PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA AGROPECUARIA Y DE RECURSOS NATURALES RENOVABLES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONFORMACION DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN LA PARROQUIA CHUQUIRIBAMBA, CANTON Y PROVINCIA DE LOJA"

TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN Y PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

AUTOR:

Tlgo. Byron Fabricio Valle Tambo

DIRECTOR:

Dr. José Venildo Sarango

Loja - Ecuador
2006

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ÎESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONFORMACION DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN LA PARROQUIA CHUQUIRIBAMBA, CANTON Y PROVINCIA DE LOJAò

Tesis de Grado como requisito para la obtención del título de Ingeniero en Administración y Producción Agropecuaria.

APROBADA:

Dr. Gonzalo Aguirre é é é é é é é é é é é ...

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Ing. Rocío Toral T. é é é é é é é é é é é é .

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Nancy León é é é é é é é é é é é é .

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Dolores Chamba é é é é é é é é é é é é

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Julio Arévalo é é é é é é é é é é é é .

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

DR. JOSÉ VENILDO SARANGO

DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Haber dirigido la investigación denominada: **ñESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONFORMACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN LA PARROQUIA CHUQUIRIBAMBA, CANTÓN Y PROVINCIA DE LOJAò**, de autoría del **Sr. Tlgo. BYRON FABRICIO VALLE TAMBO**, la cual cumple con los requerimientos de fondo y de forma establecidos por la Universidad Nacional de Loja para efectos de graduación, por lo que autorizo su presentación para los trámites legales correspondientes.

Atentamente,

Dr. José Venildo Sarango

DIRECTOR DE TESIS

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

AUTORIA

Los conceptos, datos, criterios e información contenidos en el presente trabajo de investigación, son de exclusiva responsabilidad del autor.

Tlgo. Byron Fabricio Valle Tambo

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

AGRADECIMIENTO

El Autor deja constancia de su eterna gratitud a la Universidad Nacional de Loja, a la planta docente y administrativa del Área Agropecuaria y de Recursos Naturales Renovables por los conocimientos transmitidos y apoyo brindado.

A la Carrera de Ingeniería en Administración y Producción Agropecuaria y de manera especial al Señor Doctor José Venildo Sarango, Director de Tesis por el conocimiento y experiencias compartidas, que han coadyuvado para la culminación del presente trabajo de investigación y a todos quienes de una u otra manera supieron contribuir para alcanzar esta meta.

EL AUTOR

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

DEDICATORIA

A Dios Todopoderoso, por su luz, amparo y protección.

Con especial sentimiento de gratitud y cariño, a mi querida madre por ser la luz inagotable que alumbra mi camino, a mi padre, mis hermanos por su incondicional y permanente apoyo desde que decidí retomar mi estudios universitarios y a mi sobrinito, por que con su dulce sonrisa a sabido alegrar nuestras vidas.

Con todo el amor del mundo, también dedico este esfuerzo a mi amada esposa por ser mi vida entera y el principal motivo de superación en la vida.

Byron Fabricio Valle Tambo

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

INDICE DE CONTENIDOS

		Pág.
i	PRESENTACION	i
ii	APROBACION DEL TRIBUNAL	ii
iii	CERTIFICACION	iii
iv	AUTORIA	iv
v	AGRADECIMIENTO	v
vi	DEDICATORIA	vi
I	INTRODUCCION	1
II	MARCO REFERENCIAL	4
2.1.	Producción	4
2.1.1.	Factores de la Producción	4
2.2.	Demanda	4
2.3.	Oferta	5
2.4.	Mercadeo o Comercialización	5
2.4.1.	Elementos de Intercambio	6
2.5.	Los Aspectos Complementarios entre la Producción y el Mercadeo	6
2.5.1.	La Comercialización como un Sistema	7
2.5.2.	Sistemas de Comercialización	8
2.6.	Funciones de la Comercialización	9
2.6.1.	Funciones de Intercambio	9
2.6.1.1.	Compra venta	10
2.6.1.2.	Formación y Comportamiento de los Precios	10
2.6.2.	Funciones Físicas	11
2.6.3.	Funciones Auxiliares	11
2.7.	Canales de Comercialización	12
2.7.1.	Agentes que Estructuran el Sistema de Comercialización	12
2.8.	Costos y Márgenes de la Comercialización	13
2.8.1.	Precios Estacionales	14
2.9.	La Producción Campesina, sostén de la Economía Agraria Provincial	15
2.10.	Almacenes y Equipo de Embalaje	16
2.10.1.	Función que Desempeñan	16
2.10.2.	Operaciones	17
2.10.3.	Clasificación	18
2.10.4.	Limpieza y Lavado	18
2.10.5	Tratamiento con Fungicida	19
2.10.6	Selección por Calidad y Tamaño	20
2.10.7.	Embalaje	20

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

2.10.8. Reunión del Producto Embalado para su Expedición 21
III MATERIALES Y METODOS 22
3.1. Materiales 22
3.1.1. Mateiales de Oficina 22
3.1.2. Materiales de Campo 22
3.2. Métodos 23
3.2.1. Ubicación del Proyecto 23
3.2.2. Estudio de Mercado 24
3.2.3. Determinación del Tamaño de la Muestra 24
3.2.4. Obtención de la Información 27
3.2.4.1. Análisis de la Oferta 27
3.2.4.2. Análisis de la Demanda 27
3.2.4.3. Variables en Estudio 28
3.2.4.4. Indicadores Económicos 28
3.2.4.5. Duración del Proyecto 29
IV RESULTADOS Y DISCUSION 30
4.1. Análisis de la Oferta de Productos 30
4.1.1. Resumen de la Oferta de Productos Agropecuarios 46
4.1.2. Canales de Comercialización Existentes 49
4.1.3. Comercialización del Producto 52
4.2. Determinación de la Demanda 53
4.2.1. Frecuencia de Consumo 56
4.2.2. Lugar de Compra 56
4.2.3. Conformidad con la Calidad del Producto 56
4.2.4. Acogida a Productos Agropecuarios sometidos a Procesos de Transformación y Distribución 57
4.2.5. Resumen de la Demanda 57
4.2.6. Proyección de la Demanda 58
4.2.7. Participación en el Mercado con Respecto a la Oferta 59
4.3. Estudio Técnico 61
4.3.1. Tamaño y Localización 61
4.3.1.1. Tamaño 61
4.3.1.2. Microlocalización 62
4.3.1.3. Macrolocalización 64
4.3.1.4. Capacidad Teórica de la Planta 65
4.3.1.5. Capacidad Instalada de la Planta 67
4.3.1.6. Capacidad Utilizada de la Planta 67
4.3.1.7. Capacidad de Reserva 68
4.3.1.8. Capacidad Financiera 68
4.3.1.9. Capacidad Administrativa 69
4.4. Ingeniería del Proyecto 69
4.4.1. Componente Tecnológico 69
4.4.2. Infraestructura Física 70

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.5. Descripción del Proceso Productivo 74
4.5.1. Recepción de la Materia Prima 74
4.5.2. Clasificación, Empaque y Distribución 75
4.5.2.1. Zanahoria 75
4.5.2.2. Rábano 75
4.5.2.3. Culantro y Perejil 76
4.5.2.4. Remolacha 77
4.5.2.5. Lechuga, Col, Coliflor y Brócoli 77
4.5.2.6. Acelga 78
4.5.2.7. Quesillo 79
4.5.2.8. Cuyes 79
4.5.3. Flujograma de Procesos 80
4.5.4. Diseño del Logotipo del Producto 82
4.5.5. Precio 83
4.5.6. Lugares de Expendio de los Productos 83
4.5.7. Promoción 83
4.6. Estudio Financiero 84
4.6.1. Inversiones 84
4.6.1.1. Activos Fijos 84
4.6.1.2. Readecuaciones 85
4.6.1.3. Maquinaria y Equipo de Producción 85
4.6.1.4. Equipos de Oficina 86
4.6.1.5. Muebles y Enseres 87
4.6.2. Activos Diferidos 87
4.6.3. Inversiones en Capital de Trabajo 88
4.6.3.1. Materia Prima Directa 88
4.6.3.2. Materia Prima Indirecta 89
4.6.3.3. Mano de Obra Directa 90
4.6.3.4. Mano de Obra Indirecta 91
4.6.4. Gastos Generales de la Planta 91
4.6.5. Resumen de los Costos de Producción 92
4.6.6. Costos Operativos 93
4.6.6.1. Gastos de Administración 93
4.6.6.2. Gastos de Venta 93
4.6.7. Capital de Trabajo 94
4.6.8. Resumen de Inversiones 95
4.7. Financiamiento 96
4.7.1. Gastos Financieros 96
4.8. Análisis de Costos 97
4.8.1. Costos de Producción 98
4.8.1.1. Costo Primo 98
4.8.1.2. Costos Indirectos de Fabricación 99
4.8.1.3. Gastos Administrativos 100
4.8.1.4. Gastos de Venta 101

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.8.1.5. Gastos Financieros 101
4.8.1.6. Otros Gastos 101
4.9. Establecimiento del Costo Total de Producción 102
4.10. Establecimiento de Precios 105
4.11. Presupuesto Proyectado 108
4.12. Clasificación de los Costos 110
4.13. Estado de Pérdidas y Ganancias 112
4.14. Determinación del Punto de Equilibrio 114
4.14.1. Representación Gráfica 116
4.15. Evaluación Financiera 117
4.15.1. Flujo de Caja Económico 117
4.15.2. Valor Actual Neto 119
4.15.3. Tasa Interna de Retorno 120
4.15.4. Análisis de Sensibilidad 121
4.15.5. Relación Beneficio Costo 125
4.15.6. Período de Recuperación del Capital 126
4.16. Organización de la Empresa 128
4.17. Evaluación del Impacto Ambiental 143
4.17.1. Título del Proyecto 143
4.17.1.1. Análisis Ambiental 143
4.17.1.2. Análisis Social 148
v CONCLUSIONES 150
vi RECOMENDACIONES 153
vii RESUMEN EJECUTIVO 155
viii BIBLIOGRAFIA 158
ix ANEXOS 162

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

INDICE DE CUADROS

		Pág.
Cuadro Nro. 1	Clasificación de la Población	30
Cuadro Nro. 2	Uso del Suelo	31
Cuadro Nro. 3	Cultivos más frecuentes	33
Cuadro Nro. 4	Cultivos Estacionales	34
Cuadro Nro. 5	Producción de Quesillo	36
Cuadro Nro. 6	Producción de Cuyes	36
Cuadro Nro. 7	Epoca de Producción de Gramineas, Legumbres y Frutas	37
Cuadro Nro. 8	Producción de cultivos en kilográmos	38
Cuadro Nro. 9	Cantidad de Producción Pecuaria por Productor (Promedio Anual)	39
Cuadro Nro. 10	Productos más Comerciales	40
Cuadro Nro. 11	Lugares de Venta más Frecuentes	41
Cuadro Nro. 12	Principales Compradores	43
Cuadro Nro. 13	Predisposición a Vender la Producción a una Comercializadora	45
Cuadro Nro. 14	Resumen de la Oferta Existente de Productos Agrícolas	47
Cuadro Nro. 15	Productos y Subproductos Pecuarios/año en kilográmos	45 47
Cuadro Nro. 16	Precios de Venta	48
Cuadro Nro. 17	Precios de Venta de los Productos y Subproductos Pecuarios	47 49
Cuadro Nro. 18	Productos Agrícolas	53
Cuadro Nro. 19	Cantidades Adquiridas	54
Cuadro Nro. 20	Cantidades Consumidas de Productos y Subproductos Pecuarios	55
Cuadro Nro. 21	Resumen de la Demanda	57
Cuadro Nro. 22	Productos y Subproductos Pecuarios Resumen de la Demanda	54 58
Cuadro Nro. 23	Proyección de la Demanda	58
Cuadro Nro. 24	Participación en el Mercado con Respecto a la Oferta	59
Cuadro Nro. 25	Participación en el Mercado de Productos y Subproductos Pecuarios	60
Cuadro Nro. 26	Precios de Hortalizas	60
Cuadro Nro. 27	Precios de los Productos y Subproductos Pecuarios	61
Cuadro Nro. 28	Cantidad de Materia Prima a procesarse anualmente en la Planta	62
Cuadro Nro. 29	Capacidad Teórica de la Planta	66

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Cuadro Nro. 30 Capacidad Teórica de la Planta-Productos Pecuarios 66
Cuadro Nro. 31 Capacidad Utilizada de la Planta 67
Cuadro Nro. 32 Capacidad Utilizada-Productos Pecuarios 68
Cuadro Nro. 33 Maquinaria y Equipos 70
Cuadro Nro. 34 Readecuación 71
Cuadro Nro. 35 Inversión en Vehículo 84
Cuadro Nro. 36 Inversión en Readecuaciones 85
Cuadro Nro. 37 Inversiones en Maquinaria y Equipos 86
Cuadro Nro. 38 Inversiones en Equipo de Oficina 86
Cuadro Nro. 39 Inversión en Muebles y Enseres 87
Cuadro Nro. 40 Inversiones en Activos Diferidos 87
Cuadro Nro. 41 Inversiojes en Materia Prima Directa Hortalizas 88
Cuadro Nro. 42 Inversiones en Materia Prima Directa Productos Pecuarios 89
Cuadro Nro. 43 Inversión en Materia Prima Indirecta 90
Cuadro Nro. 44 Inversión en Mano de Obra Directa 90
Cuadro Nro. 45 Inversión en Mano de Obra Indirecta 91
Cuadro Nro. 46 Gastos Generales de la Planta 92
Cuadro Nro. 47 Resumen de Costos de Producción 92
Cuadro Nro. 48 Resumen de Gastos de Administración 93
Cuadro Nro. 49 Resumen Gatos de Venta 94
Cuadro Nro. 50 Resumen del Capital de Operación 94
Cuadro Nro. 51 Resumen de Inversiones (en dólares) 95
Cuadro Nro. 52 Financiamiento del Proyecto (en dólares) 96
Cuadro Nro. 53 Resumen de Gastos Financieros 97
Cuadro Nro. 54 Establecimiento de Precios para una semana 106
Cuadro Nro. 55 Establecimiento de Precios para los cinco años de vida útil de la empresa 107
Cuadro Nro. 56 Presupuesto Proyectado 109
Cuadro Nro. 57 Clasificación de los Costos 110
Cuadro Nro. 58 Clasificación de los costos e ingresos para todo el período de vida útil 111
Cuadro Nro. 59 Estado de Pérdidas y Ganancias 113
Cuadro Nro. 60 Flujo de Caja 118
Cuadro Nro. 61 Valor Actual Neto 119
Cuadro Nro. 62 Tasa Interna de Retorno 120
Cuadro Nro. 63 Flujo de Caja con el Incremento del 10% en los costos 122
Cuadro Nro. 64 Nueva Tasa Interna de Retorno (NTIR) 122
Cuadro Nro. 65 Flujo de Caja con la Disminución del 8% en los ingresos 123
Cuadro Nro. 66 Nueva Tasa Interna de Retorno (NTIR) 124

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Cuadro Nro. 67 Relación Beneficio Costo 125
Cuadro Nro. 68 Período de Recuperación del Capital 126

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

INDICE DE GRAFICOS

		Pág.
Gráfico Nro. 1	Clasificación de la Población	30
Gráfico Nro. 2	Uso del Suelo	32
Gráfico Nro. 3	Cultivos más Frecuentes	34
Gráfico Nro. 4	Lugares más Frecuentes para la Venta de los Productos	43
Gráfico Nro. 5	Principales Compradores	45
Gráfico Nro. 6	Predisposición a Vender	46
Gráfico Nro. 7	Diagrama del Sistema de Comercialización Existente	51
Gráfico Nro. 8	Microlocalización de la Planta de Procesamiento	63
Gráfico Nro. 9	Macrolocalización de la Planta de Procesamiento	64
Gráfico Nro. 10	Planta de Distribución	72
Gráfico Nro. 11	Fachadas	73
Gráfico Nro. 12	Flujograma de proceso para las hortalizas	80
Gráfico Nro. 13	Flujograma de proceso para los productos y subproductos pecuarios	81
Gráfico Nro. 14	Diseño del Empaque del Producto	82
Gráfico Nro. 15	Representación Gráfica del Punto de Equilibrio	116
Gráfico Nro. 16	Orgranigrama Estructural	131
Gráfico Nro. 17	Organigrama Funcional	132

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

INDICE DE ANEXOS

		Pág.
Anexo Nro. 1	Formulario de encuesta dirigida a los pequeños productores agropecuarios de la Parroquia Chuquiribamba	162
Anexo Nro. 2	Formulario de encuesta dirigida a los grandes centros de consumo existentes en la ciudad de Loja	167

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

1. INTRODUCCION

El sector agropecuario del Ecuador, atraviesa situaciones contradictorias que vienen influyendo negativamente en su desarrollo; así como la falta de apoyo gubernamental que se refleja en la escasa y casi nula generación y transferencia de tecnologías, infraestructura obsoleta, una estructura agraria concentradora e ineficiente, insuficiencia de créditos para la producción (reflejados en un 1,2% de cobertura del servicio de parte del Banco Nacional de Fomento, frente al 1,8% que tienen los prestamistas informales)[1], e inadecuados sistemas de comercialización que no benefician en nada a quienes más trabajan realmente.

