación ubicados en forma de escalera y en posición horizontal, con capacidad de 40 qq cada cajón, con un tamaño de 2.2m de largo y 1m de ancho c/u.

Están elaboradas en madera de guayacán sostenidas sobre pilares de cemento. El costo total del centro de fermentación es USD\$ 1400.00.

**Zaranda:** Adquisición de una zaranda metálica de función mecánica para 5qq por hora valorada en USD\$ 1500. Y 4 silos de 2mt alto de metal con un valor de USD\$ 1200.00

**Secadora:** En el secado artificial se construye un túnel de 2mx3m, cuyo costo total asciende a USD\$ 600. La adquisición de la secadora industrial pequeña tiene un valor de USD\$ 1200.

**Paletas y Rastrillos:** Son realizados en madera. Cada uno tiene un costo final de USD\$25.00

**Vehículo:** Se adquirió un camión pequeño valorado en \$ 12000.00 para realizar los recorridos de entrega de materia prima a las diferentes industrias.

#### **4.2.8. Requerimiento de maquinaria y equipo**

Requerimiento de maquinaria y equipo para el centro de acopios un conjunto de piezas o elementos fijos y móviles cuyo funcionamiento permite beneficiar dirigir, regular y convertir energías o realizar un trabajo con fin definitivo.

**Cuadro21. Maquinaria necesaria para el centro de acopio.**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
<b>Fermentadoras</b>	1	\$1400,00	\$1400,00
<b>Clasificadora</b>	1	\$1800,00	\$1800,00
<b>Secadora Industrial</b>	1	\$1200,00	\$1200,00
<b>Rastrillo</b>	4	\$25,00	\$100,00
<b>Paletas</b>	4	\$25,00	\$100,00
<b>Zaranda metálica</b>	1	\$1300,00	\$1300,00
<b>Silos</b>	4	\$300,00	\$1200,00
<b>Túnel</b>	2	\$600,00	\$1200,00
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>\$6650,00</b>	<b>\$8300,00</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

**Cuadro 22. Vehículo para el centro de acopio.**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Camión Hino SERIE 500 FC9JISA	1	\$ 50,064.00	\$ 50,064.00
<b>Total</b>			<b>\$50,064,00</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

**Cuadro 23. Equipos de oficina para el centro de acopio.**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
<b>Computadora de Escritorio</b>	1	\$850,00	\$850,00
<b>Impresora Laser</b>	1	\$120,00	\$120,00
<b>Sumadora</b>	1	\$80,00	\$80,00
<b>Teléfono y Fax</b>	1	\$75,00	\$75,00
<b>Escritorio</b>	1	\$300,00	\$300,00
<b>Silla de Espera</b>	2	\$25,00	\$50,00
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>\$1450,00</b>	<b>\$1475,00</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

#### 4.2.9. Depreciación de maquinaria y equipo

**Cuadro 24.** Depreciación maquinaria equipos de oficina para el centro de acopio.

<b>Detalle</b>	<b>Inversión</b>	<b>Vida útil años</b>	<b>Total</b>
<b>Construcción y obra civil</b>	\$20875,93	20	1043,80
<b>Fermentadoras</b>	\$1400,00	10	140,00
<b>Clasificadora</b>	\$1800,00	10	180,00
<b>Secadora Industrial</b>	\$1200,00	10	120,00
<b>Rastrillo</b>	\$100,00	5	20,00
<b>Paletas</b>	\$100,00	5	20,00
<b>Zarandametálica</b>	\$1300,00	7	185,71
<b>Silos</b>	\$1200,00	7	171,43
<b>Túnel</b>	\$1200,00	7	171,43
<b>Computadora de Escritorio</b>	\$850,00	5	170,00
<b>Impresora Laser</b>	\$120,00	5	24,00
<b>Sumadora</b>	\$80,00	7	11,43
<b>Teléfono y Fax</b>	\$75,00	7	10,71
<b>Escritorio</b>	\$300,00	7	42,86
<b>Silla de Espera</b>	\$50,00	4	12,50
<b>Vehículo</b>	\$12000,00	7	1714,29
<b>Total Depreciación</b>			<b>4038,15</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

#### 4.2.10. Requerimiento de mano de obra

A continuación se presenta requerimiento de mano de obra que se necesita para la actividad del centro de acopio.

**Cuadro25. Mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto.**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>Sueldo Anual</b>
Personal Administrativo:			
<b>Gerente General</b>	1	450	5400
Personal Operativo:			
<b>Auxiliar de planta</b>	1	318	3816
Personal de apoyo			
<b>Chofer</b>	1	318	3816
<b>TOTAL</b>		<b>\$1086</b>	<b>\$13032</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

#### 4.2.11. Gastos de constitución

Son un conjunto de gastos en los que hay que incurrir de forma obligatoria para crear una empresa desde cero. El carácter de este gasto no se relaciona tanto con maquinaria o edificios, sino con gastos del tipo jurídico, como escrituras notariales, registros mercantiles o impuestos.

**Cuadro 26.** Indicando gastos constitución para el proyecto.

<b>Activos Diferidos</b>	<b>Valor Total \$</b>
<b>Gastos de constitución legal</b>	\$950,00
<b>Estudios Técnico</b>	\$800,00
<b>Registros Sanitario</b>	\$700,00
<b>Gastos de Capacitación</b>	\$300,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$2750,00</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

#### 4.2.12. Costos variables de productos agrícolas

**Cuadro 27. Indicando costos variables de los productos para el proyecto.**

<b>Costos de materia prima</b>	<b>VALOR \$</b>
<b>Costo MP 1 Cacao</b>	1560,00
<b>Costo MP 3 Maíz</b>	149,00
Sub. Total MP.	<b>1709,00</b>
Gastos de Secado	
<b>Gas</b>	30,00
<b>Combustible</b>	25,00
Sub. Total Gastos de Servicio	<b>55,00</b>
Gastos de Implementos	
<b>Saquillos</b>	24,00
<b>Agujetas</b>	3,00
<b>Piola</b>	3,00
Sub. Total Gastos de Implementos	<b>30,00</b>
Total Gastos	<b>1794,00</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

#### 4.2.13. Proceso de secado y comercialización del cacao

Una vez finalizado todos los procesos correspondientes, se obtiene un cacao seco y limpio listo para la venta. El producto se vende a la mejor oferta, para esto se realiza un seguimiento al precio de compra de todas las empresas de nuestra base de datos.

#### 4.2.14. Rubros de servicios básicos del proyecto

**Cuadro 28. Indicando gastos de servicios básicos para el proyecto.**

<b>GASTOS</b>	<b>VALOR</b>
<b>Artículos de limpieza</b>	\$ 20,00
<b>Material de oficina</b>	\$ 25,00
<b>Publicidad</b>	\$ 100,00
<b>Servicios Básicos</b>	\$ 80,00
<b>Total de Servicios</b>	\$ 225,00

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Autora

#### 4.2.15. Rubros de gastos en adecuación del proyecto

**Cuadro 29. Indicando gastos de adecuación para el proyecto.**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>COSTO EN USD</b>
<b>pintura de paredes</b>	\$ 400,00
<b>mano de obra</b>	\$ 350,00
<b>conexiones de electricidad</b>	\$ 400,00
<b>TOTAL</b>	\$ 1.150,00

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Autora

### 4.3. Estudio financiero

**Cuadro 30.** Detalle de activos

<b>DETALLE DE ACTIVOS</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>C. UNITARIO</b>	<b>C. TOTAL</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
1	Mesones Inyectores	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
3	Mesa Auxiliar (unid.)	\$ 250.00	\$ 750.00
3	escritorios	\$ 165.00	\$ 495.00
2	sofá	\$ 140.00	\$ 280.00
6	silla ejecutiva	\$ 135.00	\$ 810.00
3	sillas tripersonales	\$ 100.00	\$ 300.00
<b>TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>\$ 3,835.00</b>
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>			
3	aire acondicionado split 24000 btu	\$ 780.00	\$ 2,340.00
1	caja registradora	\$ 830.00	\$ 830.00
3	telefono	\$ 140.00	\$ 420.00
<b>TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA</b>			<b>\$ 3,590.00</b>
<b>EQUIPOS DE COMPUTO</b>			
3	computadora	\$ 670.00	\$ 2,010.00
3	impresora multifunción	\$ 150.00	\$ 450.00
<b>TOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTO</b>			<b>\$ 2,460.00</b>
<b>MAQUINAS Y EQUIPOS</b>			
1	Fermentadoras	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00
1	Clasificadora	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00
1	Secadora Industrial	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
4	Rastrillo	\$ 25.00	\$ 100.00
4	Paletas	\$ 25.00	\$ 100.00
1	Zaranda metálica	\$ 1,300.00	\$ 1,300.00
4	Silos	\$ 300.00	\$ 1,200.00
2	Túnel	\$ 600.00	\$ 1,200.00
<b>TOTAL DE MAQUINAS Y EQUIPOS</b>			<b>\$ 8,300.00</b>
<b>Herramientas</b>			
4	Palas recogedoras	\$ 20.00	\$ 80.00
4	Agujetas para coser sacos	\$ 1.00	\$ 4.00
10	Cajones de madera	\$ 30.00	\$ 300.00
<b>TOTAL DE HERRAMIENTA</b>			<b>\$ 384.00</b>
<b>VEHICULOS</b>			
1	Camión Hino SERIE 500 FC9JJSA	\$ 50,064.00	\$ 50,064.00
<b>TOTAL DE VEHICULOS</b>			<b>\$ 50,064.00</b>
<b>Edificios</b>			
1	Edificio	\$ 65,000.00	\$ 65,000.00
<b>TOTAL DE EDIFICIO</b>			<b>\$ 65,000.00</b>
<b>Terreno</b>			
1	Terreno	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
<b>TOTAL TERRENO</b>			<b>\$ 15,000.00</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>			<b>\$ 148,633.00</b>