En el sector rural del país y en especial en el de la Provincia de Loja, es donde se genera casi la totalidad de alimentos expendidos en las grandes ciudades, mismos que son producidos por campesinos que toda su vida la han dedicado a esta noble actividad; a más de que generan sus propios productos para poder alimentar a sus familias, quienes también forman parte de la fuerza

[1] GUTIERREZ C. 2002. Artículo: En vías de Extinción. Revista Vistazo. Ecuador.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

de trabajo utilizada para la producción de sus pequeñas parcelas.

En la Parroquia Chuquiribamba de la Provincia de Loja, se producen una serie de productos agropecuarios como hortalizas, legumbres y animales de granja, a través pequeños huertos instalados junto a su vivienda, donde utilizan ancestrales conocimientos heredados de generación en generación y combinando dentro del mismo una gran diversidad de especies, utilizando un criterio conservacionista y generando productos en su mayoría orgánicos.

Sin embargo, también debe superar aspectos negativos como la falta de tecnificación en la producción y más aún las deficientes formas de comercialización de la producción que en su mayoría es estacional (con cultivos como el maíz blanco y hortalizas principalmente), que son aprovechados en gran parte para el autoconsumo.

El sistema de comercialización que se ejecuta en la zona, da demasiadas atribuciones al intermediario, quien a más de valerse de las fuerzas de la oferta y la

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

demanda, presiona al pequeño productor para que le entregue la mercancía a las horas requeridas por él, que actualmente oscila entre las dos a cuatro de la madrugada, de los días jueves de cada semana, día en que se efectúa la feria agropecuaria en la Parroquia, para poder cumplir con esta exigencia, el pequeño productor tiene que realizar largas travesías utilizando animales de carga y dentro de la oscuridad de la noche, dejando a la mejor suerte el resguardo de su patrimonio familiar.

Por estos motivos, la presente propuesta investigativa, nace como una alternativa viable para apoyar al sector campesino rural y que vincule estrechamente los componentes de producción y comercialización tecnificada de productos agropecuarios para fomentar un verdadero desarrollo comunitario tomando en cuenta las nuevas tecnologías para producir y vender para así, brindar a la sociedad consumidora una amplia gama de productos del campo que sean de calidad con una presentación adecuada, cumpliendo los parámetros de calidad exigidos por los compradores.

El presente trabajo investigativo plantea los

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

siguientes objetivos:

- Realizar un proyecto de factibilidad para la conformación de una empresa comercializadora de productos agropecuarios en la Parroquia Chuquiribamba, Cantón y Provincia de Loja.

- Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta, demanda y sistemas de comercialización de productos agropecuarios en la Parroquia Chuquiribamba.

- Realizar un estudio técnico para determinar el tamaño, localización e ingeniería de la empresa.

- Realizar un estudio financiero, a través de los indicadores como son el VAN, la TIR y Relación Beneficio Costo, con su respectivo análisis de sensibilidad.

II. MARCO REFERENCIAL

2.1. PRODUCCION

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

producir no es otra cosa que transformar bienes y servicios en otra clase de bienes y servicios (…) la intención de cualquier productor agrícola es que los bienes y servicios finales sean más valiosos que los bienes y servicios eliminados durante el proceso. (Terranova, 1995)

2.1.1. Factores de la Producción

Se conocen también como recursos y comprenden todos aquellos elementos que contribuyen a que el proceso de producción pueda llevarse a cabo. Se agrupan en: tierra, trabajo y capital (Terranova, 1995).

2.2. DEMANDA

Se refiere a la cantidad de bienes o servicios que se producen en la empresa y que los clientes están dispuestos a comprar durante un tiempo determinado y bajo ciertas condiciones acordadas (Terranova, 1995).

Al tomarse al precio como un punto de partida se registra una relación inversa, a mayor precio menor cantidad demandada. A esta relación se la conoce con

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

el nombre de curva decreciente de la demanda (Valdivieso y Rodríguez, 2004).

2.3. OFERTA

Valdivieso y Rodríguez (2004) dicen que: es la relación que muestra las diferentes cantidades de un producto que los distintos vendedores pueden ofertar a diferentes precios durante un período determinado. A más de esto la Terranova (1995), señala que: los componentes de la oferta o elementos básicos que la determinan en un producto son el costo de producción, el nivel tecnológico y el precio del bien.

2.4. MERCADEO O COMERCIALIZACION

Modernamente se utilizan indistintamente estas palabras para señalar un proceso que involucra el traslado de un bien desde un sitio donde se produce hasta donde se le consume (…) mercado consiste en averiguar qué desean los consumidores para suministrárselo con un margen de ganancia. Mercadeo describe todas las actividades económicas que relacionan los procesos de producción hasta el proceso de consumo. (Hurtado, 1997).

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Además, Hurtado (1997), señala que: en el proceso de comercialización de un producto, encontramos personas, entidades, instituciones, cooperativas, etc. que comúnmente son llamados "participantes del mercadeo" o "agentes participantes del mercadeo". Cada una de ellas actúa con diverso grado de interés en las distintas etapas del mercadeo.

2.4.1. Elementos de Intercambio

Respecto a esto Hurtado (1997) dice: en toda transacción comercial entran en juego cuatro elementos de intercambio que son: Dinero, Mercancía, Propiedad sobre el producto, Información. El agricultor entrega el producto y recibe el dinero del Acopiador. La propiedad sobre el producto la tiene el acopiador y la información es un elemento que circula en ambas direcciones y se puede decir que éste se constituye en el elemento de acercamiento que permite que se pueda llevar a cabo la transacción.

2.5. LOS ASPECTOS COMPLEMENTARIOS ENTRE LA PRODUCCION Y EL MERCADEO

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Señalando brevemente lo que Mendoza (1980) acota respecto de este tema, tenemos: mercadeo o comercialización es un mecanismo primario para coordinar las actividades de producción, de distribución y de consumo (…) al preguntarse ¿qué producir?, ¿cuánto producir?, ¿cuándo producir?, ¿para quién producir?, la respuesta ya implica un concepto de planeamiento y de decisión en función del mercado, decisión que se toma desde antes de la siembra; es decir, que desde esa etapa ya se está ejecutando actos de mercadeo.

Además, Guerrero (1989), comenta que: la comercialización de productos agropecuarios forma parte del mercadeo y analiza el conjunto de operaciones y actividades vinculadas con la movilización y transparencia de los productos agropecuarios desde cuando son obtenidos en las fincas hasta cuando llegan a manos del consumidor final. En esta secuencia de actividades que suceden a los largo del proceso productor-consumidor, la transferencia de propiedad sirve de base a otro tipo de operaciones complementarias relacionadas con el transporte y la

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

manipulación de los productos en el tiempo.

2.5.1. La Comercialización como un Sistema

(…) el sistema es un conjunto, una combinación, un complejo de diversas estructuras (económicas, técnica, política, institucional, espiritual, etc.) que están ligadas entre ellas por relaciones relativamente estables (…) el proceso de comercialización está constituido por una serie de actividades que responden a una organización global y se desempeña en un ambiente institucional y legal para el cumplimiento de una serie de objetivos.

De ésta manera el sistema de mercadeo se define por dos componentes:

1) el sistema de intercambio (en su concepción económica y legal); y 2) el sistema de distribución física (el movimiento de los bienes a través del tiempo y del espacio).

2.5.2. Sistemas de Comercialización

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

tomando un extracto del párrafo que hace mención a este tema, Mendoza (1980): Pando cree más viable una clasificación según la estructura funcional y el centro de gravitación de las decisiones; así, se tendrían sistemas de comercialización "centralizados" y "descentralizados". El sistema "centralizado" como el sistema tradicional donde el flujo de la producción, desde el productor hasta el consumidor final, sigue canales de variada complejidad y en donde intervienen desde pocos a muchos intermediarios, pero la característica fundamental es que las decisiones y las funciones de mercadeo más importantes se hacen a nivel urbano. En general se afirma que "el sistema centralizado" es menos eficiente.

El sistema "descentralizado", surge con la industrialización, la concentración urbana y la elevación del ingreso. Se caracteriza por un desplazamiento del centro del poder del mayorista al detallista y por la realización de mayor número de funciones de comercialización a nivel rural, especialmente de funciones físicas: acopio, clasificación, empaque, procesamiento, almacenamiento. El dominio del mercadeo pasa de los mayoristas a los

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

procesadores y finalmente a los detallistas, gracias a la especialización, a la integración horizontal y a la capacidad de crear y mantener un mercado.

2.6. FUNCIONES DE LA COMERCIALIZACION

Mendoza (1980) en su Capítulo 5, dice: El proceso de reunir o acopiar la producción se inicia con la cosecha y continúa hasta llegar al punto máximo de concentración en la etapa mayorista; a partir de ese punto se inicia la dispersión que finaliza con la entrega del producto al consumidor final. Desde la primera etapa y hasta la entrega del producto al consumidor, se desarrollan las funciones relacionadas con la preparación para el consumo: (…) algunas por exigencias del consumidor y otras para conservar la calidad de los productos.

2.6.1. Funciones de Intercambio

Se relacionan con la transferencia de derechos de propiedad de los bienes y se vinculan con la utilidad de posesión (…)

2.6.1.1. Compra venta

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

(…) productores, intermediarios y consumidores compran y/o venden los bienes. Se conocen tres métodos de compra y venta de los productos agropecuarios: 1) por inspección, 2) por muestra, y 3) por descripción.

2.6.1.2. Formación y comportamiento de los precios

Uno de los principales instrumentos que tiene la economía de mercado para analizar los efectos de la vinculación entre la producción y el consumo es el precio de los productos. Guerrero (1989), describe que con ellos es posible:

- Ayudar a conocer las consecuencias que trae consigo para los consumidores sus variaciones y tendencias.

- Servir de estímulo o freno de la producción agropecuaria, como instrumento de política económica.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

se considera que en una economía de mercado competitivo, los precios de los productos se forman como consecuencia de la participación simultánea de oferentes y demandantes, aceptándose por lo general el llamado precio de equilibrio que se logra en el libre juego de la competencia cuando la cantidad ofrecida es igual a la cantidad demandada de un producto en un determinado tiempo.

2.6.2. Funciones Físicas

(…) se relacionan con la transferencia física y con modificaciones físicas e incluso fisiológicas (ejemplo: grado de madurez) de los productos (…). (Mendoza 1980). Estas funciones son:

- acopio
- almacenamiento
- transformación
- clasificación y normalización
- empaque
- transporte

2.6.3. Funciones Auxiliares

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

También se les llama funciones de facilitación, dado que su objetivo es contribuir a la ejecución de las funciones físicas y de las funciones de intercambio y se cumplen en todos los niveles del proceso de mercadeo. (Mendoza 1980). Estas son:

- Información de precios y de mercados
- Financiamiento
- Aceptación de riesgos
- Promoción de mercados

2.7. CANALES DE COMERCIALIZACION

Los canales de comercialización son los diferentes niveles económicos por los cuales atraviesan los productores desde las zonas de producción hacia destinos intermedios y finales. (Valdivieso y Rodríguez 2004). Se determinan dos tipos:

- Canales en el Sistema Tradicional de Producción-Comercialización

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

- Canales Generales de Comercialización de los Sistemas Tradicionales.

2.7.1. Agentes que Estructuran el Sistema de Comercialización

Se identifica así a las personas que intervienen y desarrollan funciones en los diferentes niveles del sistema (Valdivieso y Rodríguez, 2004), entre ellas tenemos:

- Productores
- Intermediarios
- Mayoristas
- Minoristas
- Consumidores

2.8. COSTOS Y MARGENES DE LA COMERCIALIZACION

Se define como la diferencia que existe entre el precio que paga el consumidor por un producto y el precio recibido por el agricultor (Mendoza, 1980).

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

La magnitud de la diferencia entre los precios que perciben los agricultores con respecto a aquellos que pagan los consumidores constituye los costos y beneficios de la comercialización o del mercado agropecuario (Guerrero, 1989).

El precio es la cantidad de dinero que se paga por los bienes o servicios. El precio del producto proporciona al vendedor su necesaria ganancia y refleja la satisfacción y utilidad del comprador por la compra realizada, además en la mayoría de las empresas el precio determina el volumen de las ventas. (Valdivieso y Rodríguez, 2004.). Por otro lado los consumidores confían mucho en el precio como indicador de calidad de un producto.

2.8.1. Precios Estacionales

Una de las causas principales de la conocida inestabilidad de los precios agrícolas es la naturaleza irregular y estacional de la producción agrícola (…) la causa más común de la estacionalidad de precios es una fluctuación estacional de la oferta. Las fluctuaciones en la demanda también pueden causar una estacionalidad

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

de precios (Valdivieso y Rodríguez, 2004).

Una de las particularidades que tiene la producción agrícola sobre todo de aquella generada en zonas de temporal o de secano es su marcado carácter estacional (Guerrero 1989), es decir que se la obtiene en períodos bien definidos, donde los agricultores conocedores de la fecha en que se producen las lluvias, preparan y orientan sus esfuerzos para la siembra en una determinada época del año, esta situación trae consigo la formación de los precios estacionales que se caracterizan por descender en las épocas de mayor cosecha e ir gradualmente ascendiendo conforme ella se termina.

2.9. LA PRODUCCION CAMPESINA, SOSTEN DE LA ECONOMIA AGRARIA PROVINCIAL.

Guerrero (1986) dice: como consecuencia de la readecuación de la estructura agraria lojana, esta provincia presenta un marcado predominio de la agricultura campesina, la misma que provee la mayor

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

parte de la producción agropecuaria tanto para el consumo directo como para la agroindustria (…) También es importante la producción pecuaria generada en el sector campesino y ofrecida a los mercados regionales y nacionales (…) especies que nunca faltan en la unidad de producción campesina.

Las particulares características físicas de la provincia de Loja, especialmente aquellas relacionadas con el clima, el suelo y el relieve, favorecen la difusión de una enorme gama de especies vegetales y agrícolas (PREDESUR, 1998-2003) observándose que del total de superficie provincial, 148000 has. Son suelos aptos para cultivos anuales bajo riego, 286200 has. Pueden aprovecharse con cultivos preferentemente perennes, 443500 has donde deberían aplicarse prácticas de conservación, manejo de suelos y aprovechar su vocación forestal, además 227300 has se debe mantener como bosque natural y áreas de vida silvestre.