**Cuadro N.- 31. Depreciación**

<b>DEPRECIACIÓN</b>				
<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR DE ACTIVO</b>	<b>PORCENTAJE DE DEPRECIACION</b>	<b>DEPRECIACION MENSUAL</b>	<b>DEPRECIACION ANUAL</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	\$ 3,835.00	10%	\$ 31.96	\$ 383.50
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>	\$ 3,590.00	10%	\$ 29.92	\$ 359.00
<b>VEHICULOS</b>	\$ 50,064.00	20%	\$ 834.40	\$ 10,012.80
<b>EQUIPOS DE COMPUTO</b>	\$ 2,460.00	33.33%	\$ 68.33	\$ 819.92
<b>MAQUINAS Y EQUIPOS</b>	\$ 8,300.00	10%	\$ 69.17	\$ 830.00
<b>TOTAL DE DEPRECIACIÓN</b>			\$ 1,033.77	\$ 12,405.22

**Cuadro N.- 32. Inversión del Proyecto**

<b>INVERSION DEL PROYECTO</b>	
<b>EQUIPOS DE COMPUTO</b>	\$ 2,460.00
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	\$ 3,835.00
<b>MAQUINARIAS Y EQUIPOS</b>	\$ 8,300.00
<b>HERRAMIENTA</b>	\$ 384.00
<b>VEHICULO</b>	\$ 50,064.00
<b>EDIFICIO</b>	\$ 65,000.00
<b>TERRENO</b>	\$ 15,000.00
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>	\$ 3,590.00
<b>CAJA BANCO</b>	\$ 40,000.00
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	\$ 188,633.00

**Cuadro N.- 33. Financiamiento del Proyecto**

<b>FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO</b>			
<b>INVERSION TOTAL</b>	100%	\$	188,633.00
<b>FINANCIADO</b>	30%	\$	56,589.90
<b>APORTES PROPIOS</b>	70%	\$	132,043.10

**Cuadro N.- 34.Tasa de Interés**

<b>Monto:</b>	\$ 56589,9
<b>Tasa de interés anual</b>	11,23%
<b>Tasa de interés mensual</b>	0,8909%

**Cuadro N.- 35.Tabla de amortización**

<b>Tabla de Amortización Banco Nacional de Fomento</b>				
<b>Año</b>	<b>Amortización</b>	<b>Interés</b>	<b>Pago</b>	<b>Saldo de deuda</b>
0				56589,9
1	9045,19	6355,05	15400,24	47544,71
2	10060,96	5339,27	15400,24	37483,75
3	11190,81	4209,42	15400,24	26292,94
4	12447,54	2952,70	15400,24	13845,40
5	13845,40	1554,84	15400,24	0,00

**Cuadro N.- 36.Detalle de gastos**

<b>DETALLES DE GASTOS</b>						
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
1	GERENTE	\$ 9,600.00	\$ 10,080.00	\$ 10,584.00	\$ 11,113.20	\$ 11,668.86
1	SECRETARIA/CONTADORA	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,615.00	\$ 6,945.75	\$ 7,293.04
1	JEFE DE COMPRA	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,615.00	\$ 6,945.75	\$ 7,293.04
4	ESTIBADOR	\$ 16,320.00	\$ 17,136.00	\$ 17,992.80	\$ 18,892.44	\$ 19,837.06
1	CHOFER	\$ 9,000.00	\$ 9,450.00	\$ 9,922.50	\$ 10,418.63	\$ 10,939.56
2	GUARDIA	\$ 9,360.00	\$ 9,828.00	\$ 10,319.40	\$ 10,835.37	\$ 11,377.14
1	CONSERJE	\$ 4,080.00	\$ 4,284.00	\$ 4,498.20	\$ 4,723.11	\$ 4,959.27
	APOORTE PATRONAL	\$ 6,730.14	\$ 7,066.65	\$ 7,419.98	\$ 7,790.98	\$ 8,180.53
	DECIMO CUARTO	\$ 2,336.00	\$ 2,452.80	\$ 2,575.44	\$ 2,704.21	\$ 2,839.42
	DECIMO TERCERO	\$ 5,030.00	\$ 5,281.50	\$ 5,545.58	\$ 5,822.85	\$ 6,114.00
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>\$ 74,456.14</b>	<b>\$ 78,178.95</b>	<b>\$ 82,087.89</b>	<b>\$ 86,192.29</b>	<b>\$ 90,501.90</b>

**Cuadro N.- 37. Gastos generales**

GASTOS GENERALES		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	AGUA	\$ 720.00	\$ 756.00	\$ 793.80	\$ 833.49	\$ 875.16
	ENERGIA ELECTRICA	\$ 4,800.00	\$ 5,040.00	\$ 5,292.00	\$ 5,556.60	\$ 5,834.43
	TELEFONO	\$ 2,400.00	\$ 2,520.00	\$ 2,646.00	\$ 2,778.30	\$ 2,917.22
	UTILES DE OFICINA	\$ 720.00	\$ 756.00	\$ 793.80	\$ 833.49	\$ 875.16
	SECADO DE PRODUCTOS	\$ 3,000.00				
	MATERIALES DE LIMPIEZA	\$ 1,200.00	\$ 1,260.00	\$ 1,323.00	\$ 1,389.15	\$ 1,458.61
	DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	\$ 383.50	\$ 383.50	\$ 383.50	\$ 383.50	\$ 383.50
	DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 819.92	\$ 819.92	\$ 819.92	\$ -	\$ -
	DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA	\$ 359.00	\$ 359.00	\$ 359.00	\$ 359.00	\$ 359.00
	DEPRECIACION DE VEHICULO	\$ 10,012.80	\$ 10,012.80	\$ 10,012.80	\$ 10,012.80	\$ 10,012.80
	DEPRECIACION DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS	\$ 830.00	\$ 830.00	\$ 830.00	\$ 830.00	\$ 830.00
<b>TOTAL DE GASTOS GENERALES</b>		<b>\$ 25,245.22</b>	<b>\$ 22,737.22</b>	<b>\$ 23,253.82</b>	<b>\$ 22,976.33</b>	<b>\$ 23,545.88</b>

**Cuadro N.- 38. Gastos de ventas**

GASTOS DE VENTAS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	TRANSPORTE	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,615.00	\$ 6,945.75	\$ 7,293.04
	PUBLICIDAD	\$ 1,800.00	\$ 1,890.00	\$ 1,984.50	\$ 2,083.73	\$ 2,187.91
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>		<b>\$ 7,800.00</b>	<b>\$ 8,190.00</b>	<b>\$ 8,599.50</b>	<b>\$ 9,029.48</b>	<b>\$ 9,480.95</b>
<b>TOTAL GASTOS INDIRECTOS</b>		<b>\$ 107,501.36</b>	<b>\$ 109,106.17</b>	<b>\$ 113,941.21</b>	<b>\$ 118,198.09</b>	<b>\$ 123,528.73</b>
<b>GASTOS DE FLUJO DE CAJA</b>		<b>\$ 105,108.94</b>	<b>\$ 106,713.75</b>	<b>\$ 111,548.79</b>	<b>\$ 116,625.59</b>	<b>\$ 121,956.23</b>
<b>GASTOS GENERALES</b>		<b>\$ 12,840.00</b>	<b>\$ 13,482.00</b>	<b>\$ 14,156.10</b>	<b>\$ 14,863.91</b>	<b>\$ 15,607.10</b>
			<b>\$ 13,482.00</b>	<b>\$ 14,156.10</b>	<b>\$ 14,863.91</b>	<b>\$ 15,607.10</b>
<b>DEPRECIACIONES</b>		<b>\$ 12,405.22</b>	<b>\$ 12,405.22</b>	<b>\$ 12,405.22</b>	<b>\$ 11,585.30</b>	<b>\$ 11,585.30</b>
<b>DEPRECIACION ACUMULADA</b>		<b>\$ 12,405.22</b>	<b>\$ 24,810.44</b>	<b>\$ 37,215.65</b>	<b>\$ 48,800.95</b>	<b>\$ 60,386.25</b>

**Cuadro N.- 39. Costos de ventas**

DETALLE DE COSTO DE VENTA									
DESCRIPCIÓN	CANT.	UNID. MED.	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Maiz	7408	Quintales	12.50	92,600.00	\$ 1,111,200.00	\$ 1,166,760.00	\$ 1,225,098.00	\$ 1,286,352.90	\$ 1,350,670.55
Café	751	Quintales	35.00	26,276.25	\$ 315,315.00	\$ 331,080.75	\$ 347,634.79	\$ 365,016.53	\$ 383,267.35
Cacao	190	Quintales	105.00	19,992.00	\$ 239,904.00	\$ 251,899.20	\$ 264,494.16	\$ 277,718.87	\$ 291,604.81
Imprevisto 5%					\$ 83,320.95	\$ 87,487.00	\$ 91,861.35	\$ 96,454.41	\$ 101,277.14
					<b>\$ 1,749,739.95</b>	<b>\$ 1,837,226.95</b>	<b>\$ 1,929,088.29</b>	<b>\$ 2,025,542.71</b>	<b>\$ 2,126,819.85</b>

**Cuadro N.- 40.** Principales productos agrícolas

<b>Cultivo</b>	<b>Hectáreas</b>	<b>Porcentaje</b>
Arroz	500	1%
Maíz duro	1,852	3%
Malanga	4,000	6%
Otros	2,013	3%
<b>Total Cultivos de Ciclo Corto</b>	<b>8,365</b>	
Platano	12,580	19.37%
Café	1,287	1.98%
Abacá	759	1.17%
Cacao	1,428	2.20%
Palma Africana	4,500	6.93%
Pasto	35,164	54.15%
Otros	859	1.32%
<b>Total Cultivos Permanentes</b>	<b>56,577</b>	
<b>Área Total Cultivada</b>	<b>64,942</b>	<b>100.00%</b>