En el contexto nacional se puede hacer referencia a que: (Vistazo 2002) (…) el sector agropecuario es responsable de generar el 17% del PIB y el 39% de las exportaciones (…)

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

2.10. ALMACENES Y EQUIPO DE EMBALAJE

2.10.1. Función que Desempeñan

Respecto de este tema y los demás subsiguientes, la publicación de la FAO 1993, "Prevención de pérdidas de alimentos poscosecha: frutas, hortalizas y tubérculos", señala:

El producto fresco que se vende a través del mercado o directamente a consumidores o agentes debe antes clasificarse y embalarse. Por lo general, la preparación del producto para el mercado se realiza en un almacén de embalaje, que puede ser desde un simple cobertizo situado en la propia explotación agrícola hasta una cadena automatizada de embalaje (…) El tamaño del almacén de embalaje, así como el equipo y las instalaciones necesarios, dependerán del tipo y del volumen del producto, de las exigencias del mercado, de la infraestructura local, de la vida útil prevista del almacén y de su costo estimado. En la fase de planificación hay que tomar en consideración, entre

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

otros, los siguientes factores:

- operaciones que deberán efectuarse en el almacén;
- ubicación apropiada;
- diseño de la estructura y materiales de construcción disponibles;
- equipo que se utilizará;
- administración.

2.10.2. Operaciones

Según el producto o productos que hayan de embalarse y el mercado que se abastezca, se efectuarán algunas o la totalidad de las operaciones siguientes:

- recepción: descarga, verificación, registro;
- clasificación;
- tratamientos especiales, si son necesarios (limpieza o lavado, rociado con fungicidas, selección, clasificación por tamaños);
- embalaje;
- tratamientos posteriores al embalaje, si son necesarios (fumigación, refrigeración, almacenamiento);
- reunión y expedición.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

2.10.3. Clasificación

Debe efectuarse una clasificación preliminar del producto a fin de eliminar, antes de procedes a las operaciones sucesivas, las piezas invendibles y los cuerpos extraños (desechos vegetales, tierra o piedras). Todo el material desechado debe sacarse prontamente del almacén o recogerse, para su eliminación posterior, en cubos provistos de tapadera.

2.10.4. Limpieza y Lavado

La eliminación de la tierra y las piedras puede efectuarse a mano o con una criba. Algunos tipos de productos pueden lavarse, cepillarse o limpiarse con un paño suave.

La tierra o el polvo que se hayan depositado sobre el producto, especialmente la fruta, pueden eliminarse puliéndolo a mano o cepillándolo con una máquina, pero

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

esta operación debe efectuarse con cuidado, pues cualquier daño que sufra la piel del producto fresco acelerará su deterioro (…) Es importante señalar que sólo deberá procederse al lavado cuando sea absolutamente imprescindible. Por lo general deberá aplicarse un fungicida inmediatamente después de lavar el producto.

Al agua utilizada para el tratamiento comercial de algunos productos pueden añadirse hipocloritos o gas de cloro, pero no es recomendable el empleo de esas sustancias con agua reutilizada o estancada (…)

2.10.5. Tratamiento con Fungicida

"La descomposición causada por mohos o bacterias es una causa importante de pérdidas de productos frescos durante las operaciones de comercialización (…) En las operaciones de embalaje en pequeña escala el fungicida puede aplicarse por:

Inmersión: El tratamiento se efectúa manualmente, utilizando una suspensión de fungicida que se remueve con la mano; pueden utilizarse cestos de malla de

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

alambre para sumergir (…) el producto debe escurrirse y secarse en un lugar protegido del sol y aireado."

Rociado: "Puede realizarse con un pulverizador de mochila accionado manualmente, mientras el producto está dispuesto todavía en bandejas o plataformas después de lavado y secado (…)"

2.10.6 Selección por Calidad y Tamaño

Aunque el producto se clasifica ya en la explotación agrícola o a su llegada al almacén, puede efectuarse una nueva selección por calidad y tamaño inmediatamente antes del embalado (…)

2.10.7. Embalaje

- Los embalajes sueltos se utilizan cuando la clasificación por tamaños no presenta ventajas y el producto se vende a peso;

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

- Los embalajes en capas múltiples se utilizan para productos clasificados por tamaño y que se venden por unidades, como los cítricos o las manzanas;

- Los embalajes de capas múltiples utilizados para el embalado mecánico de productos clasificados por tamaño cuentan con bandejas de separación entre capas; el producto se vende por cajas;

- En los embalajes de una sola capa para productos de valor elevado cada pieza puede ir envuelta en papel de seda o encajada en un compartimento de separación; el producto se vende por cajas.

2.10.8. Reunión del Producto Embalado para su Expedición

Una vez embalado, el producto debe enviarse al mercado lo antes posible. Por consiguiente, la administración del almacén de embalaje ha de otorgar gran importancia a la organización del transporte.

Sin embargo, en almacenes pequeños puede llevar algún

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

tiempo reunir una partida entera para el transporte, por lo que hay que tomar medidas para evitar el deterioro del producto. Hay que prestar atención a los siguientes factores:

- Los embalajes han de protegerse del sol y de la lluvia; el calor y el agua causan el rápido deterioro del producto y el ablandamiento de las cajas de cartón.
- Las cajas llenas han de manipularse con cuidado al apilarlas a fin de evitar que su contenido sufra daños, que propicia la pérdida de agua y la descomposición;
- Los embalajes llenos preparados para el transporte han de apilarse de manera que estén ventilados; el recalentamiento conduce a un rápido deterioro.

III. MATERIALES Y METODOS

3.1. MATERIALES

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

3.1.1. Materiales de Oficina

- Hojas de papel bond tamaño A4
- Calculadora
- Lápiz
- CD's
- Computador
- Cámara fotográfica

3.1.2. Materiales de Campo

- Formato de guía de entrevista para los productores agropecuarios.
- Formato de guía de entrevista para los grandes centros de consumo.
- Esfero
- Tablero
- Borrador

3.2. METODOS

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

3.2.1. Ubicación del Proyecto

La zona en estudio, para la determinación de la factibilidad de la instalación de la empresa comercializadora de productos agropecuarios, se ubicará en:

PROVINCIA: Loja

CANTON: Loja

PARROQUIA: Chuquiribamba

UBICACIÓN: 45 Km. Al Noroccidente de la Ciudad de Loja

LIMITES: Norte: Parroquias Gualel y Santiago

Sur: Parroquia Chantaco y Cantón Catamayo

Este: Parroquias Santiago y Taquil

Oeste: Parroquia El Cisne y Cantón Catamayo

ALTITUD: 2800 msnm

TEMPERATURA: 12 °C.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

3.2.2. Estudio de Mercado

Con la finalidad de realizar un estudio completo en lo referente al tema de investigación, se trató de obtener la más detallada información en lo referente a:

- Determinación de la oferta existente
- Determinación de la demanda existente
- Análisis de Precios
- Análisis del sistema de comercialización

3.2.3. Determinación del Tamaño de la Muestra

Antes de comenzar con la recolección de datos en la zona de Chuquiribamba, en lo referente a la oferta, se determinó el tamaño de la muestra, tomando como base la siguiente fórmula:

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

Donde:

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

n= Tamaño de muestra

Z= Nivel de confianza 95%= 1.96

N= Población total

P= Probabilidad de éxito 50%

Q= Probabilidad de fracaso 50%

E= Error experimental 5%= 0.05

Esto nos ayudó a determinar el número de encuestas a realizarse en toda la zona donde se desarrolló la presente investigación, con el fin de determinar la oferta existente.

Reemplazando con los datos poblacionales se tiene:

$$n = \frac{(1{,}96)^2(2645)(0{,}5)(0{,}5)}{(0{,}05)^2(2645-1)+(1{,}96)^2(0{,}5)(0{,}5)}$$

$$n = \frac{2539.2}{7.57}$$

$n = 335.42 \Longrightarrow$ 335 encuestas para toda la Parroquia.

Para mayor veracidad de la información se procedió a aplicar un total de 355 encuestas.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

En lo que respecta al análisis de la demanda, se hizo el estudio en la Ciudad de Loja, a nivel de consumidores, aquí no se calculó muestra alguna, debido a que las encuestas se centraron únicamente en los grandes centros de consumo de productos agropecuarios, como: hoteles y restaurantes, quienes a criterio del autor, son los que mayor demanda de productos tienen, en función del volumen consumido semanal, quincenal o mensualmente; además, tomando en cuenta el hecho de que esta clase de establecimientos exigen que estos productos sean de buena calidad y presentación. Como el presente trabajo investigativo hace referencia al grado de aceptación de productos agropecuarios, sometidos a un proceso de transformación (clasificación, empaque, etiquetado, etc.), se decidió obtener la información de todos los centros de demanda como muestra de la cual se va a recolectar la información requerida.

Para el efecto, se tomó como referencia al Catastro de la Provincia de Loja 2005, mismo que señala que en la ciudad de Loja y sus alrededores existen:

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

- 83 restaurantes
- 19 hoteles (que disponen de restaurantes o bar-cafetería)

3.2.4. Obtención de la Información.

3.2.4.1. Análisis de la oferta

El primer paso para comenzar el desarrollo del presente trabajo investigativo, fue la determinación de la oferta existente en la zona de estudio. Para ello fue necesario realizar encuestas a los agricultores de la Parroquia Chuquiribamba en sus propias Unidades de Producción (ver anexo nro. 1).

3.2.4.2. Análisis de la demanda

En lo referente a la demanda, se obtuvo la información en los grandes centros de consumo, para ello se diseñó

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

una guía de entrevista, en donde se plantearon una serie de interrogantes con opciones de respuesta a señalar, a fin de facilitar la tabulación de la información recogida (ver anexo nro. 2).

Una vez obtenida la información se procedió a organizarla, con el fin de realizar su presentación a través de cuadros estadísticos, y su interpretación y discusión. Este procedimiento ayudó a determinar la medición de las variables en estudio.

3.2.4.3. Variables en estudio

Con el fin de recolectar, interpretar y analizar la información obtenida, se utilizó el método analítico-deductivo, en función de las variables en estudio.

- Porcentaje de aceptación de productos agropecuarios sometidos a procesos de transformación como: clasificación, empaque, etiquetado, etc.
- Porcentaje de oferentes de productos agropecuarios.
- Rentabilidad del Proyecto.
- Formas de Comercialización.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

3.2.4.4. Indicadores económicos

Con los datos recogidos mediante la ejecución de la encuesta, se procedió a realizar una evaluación financiera a fin de determinar principalmente la factibilidad o no del presente proyecto. Es así que de acuerdo a la información obtenida, se determinó el: Valor Actual Neto, Taza Interna de Retorno, Relación Beneficio-Costo, Análisis de Sensibilidad y Período de Recuperación del Capital.

3.2.4.5. Duración del proyecto

El presente proyecto, tendrá una vida útil de cinco años.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

IV. RESULTADOS Y DISCUSION

4.1. ANALISIS DE LA OFERTA DE PRODUCTOS

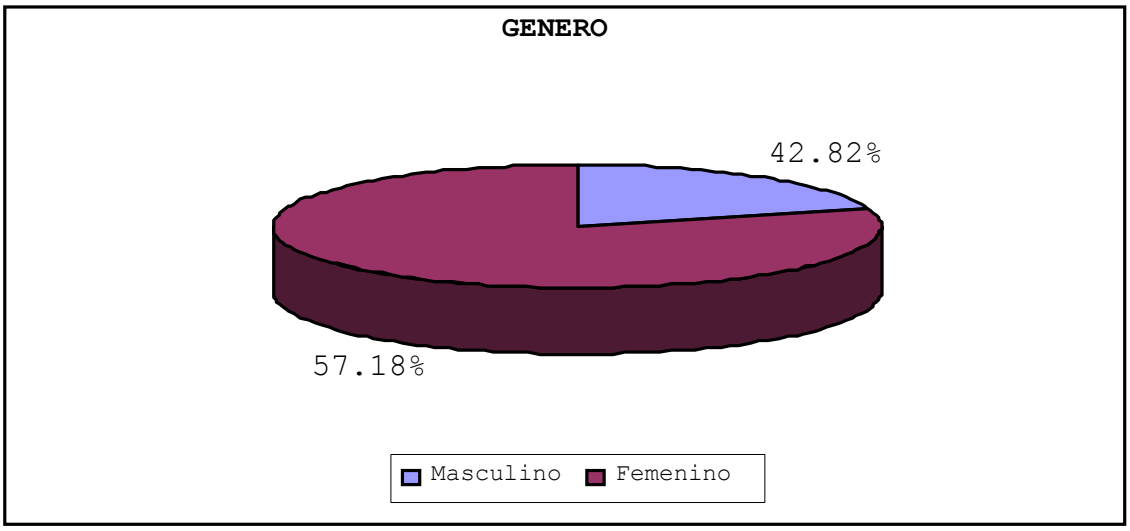
Cuadro Nro. 1: Clasificación de la población

SEXO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	152	42.82%
Femenino	203	57.18%
TOTAL MUESTRA	**355**	**100.00%**
Fuente: Encuestas		
Elaboración: El Autor		

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

De acuerdo a lo expuesto en el presente cuadro, se puede observar que el 57.18%, de la población tomada como muestra de la Parroquia Chuquiribamba, corresponde al género femenino, frente al 42.82% del género masculino; de ahí que se deduce que son las mujeres quienes lideran los procesos productivos llevados a cabo dentro del huerto familiar.

Gráfico Nro. 1



Cuadro Nro. 2: Uso del suelo

TIPO DE USO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cultivos Perennes	140	39.44%
Cultivos de Ciclo Corto	317	89.30%
En Barbecho	0	0.00%
En Descanso	38	10.70%
Pastos Cultivados	221	62.25%
Pastos Naturales	263	74.08%
Otros Usos	89	25.07%

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

Analizando la información detallada en el cuadro

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

anterior, se puede señalar que existe un alto porcentaje de uso del suelo en cultivos de ciclo corto, con el 89.30%, especialmente con productos como hortalizas en general, luego están productos como maíz, arveja, fréjol, entre otros; generalmente obtenidos en parte para el autoconsumo y otra para el mercado; seguido de pastos naturales con el 74.08%, estos son utilizados para el pastoreo de especies animales como: ganado vacuno criollo y ovejas.