**Cuadro N.- 41.** Producción por hectárea

<b>Producto</b>	<b>Hectarea Cultivadas</b>	<b>Produccion por Hectarea al Año</b>
Maiz	1,852	240
Café	1,287	35
Cacao	1,428	8

**Cuadro N.- 42.** Proyección por compra mensual de los productos

<b>Producto</b>	<b>Proyeccion de Compra Anual 20%</b>	<b>Proyeccion de compra Mensual</b>
Maiz	88896	7408
Café	9009	750.75
Cacao	2284.8	190.4

**Cuadro N.- 43.Merma**

Producto	Proyeccion de compra Mensual	Merma
Maiz	7408	814.88
Café	750.75	52.5525
Cacao	190.4	7.616

**Cuadro N.- 44.Presupuesto de ventas**

PRESUPUESTO DE VENTAS								
DESCRIPCIÓN	CANT.	UNID. MED.	PVP	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Maiz	6593	Unidades	\$ 16.00	\$ 1,265,879.04	\$ 1,329,172.99	\$ 1,395,631.64	\$ 1,465,413.22	\$ 1,538,683.88
Café	698	Unidades	\$ 48.00	\$ 402,161.76	\$ 422,269.85	\$ 443,383.34	\$ 465,552.51	\$ 488,830.13
Cacao	183	Unidades	\$ 130.00	\$ 285,143.04	\$ 299,400.19	\$ 314,370.20	\$ 330,088.71	\$ 346,593.15
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>				\$ 1,953,183.84	\$ 2,050,843.03	\$ 2,153,385.18	\$ 2,261,054.44	\$ 2,374,107.16

**Cuadro N.- 45.Estados de Resultados**

ESTADO DE RESULTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>VENTAS</b>	\$ 1,953,183.84	\$ 2,050,843.03	\$ 2,153,385.18	\$ 2,261,054.44	\$ 2,374,107.16
(-)COSTO DE PRODUCCION	\$ 1,749,739.95	\$ 1,837,226.95	\$ 1,929,088.29	\$ 2,025,542.71	\$ 2,126,819.85
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 203,443.89</b>	<b>\$ 213,616.08</b>	<b>\$ 224,296.89</b>	<b>\$ 235,511.73</b>	<b>\$ 247,287.32</b>
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 74,456.14	\$ 78,178.95	\$ 82,087.89	\$ 86,192.29	\$ 90,501.90
(-)GASTOS GENERALES	\$ 25,245.22	\$ 22,737.22	\$ 23,253.82	\$ 22,976.33	\$ 23,545.88
(-)GASTOS DE VENTAS	\$ 7,800.00	\$ 8,190.00	\$ 8,599.50	\$ 9,029.48	\$ 9,480.95
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 95,942.53</b>	<b>\$ 104,509.92</b>	<b>\$ 110,355.68</b>	<b>\$ 117,313.64</b>	<b>\$ 123,758.59</b>
(-)GASTOS FINANCIEROS	\$ 7,196.35	\$ 5,611.83	\$ 4,027.31	\$ 2,442.80	\$ 858.28
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. DE TRAB.</b>	<b>\$ 88,746.18</b>	<b>\$ 98,898.09</b>	<b>\$ 106,328.36</b>	<b>\$ 114,870.84</b>	<b>\$ 122,900.31</b>
PARTICIPACION DE EMPLEADOS	\$ 13,311.93	\$ 14,834.71	\$ 15,949.25	\$ 17,230.63	\$ 18,435.05
<b>UTILIDAD ANTES DE IMP.</b>	<b>\$ 75,434.26</b>	<b>\$ 84,063.37</b>	<b>\$ 90,379.11</b>	<b>\$ 97,640.22</b>	<b>\$ 104,465.26</b>
IMPUESTO	\$ 18,858.56	\$ 21,015.84	\$ 22,594.78	\$ 24,410.05	\$ 26,116.32
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 56,575.69</b>	<b>\$ 63,047.53</b>	<b>\$ 67,784.33</b>	<b>\$ 73,230.16</b>	<b>\$ 78,348.95</b>

**Cuadro N.- 46.Evolución Financiera**

INDICES FINANCIEROS						
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos netos	\$ (188,633.00)	\$ 76,177.26	\$ 77,914.58	\$ 80,909.36	\$ 83,785.38	\$ 87,146.01