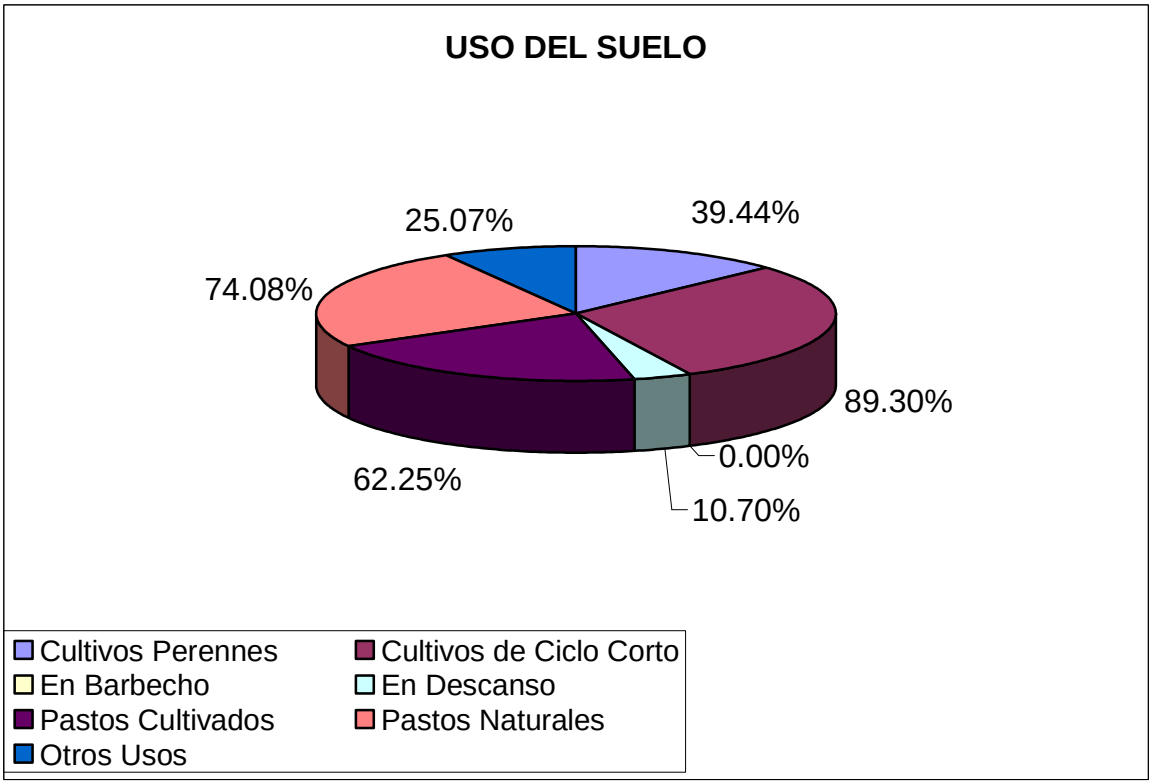
También existen pastos cultivados con el 62.25% especialmente pastos de corte para la alimentación de cuyes, entre estos pastos de corte están: alfalfa y ray grass; enseguida están los cultivos perennes con el 39.44% de ellos los principales son árboles frutales como: manzanas, peras, duraznos, reina claudia, pero que solamente son producidos para el autoconsumo, muy poco se comercializa.

Como otros usos, se registró un porcentaje del 25.07% como áreas que destina el pequeño productor para instalar pequeñas construcciones como: corrales y galpones. Suelos en descanso se registra con un porcentaje del 10.70%, incluyéndose aquí a las áreas de

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

la unidad que han salido de una fase de producción y están libres antes de volver a un nuevo ciclo de producción. No se registra porcentaje alguno para los suelos en barbecho.

Gráfico Nro. 2



Cuadro Nro. 3: Cultivos más frecuentes

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

TIPO DE CULTIVO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Rábano	355	100.00%
Zanahoria	352	99.15%
Culantro	208	58.59%
Cebolla	207	58.31%
Coliflor	199	56.06%
Col	162	45.63%
Acelga	158	44.51%
Remolacha	139	39.15%
Lechuga	89	25.07%
Peregil	84	23.66%
Brócoli	83	23.38%
Fuente: Encuestas		
Elaboración: El Autor		

Los cultivos más frecuentes en la Parroquia Chuquiribamba son: hortalizas en general, ya que por la facilidad de producción, continuidad en el año y por ser apetecidas en el mercado, son las preferidas por los productores. Las hortalizas se producen en los suelos de Chuquiribamba, por su clima, la fertilidad del suelo y las lluvias permanentes.

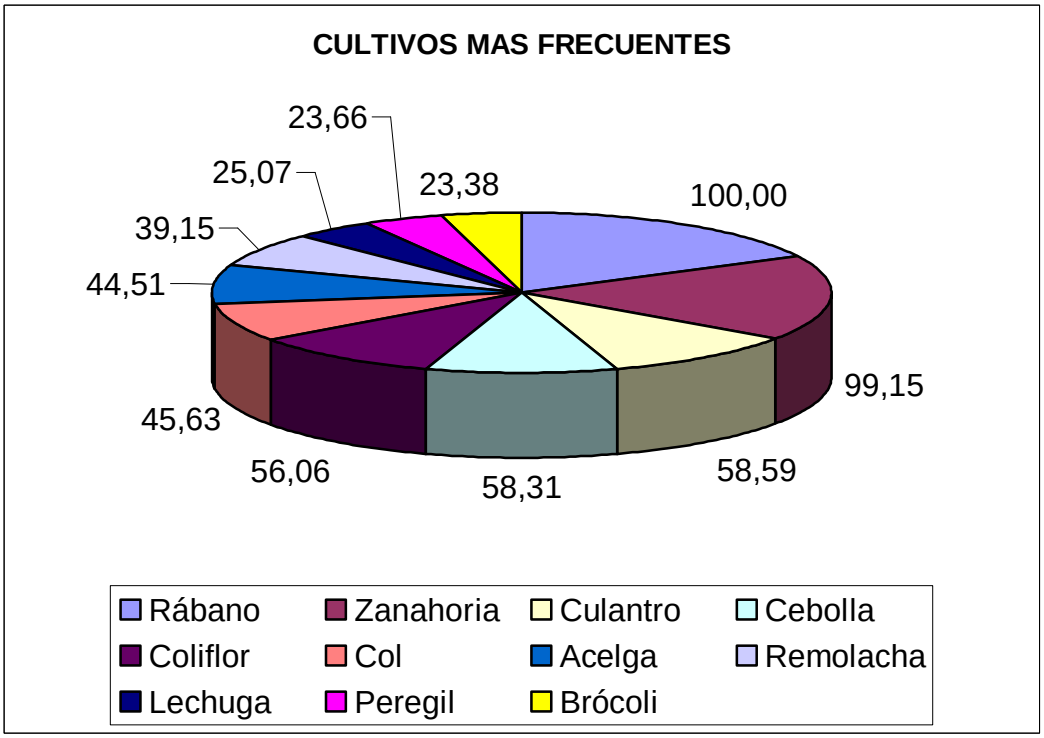
Dentro de las hortalizas de mayor producción están:

El rábano con el 100% es decir, se cultiva en todas las Unidades de Producción, cabe señalar que es un producto cuyo ciclo de producción es muy corto (cosecha a partir de un mes). Luego tenemos la zanahoria con el 99.15% de frecuencia de siembra, seguidamente está el culantro

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

con el 58.59%, cebolla con 58.31%, coliflor con el 56.06%, col con el 45.63%, acelga con el 44.51%, remolacha con el 39.15%, lechuga con el 25.07%, perejil con el 23.66% y finalmente el brócoli con el 23.38% de frecuencia de siembra.

Gráfico Nro. 3



Cuadro Nro. 4: Cultivos estacionales

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

TIPO DE CULTIVO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Maíz Blanco	352	99.15%
Choclo	92	25.92%
Arveja Seca	97	27.32%
Arveja Tierna	216	60.85%
Fréjol Seco	292	82.25%
Fréjol Tierno	147	41.41%
Papa	161	45.35%
Frutas	96	27.04%
Flores	131	36.90%
Plantas Medicinales	167	47.04%
Habas Secas	85	23.94%
Habas Tiernas	4	1.13%

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

De la lista de productos estacionales que se obtienen en la Parroquia Chuquiribamba, se puede detallar que: el maíz blanco lidera la lista con un porcentaje de 99.15%, fréjol seco con 82.25% que es cultivado en asocio con el maíz, seguidamente se encuentran la arveja tierna con el 60.85%, plantas medicinales con 47.04%, papa con el 45.35%, fréjol tierno con el 41.41%, flores (de corte) 36.90%, arveja seca con el 27.32%, frutas con el 27.04%, choclo con el 25.92%, habas secas 23.94% y finalmente las habas tiernas con el 1.13% de frecuencia de siembra.

De acuerdo al criterio de los productores encuestados, todos obtienen esta clase de bienes para ser destinados en un alto porcentaje al autoconsumo del agricultor y

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

su familia, una mínima parte no determinada ni por el propio agricultor se destina para la venta. Para el caso del maíz y el fréjol, el agricultor destina estas cosechas para abastecerse del tradicional mote para todo el año, a más de conservarlos como una fuente de semillas para las futuras siembras.

Debido a que el presente estudio abarca la producción agropecuaria generada en la Parroquia Chuquiribamba, también se ha tomado en cuenta dos de los principales subproductos y productos pecuarios como el quesillo y cuyes que se producen en mayor cantidad.

Cuadro Nro. 5: Producción de quesillo

SUBPRODUCTOS PECUARIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Quesillo	199	56.05%

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

De todos los productores encuestados en la zona, 199 finqueros producen quesillo que obtienen diariamente de sus pequeños hatos de ganado bovino. Así mismo, la gran mayoría de ellos destina parte de esta producción

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

para el autoconsumo de toda la familia y otra parte para la comercialización local.

Cuadro Nro. 6: Producción de cuyes

PRODUCTOS PECUARIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cuyes	355	100.00%

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

El cuadro refleja una gran realidad en la parroquia Chuquiribamba, todos los productores encuestados poseen, al menos, un pequeño número de cuyes dentro de su unidad de producción agropecuaria.

Todas las hortalizas producidas en la zona, son de manera permanente, ya que por la facilidad de cultivo y la no estacionalidad de las mismas, se puede mantener una oferta durante todo el año.

A más de las hortalizas, se recogió información referente a la época de producción de los cultivos estacionales. Tal como se describe en el siguiente subtítulo.

Cuadro Nro. 5: Época de producción de gramíneas, legumbres y frutas.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

TIPO DE CULTIVO	EPOCA DE PRODUCCION
Maíz Blanco	septiembre a octubre
Choclo	septiembre a octubre
Arveja Seca	junio a octubre
Arveja Tierna	junio a octubre
Fréjol Seco	septiembre a octubre
Fréjol Tierno	septiembre a octubre
Papa	marzo a julio/octubre a enero
Frutas	diciembre a abril
Flores	Todo el año
Plantas Medicinales	Todo el año
Habas Secas	diciembre a marzo/abril a julio
Habas Tiernas	diciembre a marzo/abril a julio

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

Los principales cultivos estacionales de la parroquia son el maíz asociado con fréjol y arveja, que en un gran porcentaje son cosechados en tierno, para el propio abastecimiento del agricultor y su familia, la frecuencia de siembra dentro del año, se realiza primeramente con el maíz, para luego cerrar el ciclo con el cultivo de la arveja, dentro de los meses descritos en el cuadro anterior.

Existen además preferencias para consumir estos productos en tierno, destinándoselos al autoconsumo en su gran mayoría y dentro de ellos están el fréjol, arveja, haba y el choclo. A pesar de figurar en el cuadro, el cultivo de la papa no es tan difundido en la zona, pero existen pequeñas áreas de cultivo destinadas

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

a este fin, se siembran en marzo a julio y de octubre a enero de cada año, también con fines de autoconsumo.

Cultivos como flores y las plantas medicinales son producidas durante todo el año, también dentro de los pequeños huertos agroforestales familiares existentes en la zona. Para el caso de las frutas, su época de producción está dentro de los meses de diciembre a abril de cada año.

En lo referente a la parte pecuaria, se puede señalar que el subproducto quesillo, así como la producción de cuyes, tienen una producción abierta durante todo el año.

Cuadro Nro. 8: Producción de cultivos en kilogramos.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD PRODUCIDA POR PRODUCTOR (PROMEDIO/ANUAL)
rábano	kg.	240
zanahoria	kg.	300
culantro	kg.	20
cebolla	kg.	27
coliflor	kg.	41
col	kg.	54
acelga	kg.	60
remolacha	kg.	300
lechuga	kg.	20
perejil	kg.	20
brócoli	kg.	20
plantas medicinales	kg.	44

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

El cuadro refleja que las hortalizas son los productos de mayor producción en las fincas encuestadas. Productos como el maíz, choclo, arveja (seca y tierna) fréjol (seco y tierno), papa, frutas, habas (secas y tiernas), por su marcada producción estacional y porque son la base del autoconsumo del agricultor y su familia, no existen datos, debido a que los productores no llevan registros de la producción de estas cosechas; una mínima parte, no estimada es comercializada al granel (descortezados o en unidades, según la época y como corresponda) en la feria agropecuaria que se realiza en Chuquiribamba todos los días Jueves.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

A partir de esto se puede concluir que esta es la razón, para excluir estos productos de una futura lista para ofrecerse al mercado, ya que no existiría un buen abastecimiento durante todo el año y en caso de entrar a proveer a algún gran consumidor, esto dificultaría el hecho de brindar un servicio permanente para cubrir la demanda existente.

Cuadro Nro. 9: Cantidad de producción pecuaria por productor (promedio anual)

PRODUCTOS PECUARIOS		
TIPO	**UNIDAD DE MEDIDA**	**PRODUCCION**
Cuyes	und.	208
Quesillo	kg.	150

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

Se puede notar que existe diferencias en las cantidades producidas, mientras los cuyes tienen un índice de 208 animales producidos anualmente por productor, en promedio el quesillo mantiene un índice de 150 Kg. por productor/año en promedio, pero no todos los agricultores encuestados producen quesillo, solamente 199 del total de productores encuestados lo producen.

Cuadro Nro. 10: Productos más comerciales

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

PRODUCTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hortalizas en General	355	100.00%
Plantas Medicinales	271	76.34%
Cuyes	265	74.65%
Quesillo	247	69.58%
Arveja Tierna	221	62.25%
Fréjol Tierno	150	42.25%
Choclo	90	25.35%
Frutas	88	24.79%
Maíz Blanco	85	23.94%
Flores	3	0.85%
Habas Tiernas	1	0.28%

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

Como se demuestra en el cuadro anterior, se determina que tienen mayor preferencia las hortalizas con el 100%, seguido de las plantas medicinales (entre ellas: manzanilla, menta, hierba luisa, toronjil, malva olorosa, escancel, entre otras) con el 76.34%, reflejando así el repunte que ha tenido últimamente dicho producto, a pesar de que existe un déficit de materia prima para la elaboración de la Horchata. De este hecho nace una virtual ventaja, ya que esto permitiría que se implemente un sistema de producción intensivo de estas plantas medicinales, para poder abastecer a las empresas procesadoras de este producto y ganar valor agregado, ya que, según versiones de los propios productores, en una de estas plantas procesadoras, se paga un mejor precio en comparación

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

con el que pagan los intermediaros en la feria agropecuaria.

Seguidamente constan productos como: cuyes con el 74.65% que junto al quesillo (69.58%), también encabezan la lista de los productos más comerciales, a pesar de existir actualmente una sobre oferta y la consecuente baja del precio, debido a la puesta en marcha del "proyecto de mejoramiento de cobayos", ejecutado por el H. Consejo Provincial de Loja. Además, arveja tierna con el 62.25%, fréjol tierno con el 42.25%, choclo 25.35%, frutas 24.79%, maíz blanco 23.94%, flores con el 0.85% y finalmente, habas tiernas con el 0.28%.

Cuadro Nro. 11: Lugares de venta más frecuentes

LUGAR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mercado Parroquial	310	87.32%
Mercados de la Ciudad de Loja	43	12.11%
En la U.P.A.	2	0.56%
TOTAL	**355**	100.00%

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

El principal centro de comercialización está en la misma Parroquia Chuquiribamba, es su Mercado Municipal, donde se concentra la gran mayoría de productores para feriar sus cosechas, utilizando sistemas de

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

comercialización muy caducos, que toman en cuenta el empaque de estos productos al granel, en sacos de yute, sin un tratamiento adecuado, peor aún de parte de los intermediarios, quienes solamente apilan estos productos en camiones, para transportarlos a diversos lugares.

Sin embargo, existe un pequeño grupo de productores de la localidad que, muchas veces prefiere salir a vender su producción en los mercados de la ciudad de Loja; y para ello utilizan los servicios de transporte de aquellas personas que poseen camiones. Esta actividad tiene lugar los días viernes por la noche.