**Cuadro N.- 47**Calculo del TMAR o Tasa de descuento

Riego País	3,16
Inflación	4,15
Trbce	11,32
<b>TMAR</b>	<b>18,63</b>

**Cuadro N.- 48.**Tasa de rendimiento promedio

<b>TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO</b>	<b>MAYOR AL 12%</b>
SUMATORIA DE FLUJOS	\$ 405,932.59
AÑOS	5
SUMATORIA DE FLUJOS DESCONTADOS	\$ 194,334.94
INVERSION INICIAL	\$ 188,633.00
TASA DE RENTIMIENTO PROMEDIO	43.04%
INDICE DE RENTABILIDAD SOBRE INVERSIÓN	\$ 1.03
RENDIMIENTO REAL	3.02
TASA INTERNA DE RETORNO	31.53%

El cuadro refleja indicadores financieros que demuestran la rentabilidad de la inversión durante la vida del proyecto

**Cuadro N.- 49.** Tasa interna de retorno

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		\$ 194,334.94
VAN	<b>POSITIVO</b>	\$ 5,701.94
INDICE DE RENTABILIDAD I.R.	MAYOR A 1	\$ 34.08
RENDIMIENTO REAL	MAYOR A 12	\$ 3,308.22
<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>		<b>31.53%</b>

**Cuadro N.- 50.**Flujos de caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>						
VENTAS		\$ 1,953,183.84	\$ 2,050,843.03	\$ 2,153,385.18	\$ 2,261,054.44	\$ 2,374,107.16
<b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>		<b>\$ 1,953,183.84</b>	<b>\$ 2,050,843.03</b>	<b>\$ 2,153,385.18</b>	<b>\$ 2,261,054.44</b>	<b>\$ 2,374,107.16</b>
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>						
INVERSION INICIAL	\$ 188,633.00					
GASTO DE ADMINISTRATIVOS		\$ 74,456.14	\$ 78,178.95	\$ 82,087.89	\$ 86,192.29	\$ 90,501.90
GASTO DE VENTAS		\$ 7,800.00	\$ 8,190.00	\$ 8,599.50	\$ 9,029.48	\$ 9,480.95
GASTOS GENERALES		\$ 12,840.00	\$ 13,482.00	\$ 14,156.10	\$ 14,863.91	\$ 15,607.10
COSTOS DE VENTAS		\$ 1,749,739.95	\$ 1,837,226.95	\$ 1,929,088.29	\$ 2,025,542.71	\$ 2,126,819.85
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS		\$ 13,311.93	\$ 14,834.71	\$ 15,949.25	\$ 17,230.63	\$ 18,435.05
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA		\$ 18,858.56	\$ 21,015.84	\$ 22,594.78	\$ 24,410.05	\$ 26,116.32
<b>TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>\$ 188,633.00</b>	<b>\$ 1,877,006.58</b>	<b>\$ 1,972,928.45</b>	<b>\$ 2,072,475.82</b>	<b>\$ 2,177,269.06</b>	<b>\$ 2,286,961.16</b>
<b>FLUJO OPERATIVO</b>	<b>\$ (188,633.00)</b>	<b>\$ 76,177.26</b>	<b>\$ 77,914.58</b>	<b>\$ 80,909.36</b>	<b>\$ 83,785.38</b>	<b>\$ 87,146.01</b>
<b>INGRESOS NO OPERATIVOS</b>						
PRESTAMO BANCARIO	\$ 56,589.90					
<b>TOTAL ING. NO OPERATIVOS</b>	<b>\$ 56,589.90</b>					
<b>EGRESOS NO OPERATIVOS</b>						
<b>INVERSIONES</b>						
PAGO DE CAPITAL		\$ 11,317.98	\$ 11,317.98	\$ 11,317.98	\$ 11,317.98	\$ 11,317.98
PAGO DE INTERESES		\$ 7,196.35	\$ 5,611.83	\$ 4,027.31	\$ 2,442.80	\$ 858.28
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 18,514.33</b>	<b>\$ 16,929.81</b>	<b>\$ 15,345.29</b>	<b>\$ 13,760.78</b>	<b>\$ 12,176.26</b>
<b>FLUJO NETO NO OPERATIVO</b>	<b>\$ 56,589.90</b>	<b>\$ (18,514.33)</b>	<b>\$ (16,929.81)</b>	<b>\$ (15,345.29)</b>	<b>\$ (13,760.78)</b>	<b>\$ (12,176.26)</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>\$ (132,043.10)</b>	<b>\$ 57,662.93</b>	<b>\$ 60,984.77</b>	<b>\$ 65,564.07</b>	<b>\$ 70,024.61</b>	<b>\$ 74,969.75</b>
<b>SALDO INICIAL</b>	<b>\$ 40,000.00</b>	<b>\$ 40,000.00</b>	<b>\$ 97,662.93</b>	<b>\$ 158,647.70</b>	<b>\$ 224,211.77</b>	<b>\$ 294,236.37</b>
<b>FLUJO ACUMULADO</b>	<b>\$ 40,000.00</b>	<b>\$ 97,662.93</b>	<b>\$ 158,647.70</b>	<b>\$ 224,211.77</b>	<b>\$ 294,236.37</b>	<b>\$ 369,206.12</b>