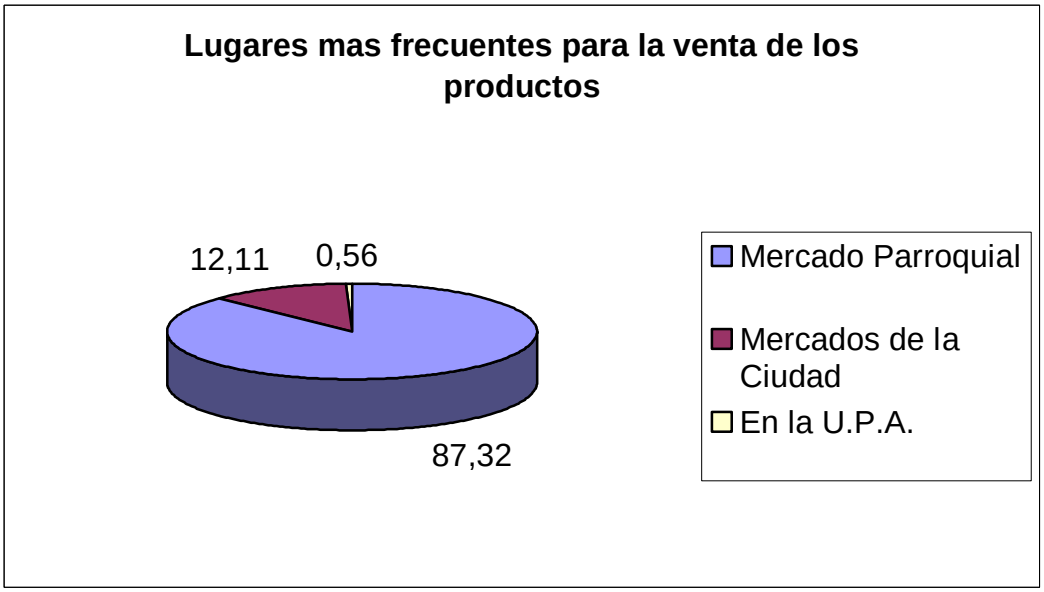
Esto viene a reflejar el inmenso sacrificio que tiene que pasar el pequeño productor para poder comercializar su producción en los mercados de la cuidad y a pesar de ello, no pueden obtener un buen margen de utilidad que haga rentable su noble actividad.

También existen intermediarios propios de la zona que compran la producción en la localidad, la preparan (preparan manojos, ensacan, etc.) y viajan los viernes en la noche hasta Loja, compran otros productos que no

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

encuentran en la localidad y continúan su viaje a ciudades de la región sur oriental como: Zamora y Yanzatza.

Gráfico Nro. 4



Cuadro Nro. 12: Principales compradores

TIPO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Intermediario	348	98.03%
Industria	7	1.97%
TOTAL	**355**	**100.00%**

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

Este cuadro refleja una gran intervención del

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

intermediario en la zona, mismos que se encargan de transportar estos productos a otras regiones del país como: El Oro, Zamora Chinchipe, Guayas, y resto de la provincia de Loja. Sin tomar en cuenta ningún aspecto concerniente al manejo adecuado de estos productos que son perecibles y delicados.

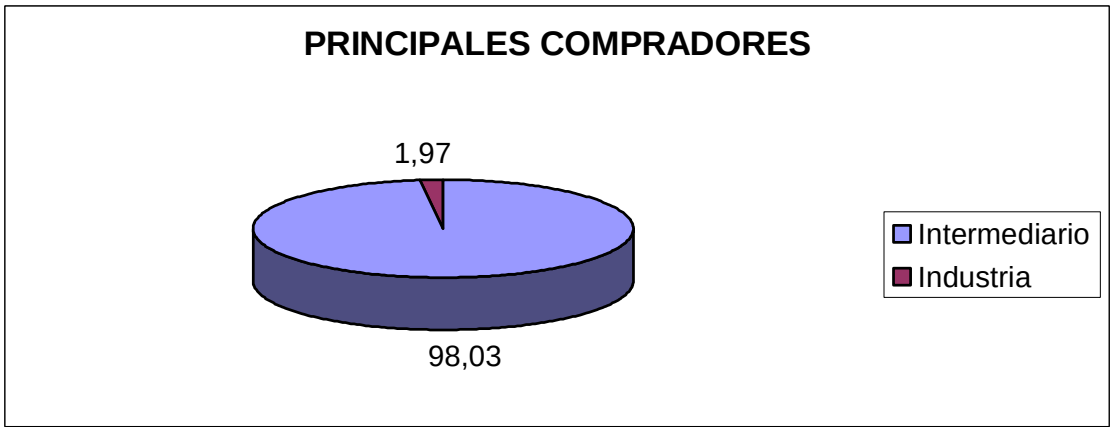
El casillero que hace referencia a Industria, solamente el 1.97% se limita a los productores que venden sus plantas medicinales a las plantas procesadoras de esta clase de materia prima, cabe señalar que en la Parroquia Chuquiribamba, existen dos plantas de este tipo: la dirigida por la Asociación Agroartesanal de Productores de Plantas Medicinales Secas del Ecuador, ubicada en el Barrio Simón Bolívar y, la planta IPLAMEC ubicada en el Barrio El Carmelo, ambas lideradas por organizaciones de campesinos de la localidad.

A más de esto, es importante señalar que existen varios intermediarios que llegan al mercado de la Parroquia a comprar la producción de plantas medicinales, para luego llevar a las grandes Industrias de la ciudad como ILE y Horchata "La Sureñita". Estos intermediarios no observan ningún sistema de calidad (referente a

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

clasificación, limpieza del producto, etc.), solamente lo compran por manojos y lo transportan apilando en una camioneta, cosa que no pasa, por ejemplo en la Asociación Agroartesanal, que exige que sus proveedores que la materia prima sea limpia (lavada) y clasificada (solamente hojas, tallos o flores, según sea el caso) y además pagan un mejor precio por libra de producto.

Gráfico Nro. 5



Cuadro Nro. 13: Predisposición a Vender la Producción a una Comercializadora.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

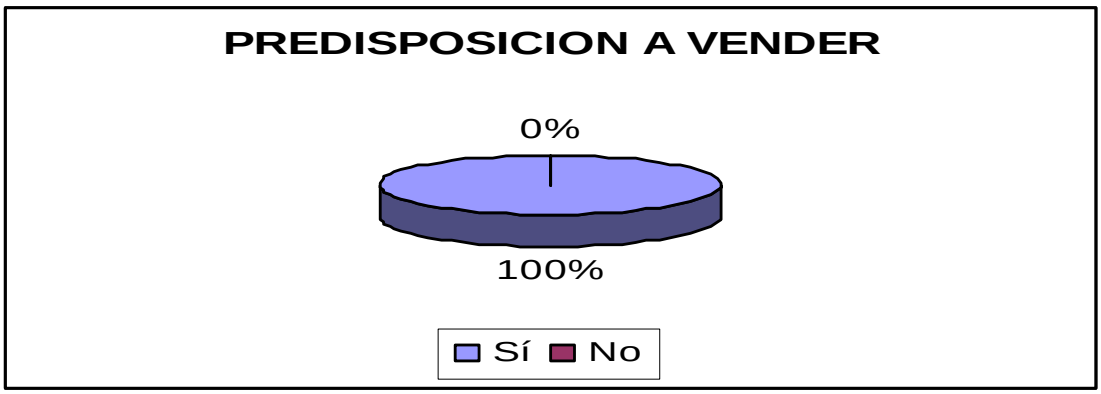
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	355	100.00%
No	0	0.00%
TOTAL	**355**	**100.00%**

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

El 100% de los encuestados, manifestaron que están dispuestos a vender su producción a una empresa que se encargue del acopio, clasificación, empaque, distribución y comercialización de esta clase de productos generados en la localidad.

Esto abre una gran posibilidad, para que, de acuerdo a los resultados que se obtengan al determinar la demanda existente, se pueda entrar a comercializar esta clase de productos sometidos a procesos de transformación y comercialización en los grandes centros de consumo de la ciudad de Loja.

Gráfico No. 6



Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.1.1. Resumen de la Oferta de Productos Agropecuarios

De acuerdo a la información recogida, se puede resumir que:

Una vez obtenidos los datos concernientes a la oferta existente en la Parroquia Chuquiribamba, se elaboró un cuadro descriptivo en el que se detalla la proyección de la oferta existente para un año calendario. Así:

Cuadro No. 14: Resumen de la oferta existente de productos agrícolas

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
rábano	kg.	85200
zanahoria	kg.	106500
culantro	kg.	7100
cebolla	kg.	9585
coliflor	kg.	14555
col	kg.	19170
acelga	kg.	21300
remolacha	kg.	106500
lechuga	kg.	7100
perejil	kg.	7100
brócoli	kg.	7100
plantas medicinales	kg.	15620

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

Como los resultados de la oferta determinaron que los productos más viables para la comercialización permanente son las hortalizas en general, a más de los cuyes y el quesillo; por consiguiente para realizar el proyecto y las respectivas evaluaciones económicas y financieras, solamente se tomará en cuenta a estos productos.

Cuadro No. 15: Productos y subproductos pecuarios/año, en kilogramos

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
quesillo	kg.	29850
cuyes	und.	73840

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

Como se señala en el cuadro anterior, la cantidad

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

promedio de quesillo que se produce por año es de 29850 kilos y la de cuyes es de 7384 animales por año en promedio a nivel de Parroquia.

Cuadro Nro. 16: Precios de venta

PRODUCTO	UNIDAD	PRECIO PROMEDIO ANUAL (dólares)
rábano	kg.	0.10
zanahoria	kg.	0.12
culantro	kg.	0.58
cebolla	kg.	0.44
coliflor	kg.	0.22
col	kg.	0.10
acelga	kg.	0.07
remolacha	kg.	0.16
lechuga	kg.	0.22
peregil	kg.	0.58
brócoli	kg.	0.22
Maíz Blanco	kg.	0.45
Choclo	kg.	0.20
Arveja Seca	kg.	no hay datos
Arveja Tierna	kg.	0.45
Fréjol Seco	kg.	no hay datos
Fréjol Tierno	kg.	0.60
Papa	kg.	no hay datos
Frutas	und.	0.05
Flores	tallos	0.10
Plantas Medicinales	kg.	0.20
Habas Secas	kg.	no hay datos
Habas Tiernas	kg.	no hay datos

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

El cuadro detallado en esta sección, indica (en los casos en que los hay), los precios a los que se ofertan en la feria cada uno de los productos agrícolas en la Parroquia Chuquiribamba. Es importante señalar que,

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

los precios referidos son un promedio establecido de entre los precios que se dan en el transcurso del año. Sin embargo, el mercado se maneja de acuerdo a la oferta y la demanda.

Cuadro Nro. 17: Precios de venta de los Productos y Subproductos Pecuarios

PRODUCTO	UNIDAD	PRECIO PROMEDIO ANUAL (dólares)
Cuyes	und.	3.00
Quesillo	Kg.	2.20

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

Los precios registrados en los cuadros anteriores, determinan, así mismo un promedio anual de los precios a los cuales se los comercializa en el mercado. Aunque también es importante señalar que a la hora de comprar o vender esta clase de productos, se pone especial cuidado, para el caso de los animales, en el aspecto, tamaño y sexo del animal. En cambio que para el quesillo, se puede señalar que este eleva su precio en época de verano. En resumen, el mercado se maneja de acuerdo a la oferta y la demanda.

4.1.2. Canales de Comercialización Existentes

El origen del sistema de comercialización está en los

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

pequeños productores agropecuarios de la zona. Del cual se desprende una cadena que incluye a los pequeños productores que en un pequeño porcentaje, prefieren vender al detalle sus cosechas en la ciudad de Loja, concretamente en la feria libre de "Las Pitas" y a más de ello, destinan una parte de sus cosechas para abastecer la demanda local, y comercializan estos productos en el mercado municipal de la Parroquia, en la feria libre de los días Jueves.

La otra parte que es un alto porcentaje de productores, venden sus cosechas al intermediario mayorista, que como se señala en el diagrama, se encargan de la comercialización al detalle de estos productos, en zonas como: Loja, Zamora, Yanzatza, El Oro y la provincia del Guayas, principalmente.

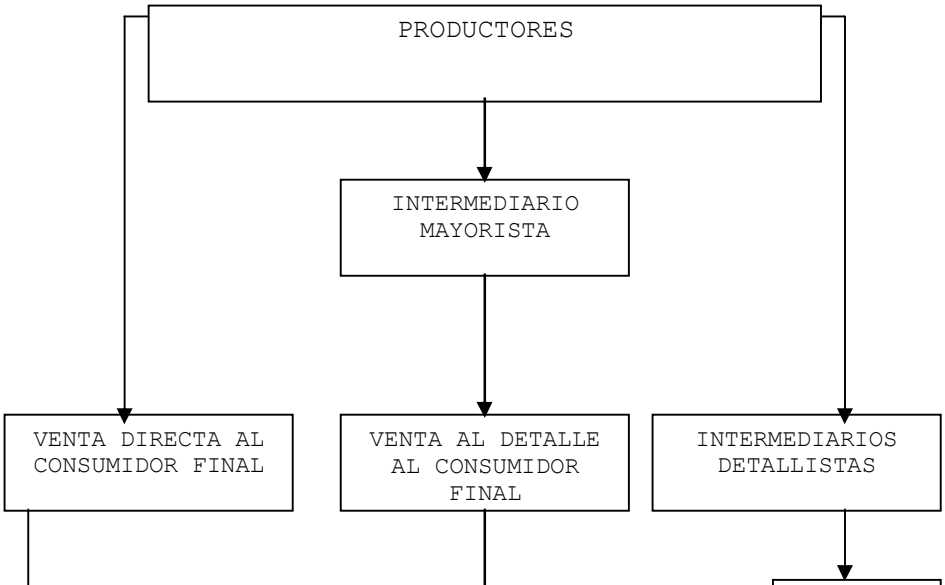
Un menor porcentaje de intermediarios, que semanalmente se encargan de comprar a los productores una cantidad variada de productos hortícolas principalmente, que una vez de prepararlos y embalarlos, son transportados a zonas como la ciudad de Loja y Zamora, principalmente. Todos los comerciantes de la zona que venden sus cosechas fuera de la Parroquia, utilizan el servicio de

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

transporte de algunas personas que poseen camiones para esta actividad, pero cabe señalar que desde el mismo productor, tiene que hacer un gran sacrificio para poder estar a las horas debidas en el mercado a más de que sus productos no son tratados de la manera correcta, simplemente son apilados en estos camiones e inclusive ellos mismos son transportados dentro de la zona de carga de esos medios de transporte, soportando el frío o la lluvia que se pueda dar a las altas horas de la noche o primeras de la madrugada que es donde se realiza esta actividad.

Caso muy distinto es el que tiene que ver con el intermediario mayorista, más conocido como "negociante" entre los agricultores de la zona; que utiliza sus propios medios de transporte para poder llevar su mercancía a las zonas antes descritas.

Gráfico Nro. 7: Diagrama del sistema de comercialización existente



Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

FUENTE: Encuestas
ELABORACION: El Autor

4.1.3. Comercialización del Producto

La producción obtenida en la zona, será ubicada en los grandes centros de consumo de la ciudad de Loja, a través de un servicio de proveeduría que se originará desde la planta de proceso, hasta el mismo centro de consumo. Considerando los principales aspectos técnicos, para dar a estos productos un tratamiento adecuado y así, puedan llegar en óptimas condiciones.