**Cuadro N.- 51. Balance General**

<b>DETALLE BALANCE GENERAL</b>						
<b>BALANCE GENERAL</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>CUENTAS</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
CAJA -BANCOS	\$ 40,000.00	\$ 97,662.93	\$ 158,647.70	\$ 224,211.77	\$ 294,236.37	\$ 369,206.12
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	\$ 40,000.00	\$ 97,662.93	\$ 158,647.70	\$ 224,211.77	\$ 294,236.37	\$ 369,206.12
ACTIVOS FIJOS	\$ 148,633.00	\$ 148,633.00	\$ 148,633.00	\$ 148,633.00	\$ 148,633.00	\$ 148,633.00
DEPRECIAC. ACUMULADA		\$ 12,405.22	\$ 24,810.44	\$ 37,215.65	\$ 48,800.95	\$ 60,386.25
<b>TOTAL DE ACTIVO FIJO</b>	\$ 148,633.00	\$ 136,227.78	\$ 123,822.56	\$ 111,417.35	\$ 99,832.05	\$ 88,246.75
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<u>\$ 188,633.00</u>	<u>\$ 233,890.71</u>	<u>\$ 282,470.26</u>	<u>\$ 335,629.11</u>	<u>\$ 394,068.42</u>	<u>\$ 457,452.87</u>
<b>PASIVO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
PRESTAMO	\$ 56,589.90	\$ 45,271.92	\$ 33,953.94	\$ 22,635.96	\$ 11,317.98	\$ -
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR						
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR						
<b>TOTAL PASIVO</b>	\$ 56,589.90	\$ 45,271.92	\$ 33,953.94	\$ 22,635.96	\$ 11,317.98	\$ -
<b>PATRIMONIO</b>						
APORTE CAPITAL	\$ 132,043.10	\$ 132,043.10	\$ 132,043.10	\$ 132,043.10	\$ 132,043.10	\$ 132,043.10
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 56,575.69	\$ 63,047.53	\$ 67,784.33	\$ 73,230.16	\$ 78,348.95
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES			\$ 56,575.69	\$ 119,623.22	\$ 187,407.55	\$ 260,637.71
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	\$ 132,043.10	\$ 188,618.79	\$ 251,666.32	\$ 319,450.65	\$ 392,680.81	\$ 471,029.76
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<u>\$ 188,633.00</u>	<u>\$ 233,890.71</u>	<u>\$ 285,620.26</u>	<u>\$ 342,086.61</u>	<u>\$ 403,998.79</u>	<u>\$ 471,029.76</u>

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

**Si tienes una pasión, si realmente crees en algo, esfuérgate y podrás hacer posibles las cosas con las que has soñado.**

**Norman Foster**

## 5.1. CONCLUSIONES

Contribuye con ofrecer al mercado un servicio innovador, en la encuesta se identifica, una necesidad insatisfecha de parte de los agricultores para una mejor comercialización de sus productos.

El estudio técnico del proyecto permitió cuantificar el monto de las inversiones requeridas y los costos pertinentes sobre el proceso operativo de la empresa, se concluye que utilizará moderna tecnología para optimizar el empleo de mano de obra y estará localizado en la Parroquia Luz de América, Cantón Santo Domingo.

Los estudios económico y financiero, permitieron concluir que el presente proyecto es rentable y oportuno ejecutarlo en el corto plazo, el estudio financiero, se construyó a través del flujo de caja, demostrando un VAN de \$5701,94 y una TIR de 31.53%

## **5.2. RECOMENDACIONES.**

A futuro se recomienda realizar unos estudios de mercado y de acuerdo a la demanda potencial, aprovechar la capacidad instalada de la planta sin incurrir en nuevas inversiones.

Se debe cumplir con las normas establecidas en lo que tiene que ver con el mantenimiento de las maquinarias, equipos, e infraestructura de la planta, previo a la realización de un estudio técnico

Se recomienda llevar un adecuado control presupuestario que permita un buen manejo de los recursos económicos, e implementar un sistema informático que se ajuste a las necesidades de la empresa; en la parte financiera invertir de forma inmediata aprovechando los indicadores positivos aplicados.

## **CAPÍTULO VI**

### **BIBLIOGRAFIA**

**"El futuro tiene muchos nombres.  
Para los débiles es lo inalcanzable.  
Para los temerosos, lo desconocido.  
Para los valientes es la oportunidad."**