Los productos que entrarán a la comercializadora, serán: rábano, zanahoria, culantro, cebolla, coliflor, col, acelga, remolacha, lechuga, perejil, brócoli, a más de productos pecuarios como cuy y quesillo.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.2. DETERMINACION DE LA DEMANDA

Cuadro Nro. 18: Productos agrícolas

ORDEN	PRODUCTO	PORCENTAJE
1	culantro	100.00%
2	lechuga	100.00%
3	zanahoria	92.15%
4	coliflor	92.15%
5	brócoli	92.15%
6	perejil	92.15%
7	col	84.31%
8	remolacha	76.47%
9	acelga	61.76%
10	rábano	60.78%
11	quesillo	100.00%
12	cuy	50.00%

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

Del presente cuadro se puede deducir que, en lo

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

referente a productos agrícolas que mayor consumo registran en los grandes centros de consumo son el culantro y la lechuga con el 100%. Seguidos de otros como la zanahoria (92.15%), coliflor (92.15%), brócoli (92.15%), perejil (92.15%), principalmente. La principal razón para su uso frecuente radica en que los establecimientos encuestados los utilizan para la elaboración de ensaladas principalmente. A pesar de ser utilizados con estos mismos fines, los productos restantes del cuadro anterior, figuran con un menor porcentaje de frecuencia de consumo.

Lo que tiene que ver con las plantas medicinales, no registran porcentajes, debido a que los consumidores dan mayor acogida al producto industrializado. En lo referente al quesillo, el 100% de los establecimientos dice tener entre los más frecuentes a este sub-producto pecuario, para la preparación de sopas destinadas a la alimentación de sus empleados, sobre todo en los hoteles. En los restaurantes de comida nacional este sub-producto pecuario es de gran demanda.

El cuy es un caso aparte, ya que no todos los centros de consumo demandan este producto, solamente los

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

locales de comidas típicas, ubicados en la zona del sector urbano de El Valle, principalmente. Del total de establecimientos que demandan de este producto, aproximadamente el 50% dice comprarlo para su faenamiento y posterior preparación.

Cuadro Nro. 19: Cantidades adquiridas

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
zanahoria	kg.	357.00
rábano	kg.	204.00
remolacha	kg.	306.00
col	kg.	306.00
lechuga	kg.	461.04
coliflor	kg.	345.78
brócoli	kg.	461.04
acelga	kg.	232.56
culantro	kg.	138.72
peregil	kg.	138.72

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

Los datos del presente cuadro, fueron determinados en base al promedio de adquisición de cada establecimiento y es registrado de acuerdo a como funcionan los mercados populares de la Ciudad, por esta razón fue necesario transformar a kilogramos el peso promedio de cada uno de los manojos de productos que se compran en los mercados populares, ya que bajo esta modalidad se comercializan productos como: rábano, acelga, culantro y perejil.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

No se incluyen datos acerca de la cantidad utilizadas de Plantas Medicinales, ya que el diseño de la encuesta hacía referencia a esta clase de producto, sin industrializar y la gran mayoría de los establecimientos de la Ciudad consume ese producto industrializado (hierbas deshidratadas y/o en té), además los pocos que los consumen como planta proporcionaron información de cantidades muy insignificantes como para ser analizadas en esta parte.

Cuadro Nro. 20: Cantidades consumidas de productos y subproductos pecuarios

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
quesillo	kg.	13260
cuyes	und.	15600

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

Es importante señalar que existe una marcada preferencia a comprar cuyes en pie y tomando en cuenta este particular, el presente proyecto solamente se concentrará en comercializarlo bajo esta condición, sin someterlo a proceso de transformación alguno.

4.2.1. Frecuencia de Consumo

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

El 100% de los establecimientos encuestados informaron que su frecuencia de consumo de productos agropecuarios es semanal.

4.2.2. Lugar de Compra

El 100% de los establecimientos encuestados indicaron que se abastecen de esta clase de productos en los mercados populares de la ciudad. Sin embargo, existe un porcentaje menor de estos mismos establecimientos que, al no encontrar lo que necesitan en los mercados populares, recurren a otras opciones como los supermercados (39%). Esto sucede muy esporádicamente.

4.2.3. Conformidad con la Calidad del Producto

De las encuestas realizadas se obtuvo que: Un 86.30% de los establecimientos **SI** está conforme con la calidad de producto que recibe, aclarando eso sí, que ellos mismos son los que escogen el producto en los puestos de los mercados.

Un 13.69% manifestó que **NO** está de acuerdo con la calidad de producto que recibe, debido a que muchas de

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

las veces la calidad de los productos es tan baja que no tienen de donde escoger.

4.2.4. Acogida a Productos Agropecuarios Sometidos a Procesos de Transformación y Distribución

Al momento de plantearles esta interrogante, la totalidad de los encuestados manifestó su agrado por tener esta clase de servicio. Aunque es importante acotar que fueron muy claros al decir que, para poder ellos acceder a esta clase de servicio, los precios deberán ser muy similares a los cuales acostumbran a comprar, señalando además su posición acerca de la calidad de los productos a recibir.

4.2.5. Resumen de la Demanda

Una vez recogidos los datos referentes a la demanda existente en los grandes centros de consumo de la Ciudad de Loja, se puede representar en un cuadro resumen los datos obtenidos. Así:

Cuadro Nro. 21

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	DEMANDA TOTAL
zanahoria	kg.	18564.00
rábano	kg.	10608.00
remolacha	kg.	15912.00
col	kg.	15912.00
lechuga	kg.	23974.08
coliflor	kg.	17980.56
brócoli	kg.	23974.08
acelga	kg.	12093.12
culantro	kg.	7213.44
peregil	kg.	7213.44

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

El cuadro describe las cantidades que se estima se tienen en el lapso de un año calendario. Para la producción pecuaria, se tiene que:

Cuadro Nro. 22: Productos y subproductos pecuarios-resumen de la demanda

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
quesillo	kg.	13260
cuyes	und.	15600

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

4.2.6. Proyección de la Demanda

Tomando en cuenta que el proyecto tiene un período de vida útil de cinco años, y que la taza de incremento de los grandes centros de consumo tomados como muestra para determinar la demanda existente, está ubicada en

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

2% aproximadamente, la proyección de la demanda será como lo determina el siguiente cuadro:

Cuadro Nro. 23

PRODUCTO (kg.)	AÑOS				
	1	2	3	4	5
zanahoria	18564	18935,28	19313,99	19700,27	20094,27
rábano	10608	10820,16	11036,56	11257,29	11482,44
remolacha	15912	16230,24	16554,84	16885,94	17223,66
col	15912	16230,24	16554,84	16885,94	17223,66
lechuga	23974,08	24453,56	24942,63	25441,49	25950,32
coliflor	17980,56	18340,17	18706,97	19081,11	19462,74
brócoli	23974,08	24453,56	24942,63	25441,49	25950,32
acelga	12093,12	12334,98	12581,68	12833,32	13089,98
culantro	7213,44	7357,71	7504,86	7654,96	7808,06
perejil	7213,44	7357,71	7504,86	7654,96	7808,06

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

4.2.7. Participación en el Mercado con Respecto a la Oferta

Este punto se lo determina en base al cálculo del porcentaje de diferencia que existe entre la oferta y la demanda, para poder tener como punto de referencia para la nueva empresa, que porcentaje del mercado, con relación a la oferta existente se está cubriendo.

Cuadro Nro. 24

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

PRODUCTO	OFERTA (kg.)	DEMANDA (kg.)	PORCENTAJE
zanahoria	106500.00	18564.00	17.43%
rábano	85200.00	10608.00	12.45%
remolacha	106500.00	15912.00	14.94%
col	19170.00	15912.00	83.00%
lechuga	7100.00	23974.08	337.66%
coliflor	14555.00	17980.56	123.54%
brócoli	7100.00	23974.08	337.66%
acelga	21300.00	12093.12	56.78%
culantro	7100.00	7213.44	101.60%
perejil	7100.00	7213.44	101.60%

Fuente: Encuestas
Elaboracion: El Autor

Para productos como lechuga, coliflor, brócoli, culantro y perejil, el cuadro describe, de acuerdo a los resultados que la oferta existente es menor a la demanda presentada en los grandes centros de consumo de la ciudad de Loja, esto puede ser considerado como una oportunidad para poder promover entre los productores de la Parroquia el incremento de los niveles de producción de estos cultivos y así poder aumentar el porcentaje de participación en el mercado.

En lo referente a los productos y subproductos pecuarios, sería:

Cuadro Nro. 25: Participación en el mercado de Productos y subproductos pecuarios

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	OFERTA	DEMANDA	PORCENTAJE
quesillo	kg.	29850	13260	44.42%
cuyes	und.	73840	15600	21.13%

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

Cuadro Nro. 26: Precios de hortalizas

PRODUCTO	PRECIO (usd/kg)
zanahoria	0.44
rábano	0.55
remolacha	0.55
col	0.10
lechuga	0.27
coliflor	0.35
brócoli	0.35
acelga	0.18
culantro	0.76
peregil	0.76

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

Así mismo, los datos que incluye el presente cuadro se obtuvieron de promediar los precios a los que compran los propietarios de los establecimientos encuestados.

Cuadro Nro. 27: Precios de los Productos y subproductos pecuarios

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO (dólares)
quesillo	kg.	2.88
cuyes	und.	4.00

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

4.3. ESTUDIO TECNICO

Aquí se formularán los aspectos inherentes al proceso productivo del proyecto, así como de la ingeniería del mismo, para determinar cuales serán las inversiones a hacerse y los costos que ello generará.

4.3.1. Tamaño y Localización

4.3.1.1. Tamaño

El tamaño de la planta de procesamiento, está definida por la demanda generada semanalmente en los restaurantes y hoteles de la ciudad de Loja, así como también de las futuras demandas a obtenerse con nuevos clientes, de acuerdo a lo que se obtenga como resultados del plan de publicidad empresarial.

El tamaño de la planta está definido a la demanda

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

existente en la ciudad de Loja, así:

Cuadro Nro. 28: Cantidad de materia prima a procesarse anualmente en la planta

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
zanahoria	kg.	18564.00
rábano	kg.	10608.00
reolacha	kg.	15912.00
col	kg.	15912.00
lechuga	kg.	23974.08
coliflor	kg.	17980.56
brócoli	kg.	23974.08
acelga	kg.	12093.12
culantro	kg.	7213.44
peregil	kg.	7213.44
quesillo	kg.	13260.00
cuyes	und.	15600.00

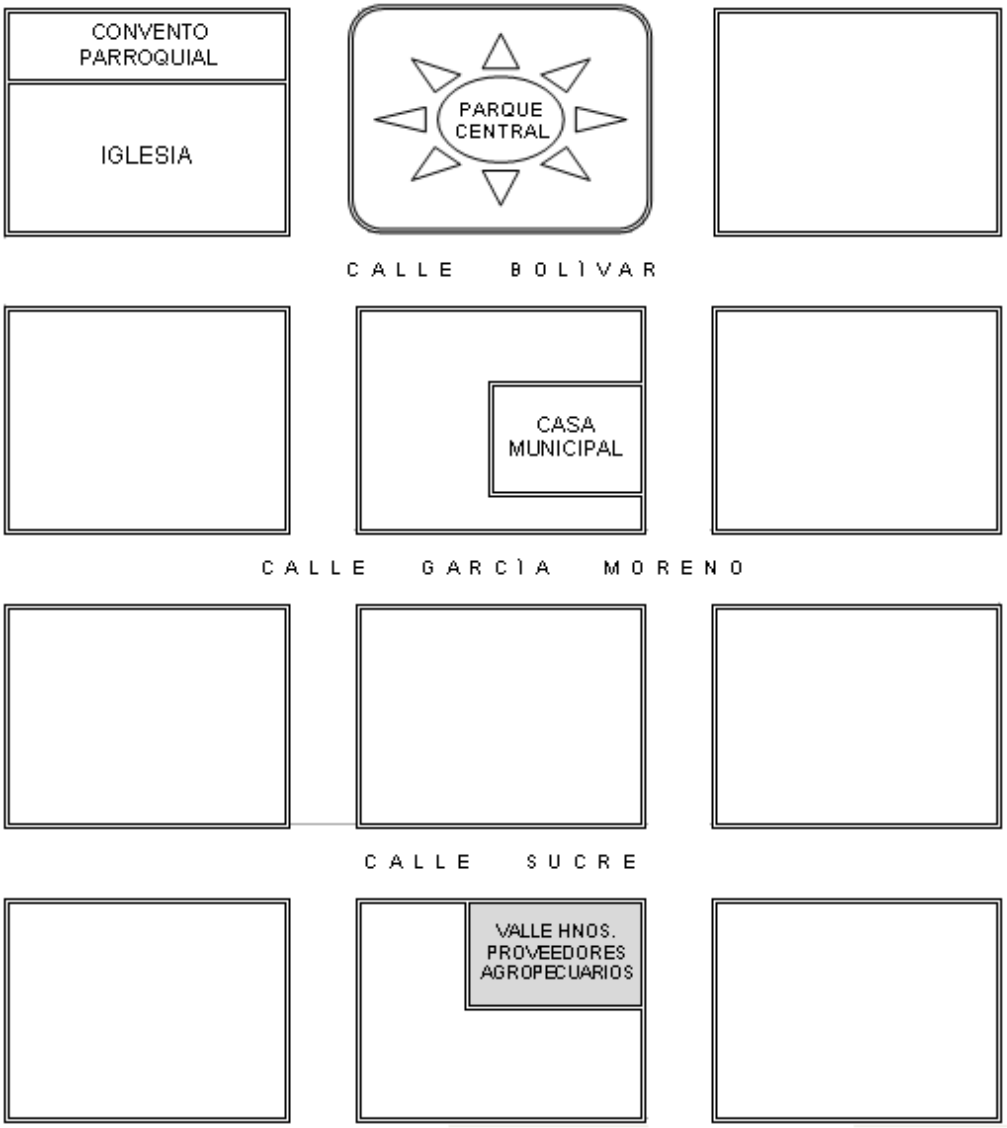
Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

4.3.1.2. Microlocalización

La planta de procesamiento estará ubicada en la Parroquia Chuquiribamba, en las calles Sucre y 10 de Agosto esquina. La zona antes descrita, es de fácil acceso para los futuros proveedores de materia prima, así como para el transporte del producto final a la ciudad de Loja (45 Km. de distancia).