**Hugo, Víctor.**

## 6.1. Bibliografía

- ABC, D. (s.f.). Obtenido de <http://www.definicionabc.com/general/cafe.php>
- Arturo, M. (2009). *Proyectos de Inversion*. Mexico: McGraw-Hill.
- Baca, G. (2010). *Evaluacion de Proyecto*. Mexico,D.F: McGraw-Hill.
- Cofenac. (s.f.). Obtenido de <http://www.cofenac.org/cafes-especiales.html>
- Cordoba, M. (2013). *Formulacion y Evaluacion de Proyecto*. Bogota Colombia: Ecoe Wdiciones.
- Ecuaquimica. (s.f.). Obtenido de [http://www.ecuaquimica.com.ec/cultivo\\_maiz.html](http://www.ecuaquimica.com.ec/cultivo_maiz.html)
- empreendedor.ec, E. (s.f.). Obtenido de <http://www.empreendedor.ec/tramites-abrir-empresa-en-ecuador/>
- Florez, J. (2012). *Plan de Negocio*. Colombia: Ediciones de la U.
- Friend, G., & Zhele, S. (2008). *Plan de Negocio*. Peru: El Comercio.
- Garcia, G. (2012). *Guías para Elaborar Planes de Negocios*. Quito-Ecuador: Ecuador.
- Meza, J. (2010). *Evaluacion financiera de Proyectos*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Miranda, J. (2012). *Gestion de proyectos*. Colombia: MM editores.
- morales, a. (2009). *Proyectos de Inversion*. Mexico D,F.: McGraw-Hill.
- Morales, A. (2009). *Proyectos de Inversion*. Mexico: McGraw-Hill.
- Quico, M. (2012). *Como hacer un Plan de Marketing*. Quito: El Comercio.
- San Camilo*. (s.f.). Obtenido de <http://www.sancamilo.com.ec/maiz.html>
- Solidario. (s.f.). Obtenido de <http://cuidatufuturo.com/2013/11/pasos-para-crear-una-empresa-en-ecuador/>

## 6.2. Linkografía

- **POBLACIÓN DE LA PARROQUIA LUZ DE AMÉRICA;** consultado el 19 de Abril del 2013. Publicado por; <http://www.inec.gov.ec/>.
- **HISTORIA DE LUZ DE AMERICA;** consultado el 20 de Abril del 2013. Publicado por; [http://luzdeamerica.gob.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=83&Itemid=228](http://luzdeamerica.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=83&Itemid=228)
- **EL CAFE;** consultado el 23 de Abril del 2013. Publicado por; <http://definicion.de/cafe/>
- **EL CACAO;** consultado el 23 de Abril del 2013. Publicado por; [www.anecacao.com/index.php/es/cacao-en-ecuador.html](http://www.anecacao.com/index.php/es/cacao-en-ecuador.html)
- **EL MAIZ;** consultado el 23 de Abril del 2013. Publicado por; [http://www.uaemex.mx/Culinaria/primer\\_numero/maiz.html](http://www.uaemex.mx/Culinaria/primer_numero/maiz.html).
- **TRAMITE LEGAL DE CONSTITUCION DE EMPRESA;** consultado el 24 de Abril del 2013. Publicado por; [www.monografias.com](http://www.monografias.com) › [Agricultura y Ganadería](#).
- **PANTETE;** consultado el 23 de Abril del 2013. Publicado por; <http://www.ecuadorlibre.com/images/stories/pdf/CAP154.pdf>

## **CAPÍTULO VII**

### **ANEXOS**

**La utopía es el principio de todo progreso y el diseño de un porvenir mejor.**

**Anatole France**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS AGRICULTORES DE LA PARROQUIA LUZ DE AMERICA, PARA DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DE IMPLEMENTAR UNA MICRO EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, LOS DATOS OBTENIDOS SERVIRA PARA LA REALIZACION DE LA TESIS DE GRADO.**

**1. ¿Qué nivel de educación tiene usted?**

- Primaria   
Secundaria   
Superior

**2. ¿Qué tiempo lleva en la agricultura?**

- De 2 a 5 años \_\_\_\_  
De 5 a 10 años \_\_\_\_  
De 10 o mas \_\_\_\_

**3. ¿Ha recibido capacitación en la áreas de:?**

- Producción   
Comercialización   
Costos   
Otros

**4. ¿Pertenece a alguna, organización, empresa o fundación?**

- Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**5. Señale usted si en su propiedad cultiva:**

- Cacao   
Café   
Maíz

Si la pregunta es ninguna termina con la encuesta

**6. ¿Qué cantidad cultiva usted anualmente en:?**

- Cacao \_\_\_\_\_  
Café \_\_\_\_\_  
Maíz \_\_\_\_\_

**7. La producción usted la vende en:**

- Finca   
Comerciantes   
Intermediarios

**8. ¿Para la producción que tipo de financiamiento usted utiliza?**

Propio \_\_\_\_\_  
Instituciones financieras \_\_\_\_\_  
Fundaciones \_\_\_\_\_  
Otros \_\_\_\_\_

**9. ¿Quién impone los precios de venta de la producción?**

Usted   
El mercado   
Otros

**10. ¿Estaría de acuerdo en que funcione en la parroquia Luz de América un Centro de Acopio de cacao, café, maíz?**

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**11. ¿Estaría dispuesto a capacitarse en algunos aspectos para mejorar la producción y comercialización del cacao Fino de Aroma?**

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**¡MUCHAS GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN EN ESTE ESTUDIO! EN VERDAD APRECIAMOS MUCHO SU TIEMPO Y SUS OPINIONES.**