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Gráfico Nro. 8: Microlocalización de la Planta de Procesamiento



Fuente: Croquis Parroquial
Elaboración: El Autor

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

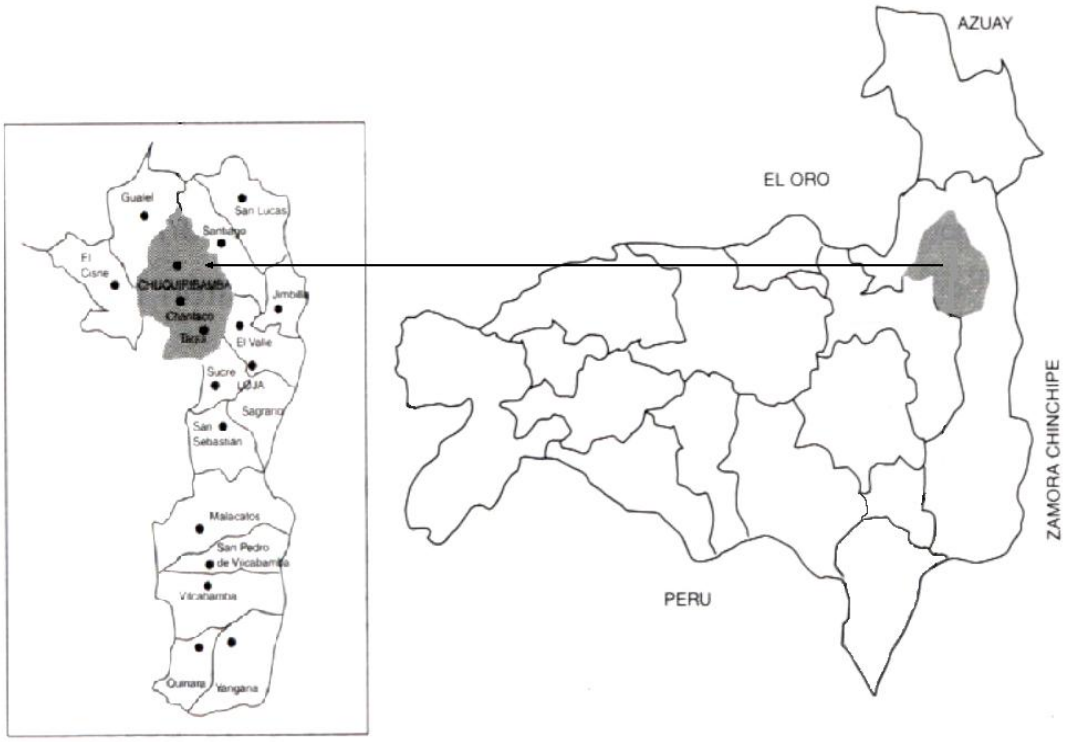
4.3.1.3. Macrolocalización

Parroquia: Chuquiribamba

Cantón: Loja

Provincia: Loja

Gráfico Nro.9: Macrolocalización de la Planta de Procesamiento



Fuente: Los Huertos Agroforestales Familiares-Sistematización de Experiencias-Proyecto

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Elaboración: El Autor

Varios factores influyen para que el proyecto de la planta de procesamiento se instale en la dirección antes señalada, entre ellos están:

- Facilidad de acceso para que los pequeños productores puedan dejar sus cosechas.
- Existencia de mano de obra en el lugar.
- Buena cantidad y calidad de materia prima.
- Distancia prudencial entre la ciudad de Loja y la Parroquia (tiempo aproximado de una hora).
- A más de ello, existe interconexión con la ciudad de Catamayo, mercado potencial de la nueva empresa.

4.3.1.4. Capacidad teórica de la planta

La capacidad teórica está determinada por el volumen de producción diaria que se tendría al procesar toda la oferta existente en la zona, de acuerdo a los resultados obtenidos.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

En resumen, la capacidad teórica, por año sería:

Cuadro Nro. 29: Capacidad Teórica de la Planta

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD/AÑO
rábano	kg.	85200
zanahoria	kg.	106500
culantro	kg.	7100
cebolla	kg.	9585
coliflor	kg.	14555
coliflor	kg.	19170
acelga	kg.	21300
remolacha	kg.	106500
lechuga	kg.	7100
peregil	kg.	7100
brócoli	kg.	7100

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

La planta procesadora, ya no utilizará la misma modalidad que se emplea en la comercialización común y corriente, más bien se prepararán cada uno de estos productos en empaques de 250gr., 500gr., 1kg., 2kg., según sea el caso y de acuerdo a los estándares de calidad que maneje la empresa dentro de su proceso productivo. Para los productos pecuarios (quesillo, cuyes), la capacidad teórica anual, será:

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Cuadro Nro. 30: Capacidad Teórica de la Planta-Productos Pecuarios

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
Quesillo	kg.	29850
Cuyes	und.	73840

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

4.3.1.5. Capacidad instalada de la planta

Viene a ser inferior a la teórica, debido a factores como: La no inclusión de toda la oferta existente, ya que al no haberse determinado demanda insatisfecha, no tendría lugar, comenzar este proyecto abarcando toda la oferta de productos posible. Se deberá comenzar de a poco, según como se presenten los pedidos diarios.

4.3.1.6. Capacidad utilizada de la planta

La capacidad utilizada con la que se contará en un comienzo será la equivalente a la demanda existente en la Ciudad de Loja, así:

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Cuadro Nro. 31: Capacidad Utilizada de la Planta

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
zanahoria	kg.	18564.00
rábano	kg.	10608.00
remolacha	kg.	15912.00
col	kg.	15912.00
lechuga	kg.	23974.08
coliflor	kg.	17980.56
brócoli	kg.	23974.08
acelga	kg.	12093.12
culantro	kg.	7213.44
peregil	kg.	7213.44

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

Para los productos pecuarios, también equivaldría a la demanda existente en la ciudad de Loja, así:

Cuadro Nro. 32: Capacidad Utilizada-Productos Pecuarios

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
Quesillo	kg.	13260
Cuyes	und.	15600

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

4.3.1.7. Capacidad de reserva

Es la cantidad restante de la oferta existente en la zona y, conforme aumente la comercialización de estos productos, esta capacidad de reserva será incluida, para poder funcionar de manera óptima.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.3.1.8. Capacidad financiera

La capacidad financiera, está definida por la cantidad o porcentaje de capital que el o los inversionistas van a colocar para iniciar el proyecto.

En este caso los accionistas, van a aportar el 40% de la inversión total y el restante 60% será adquirido mediante un crédito productivo al Banco de Loja, actualmente la taza de interés anual se ubica en el 13.49%.

4.3.1.9. Capacidad administrativa

Para el caso del manejo administrativo de la planta, existe la suficiente capacidad técnica como para poder dirigir cada uno de las operaciones del proceso productivo, comercial y financiero. Para lo correspondiente a la parte de la mano de obra, para el proceso de transformación, se entrenará al personal contratado para que hagan un trabajo óptimo.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.4. INGENIERIA DEL PROYECTO

En esta fase del proyecto, se toman en cuenta todos aquellos parámetros que se exigen tomar en cuenta para que el proyecto funcione adecuadamente en la realidad. Aspectos como: el diseño de la planta, el proceso productivo, sistema de distribución, para que a la final de cómo resultado un adecuado y óptimo manejo de la capacidad instalada, acorde a los volúmenes de producción requeridos.

4.4.1. Componente Tecnológico

Comprende todos los requerimientos existentes en cuanto a la maquinaria y equipos necesarios para iniciar el proceso productivo y satisfacer las demandas de producto determinadas.

Cuadro Nro. 33: Maquinaria y Equipos

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO (usd)
20	Gavetas plásticas para transporte de animales	100.00
3	Mesas de clasificación, empaque y embalado (1 para escurrido del	150.00

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

	producto lavado)	
1	Utensilios (cuchillos, baldes, tinas, jarras, escobas, franelas).	40.00
1	Probeta	3.50
1	Rollo de manguera (100 m.)	45.00
1	Tanque reservorio de 1000 lt.	155.00
SUMA		493.50
12% IVA		59.22
TOTAL		552.72

Fuente: Proformas
Elaboración: El Autor

4.4.2. Infraestructura Física

Las áreas de trabajo, se distribuirán acorde a la planificación y diseño respectivo de la planta de proceso.

Cuadro Nro. 34: Readecuación

METROS	MATERIALES	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
110.00m2	Readecuación de la casa	6.177	679.50

Fuente: Consulta con constructores varios
Elaboración: El Autor

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

El área a readecuarse, será de 110m2, incluyendo el patio posterior de la casa, para ser utilizado como estacionamiento.

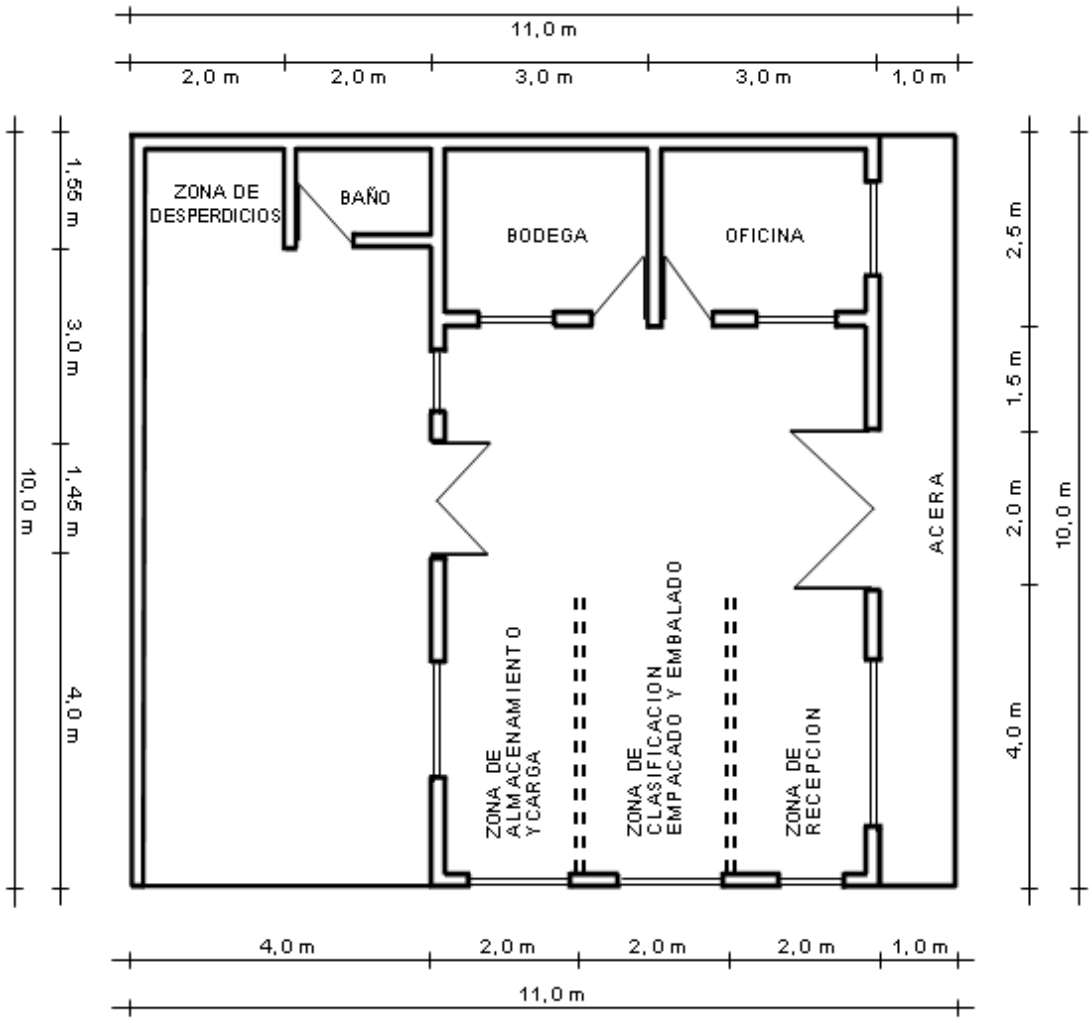
Las readecuaciones a realizarse serán:

- En cementado de la acera que da a la calle sucre
- Cambio de puertas de madera.
- Instalación y reparación de luminarias
- Revestido con paleteado fino de todas las paredes de la casa
- Las paredes serán pintadas con pintura de esmalte blanco
- Construcción de un cerramiento para la parte del patio posterior
- Readecuación del tejado
- Instalaciones sanitarias y eléctricas (grifos, tomacorrientes y baño)
- Instalación de una alcantarilla a la red principal
- Construcción de varias ventanas de hierro con vidrio de 4 líneas (según planta de distribución)

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

- Contrapiso de hormigón simple (empedrado de 20cm-180Hg/cm2 con espesor de 7cm)
- Lámparas de 40 watts

Gráfico Nro. 10: Planta de Distribución

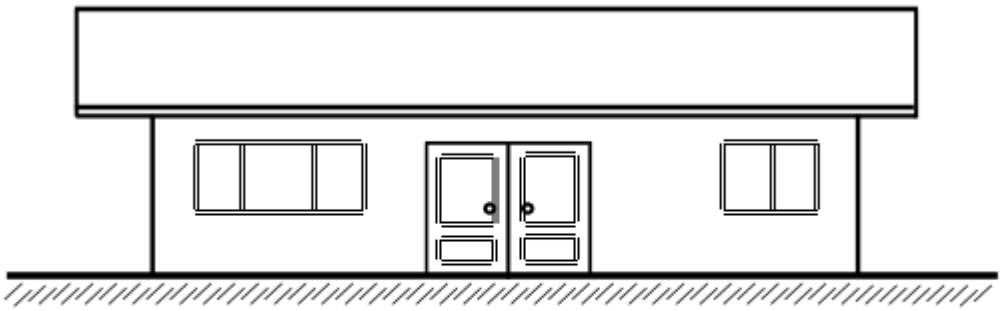


PLANTA DE DISTRIBUCION
ESC: 1:100

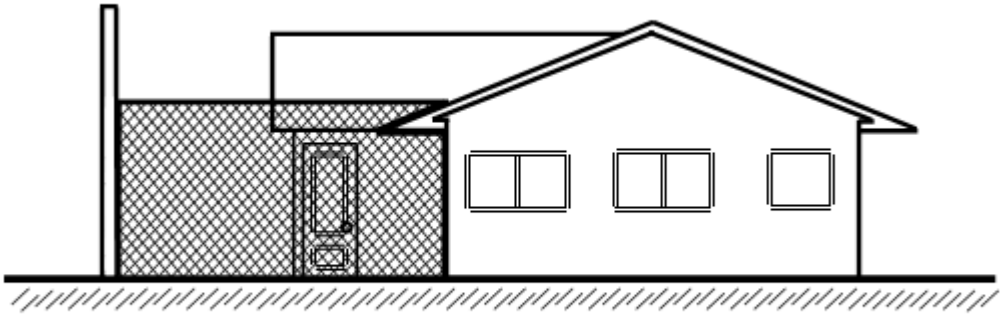
Fuente: Diseños del Autor
Elaboración: El Autor

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Gráfico Nro. 11: Fachadas



FACHADA CALLE SUCRE
ESC: 1:100



FACHADA CALLE 10 DE AGOSTO
ESC: 1:100

Fuente: Diseños del Autor
Elaboración: El Autor

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.5. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO

Para el efecto, no se implementarán procesos tecnológicos tan sofisticados. Los que sí, se utilizarán normas de calidad e higiene básicas, para poder proveer al consumidor final un producto sano, de calidad y bien presentado.

Toda la materia prima provendrá de un grupo previamente seleccionado de productores de la zona, quienes vendrán a constituirse en proveedores permanentes de la empresa, a través de compromisos formalmente adquiridos para que, por medio de un cronograma establecido, entreguen sus cosechas en la planta.

4.5.1. Recepción de la Materia Prima

El proveedor deberá entregar su producción con una revisión inicial que la realizarán el personal a cargo del área, y se registrarán aspectos como: peso, tipo de producto entregado, condiciones en las que se entrega el producto y será ingresado al registro

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

correspondiente, para poder cancelar los valores respectivos al final de cada mes. Los productos a entregarse deberán estar previamente lavados.

4.5.2. Clasificación, empaque y distribución

De acuerdo a las exigencias determinadas por la demanda existente y de acuerdo a los estándares de calidad determinados por la empresa, se deberá procesar la materia prima dependiendo del tipo de producto, así:

4.5.2.1. Zanahoria:

Deberán cumplir con estándares de calidad como: largo: 15cm, calibre (grosor o diámetro) 5cm. Las que no cumplan con este requerimiento, se clasificarán como productos de segunda y tercera calidad, mismos que serán destinados a cubrir la demanda en los mercados populares de la ciudad o como desecho, según sea el caso.

Una vez clasificadas, pasarán por un ciclo de lavado en

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

agua fría y una inmersión en una solución de hipoclorito de sodio al 1%, para luego ser empacadas en envolturas plásticas de 1 y 2kg. Luego pasarán a la zona de almacenamiento para, de acuerdo al cronograma de entregas ser distribuidas al consumidor final, a la brevedad posible.

4.5.2.2. Rábano:

Los vegetales de este tipo, deberán tener las siguientes características: tamaño adecuado (tipo "limón sutil"), buena consistencia (que no sean blandos), libre de elementos extraños (restos de raíces, etc.) sin daños mecánicos. Pasarán por un ciclo de lavado en agua limpia y una inmersión en una solución de hipoclorito de sodio al 1%, para luego empacarlos en envolturas plásticas de 500gr. Posteriormente pasarán a la zona de almacenamiento para su distribución inmediata. Los rábanos que no cumplan con estos parámetros serán clasificados como segunda o tercera calidad y se los destinará para abastecer los mercados populares o para desecho, según corresponda.

4.5.2.3. Culantro y perejil:

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Los estándares definidos para estos productos son: largo del tallo: 50cm (medidos desde el cuello de la planta). Para el caso de estos dos productos, se tendrá especial cuidado en el grado de frescura que presente el follaje de los mismos. Por esta razón, tendrán una permanente hidratación, y conservarán sus raíces. Para luego de los respectivos ciclos de lavado e inmersión en hipoclorito de sodio al 1%, ser empacados en una envoltura plástica tipo capuchón de 500gr cada uno. Los que presenten deshidratación o maltrato en el follaje, serán clasificados como de segunda o tercera calidad y serán destinados a los mercados locales o desecho, según sea el caso.

4.5.2.4. Remolacha:

Se clasificarán como remolacha de primera a aquellas que cumplan con los siguientes requerimientos: buena consistencia (no blandas), tamaño adecuado (6cm de calibre), libre de impurezas y daños mecánicos (maltrato). Pasarán por el ciclo de lavado y

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

desinfectado (hipoclorito de sodio al 1%) y se empacarán en envolturas plásticas de 1 y 2kg, para luego pasar a la zona de almacenamiento y su posterior distribución.

4.5.2.5. Lechuga, col, coliflor y brócoli:

Según las indagaciones realizadas, la que más acogida tiene es la lechuga de "ovillo", que es más pesada que las otras variedades, por ello, la clasificación se realizará tomando únicamente aquellas que cumplan con los 1000gr de peso, sin maltrato o daño mecánico alguno al follaje, libres de problemas sanitarios (pudriciones de las hojas). Se eliminarán las primeras hojas que envuelven el "ovillo" y se conservará parte del cuello de la planta (0.5cm). Tendrán su proceso de lavado y desinfectado, para ser empacadas en envolturas individuales de 1kg, posteriormente serán destinadas a la zona de almacenamiento para luego ser distribuidas. Así mismo, las que no cumplan con estos requerimientos se destinarán como de segunda o tercera calidad y se distribuirán en los mercados locales de la ciudad o como desecho, según corresponda.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.5.2.6. Acelga.

Se receptará la materia prima y se realizará un primer lavado para desechar impurezas; se clasificará como acelga de primera calidad a las que cumplan con un largo de 40cm. Para conservar la frescura del follaje, se mantendrá una hidratación permanente, pasarán por el respectivo lavado y desinfección y serán empacadas en envolturas plásticas tipo capuchón de 500gr, para tener una adecuada ventilación del producto. Seguidamente pasarán al área de almacenamiento, para su posterior distribución.

Toda la materia prima que no cumpla con los requerimientos anteriormente señalados, se clasificará como segunda o tercera calidad y abastecerán los mercados populares de la ciudad de Loja o serán desechadas.

Con el fin de ejecutar de buena manera este sistema de procesamiento, se capacitará al personal a cargo, porque consideramos que esta fase es clave para poder llegar con una buena imagen a los clientes y así poderlos conservar.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.5.2.7. Quesillo

Para lo referente al subproducto quesillo, el sistema de proceso de la materia prima incluirá la recepción del producto en la planta de proceso y será sometido a un ligero lavado con agua solamente, se lo escurrirá y luego se prepararán empaques de 500 y 1000gr. Serán refrigerados y posteriormente destinados a la distribución correspondiente.

4.5.2.8. Cuyes

Para lo correspondiente a los cuyes, se receptarán los animales en la planta, tomando en cuenta lo siguiente: Fenotipo del animal (buen tamaño, sanidad), macho de cara achatada.

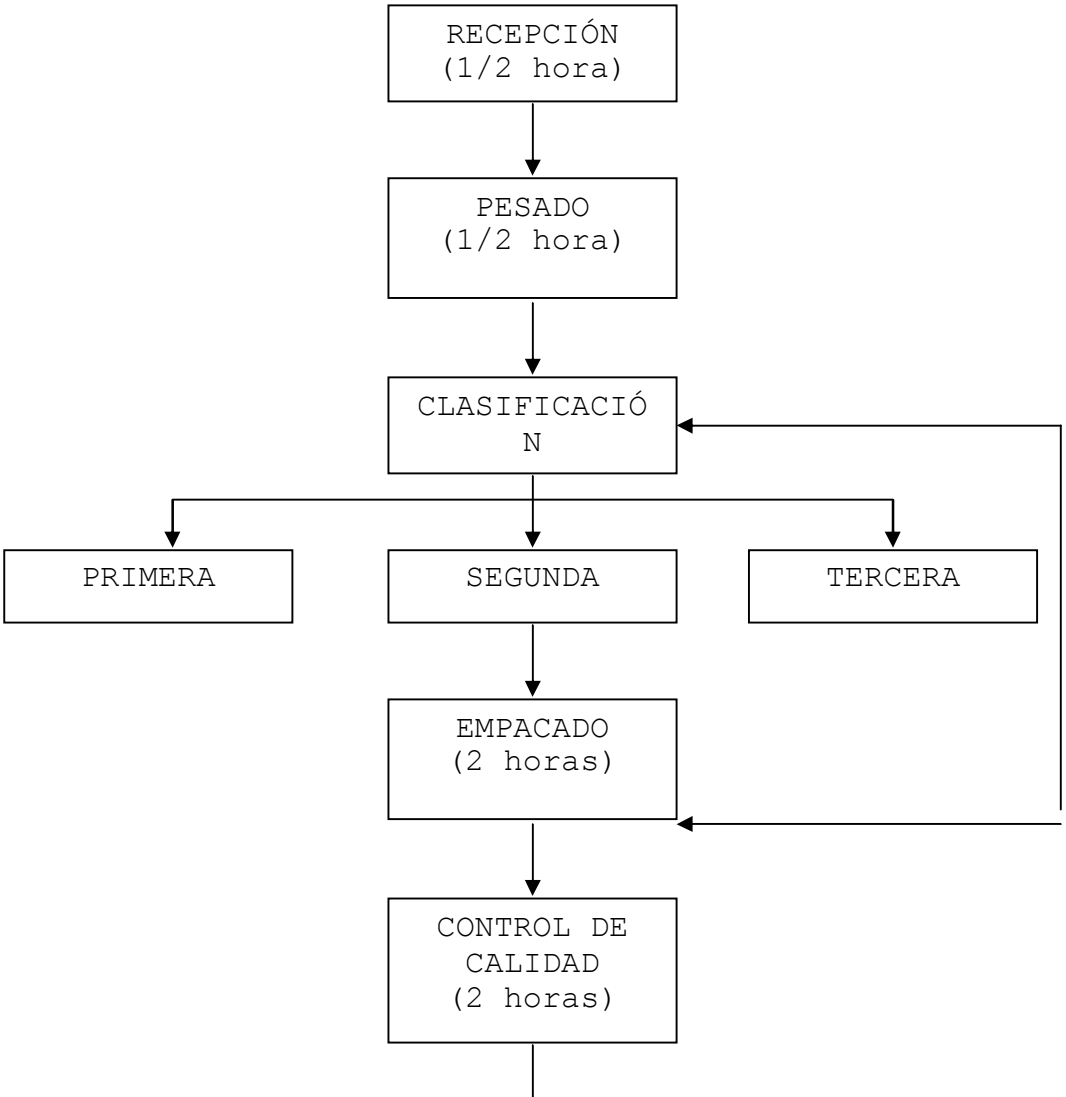
Es importante señalar que el transporte de estos productos se lo hará únicamente en horas frescas (en las primeras horas o al final de día), con la finalidad

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

de evitar la deshidratación de los mismos. Además serán apilados de manera adecuada, para así evitar el maltrato de cada uno de estos productos.

4.5.3. Flujograma de Procesos

Gráfico Nro. 12: Flujograma de proceso para las hortalizas.



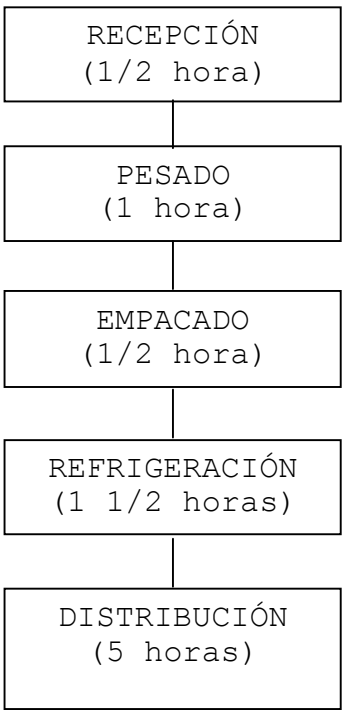
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Para la parte pecuaria, el flujo grama del proceso será:

Gráfico Nro. 13: Flujograma de proceso para los productos y subproductos pecuarios

a) Cuyes

b) Quesillo



Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.5.4. Diseño del Logotipo del Producto

Cada uno de los productos a ser empacados, utilizarán en la envoltura este logotipo que identifica a la empresa procesadora, el tipo de producto, peso neto, registro sanitario, precio, fecha de procesamiento y de caducidad.

Gráfico Nro. 14: Diseño del empaque del producto

PRODUCTOS AGROPECUARIOS
"EL GRANJERITO"

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Peso Neto: 500gr.
Registro Sanitario: xxxxxxxx
Procesado y Distribuido por:
VALLE HNOS. PROVEEDORES AGROPECUARIOS
Chuquiribamba-Loja-Ecuador
P.V.P.: xxxxx
F. ELAB: xxxxx
F. EXP: xxxxx

FUENTE: Diseños del Autor
ELABORACION: El Autor

4.5.5. Precio

Antes de determinar el verdadero precio de cada producto, debemos analizar y establecer cada uno de los costos (fijos, variables, directos e indirectos) en los que se incurrirá.

4.5.6. Lugares de Expendio de los Productos

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Los lugares de expendio de estos productos está centrada en los centros de consumo de la Ciudad de Loja (hoteles, restaurantes), que al no contar con un servicio de distribución de estos productos, directamente en su establecimiento, están muy interesados en esta nueva forma de comercialización planteada en el presente trabajo de investigación.

4.5.7. Promoción

Para poder ubicar estos productos en los lugares de expendio, se ejecutarán actividades como: publicidad, entrega de muestras gratis y elaboración de trípticos, con información de la nueva empresa y describiendo cada uno de los productos promocionados y sus bondades.

4.6. ESTUDIO FINANCIERO

4.6.1. Inversiones

Este capítulo estima todas las inversiones a efectuarse, tanto en terrenos, construcciones,

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

transporte, herramientas, equipos, materia prima, etc. Clasificándolos en activos fijos, tangibles, diferidos e intangibles. Todo esto nos va a ayudar a determinar la cantidad de dinero a financiar, los valores aquí descritos fueron obtenidos en base a proformas de varios locales y talleres.

4.6.1.1. Activos Fijos

Cuadro Nro. 35: Inversión en vehículo

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO (USD)
1	Camioneta año 2000	8000.00

Fuente: Proformas
Elaboración: El Autor

Al comenzar el presente proyecto, la única inversión en activos fijos que se tendrán, es la adquisición de una camioneta año 2000 de segunda mano, cuyo costo asciende a 8000.00 USD.

4.6.1.2. Readecuaciones

De acuerdo a las cantidades estimadas a procesar

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

anualmente, la planta de proceso, tendrá un buen funcionamiento, con un área de construcción de 110 m2. Debido a que en un inicio se arrendará el local a utilizar, las inversiones que se harán serán únicamente en las readecuaciones del local. Así:

Cuadro Nro. 36: Inversión en readecuaciones

DETALLE	CANTIDAD	V. UNITARIO (dólares)	V. TOTAL (dólares)
Oficina	7.50 m2	10.50	78.75
Bodega	7.50 m2	10.50	78.75
Zona de recepción	15 m2	6.50	97.50
Zona de clasificación, empaque y embalaje	15 m2	6.50	97.50
Zona de Desperdicios	3 m2	4.00	12.00
Zona de almacenamiento y carga	15 m2	6.50	97.50
Baño	3 m2	6.50	19.50
Aceras	10 m2	4.50	45.00
Patio	34 m2	4.50	153.00
TOTAL	**110.00 m2**		**679.50**

Fuente: Consulta a Constructores varios
Elaboración: El Autor

4.6.1.3. Maquinaria y equipo de producción

Todos aquellos implementos, maquinarias y equipos necesarios para el procesamiento de la materia prima en cuestión, vienen a ser la parte medular del presente proyecto, ya que sin ellos, el proceso de transformación no funcionará eficientemente.

Cuadro Nro. 37: Inversiones en maquinaria y equipos

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO (usd)
20	Gabetas plásticas para transporte de animales	100.00
3	Mesas de clasificación, empaque y embalado (1 para escurrido del producto lavado)	150.00
1	Utensilios (cuchillos, baldes, tinas, jarras, escobas, franelas).	40.00
1	Probetas	3.50
1	Rollo de manguera (100 m.)	45.00
1	Tanque reservorio de 1000 lt.	155.00
SUMA		493.50
12% IVA		59.22
TOTAL		**552.72**

Fuente: Proformas
Elaboración: El Autor

4.6.1.4. Equipos de oficina

En lo referente a la parte administrativa, la empresa necesitará de los siguientes implementos:

Cuadro Nro. 38: Inversiones en equipos de oficina

ITEM	CANTIDAD	V. UNITARIO (dólares)	V. TOTAL (dólares)
Computadora	1	700.00	700.00
Impresora	1	80.00	80.00
Telefax	1	170.00	170.00
Calculadora	1	35.00	35.00
TOTAL			**985.00**

Fuente: Proformas
Elaboración: El Autor

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.6.1.3. Muebles y enseres

La parte administrativa, para poder realizar su trabajo, a más de los equipos necesarios, deberá utilizar muebles y enseres. Así:

Cuadro Nro. 39: Inversión en muebles y enseres

ITEM	CANTIDAD	V. UNITARIO (dólares)	V. TOTAL (dólares)
Escritorio	1	170.00	170.00
Sillón tipo gerente	1	70.00	70.00
Sillas de madera	2	40.00	40.00
Archivador	1	50.00	50.00
Estantería	1	50.00	50.00
TOTAL			**380.00**

Fuente: Proformas
Elaboración: El Autor

4.6.2. Activos Diferidos

Dentro de estos están todos los requerimientos que debe cumplirla empresa para su funcionamiento, como: patentes, marcas, diseños, gastos preoperativos para la instalación y funcionamiento, estudios necesarios. El detalle es como sigue:

Cuadro Nro. 40: Inversiones en activos diferidos

ITEM	COSTO TOTAL
Estudio preliminar	600.00
Gastos organizativos	100.00
Registros, marcas y patentes	500.00
Entrenamiento	100.00
Trámites legales	80.00

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

TOTAL	1380.00

Fuente: Proformas
Elaboración: El Autor

4.6.3. Inversiones en Capital de Trabajo

Está conformada por aquella cantidad de dinero con que se debe contar para poder iniciar las operaciones de la parte de proceso.

4.6.3.1. Materia prima directa

Vienen a ser todos los productos agrícolas y pecuarios que se van a procesar dentro de la planta. Para el efecto se utilizará diariamente, de productos agrícolas:

Cuadro Nro. 41: Inversiones en materia prima directa-hortalizas

PRODUCTO	UNIDAD	CANTIDAD DIARIA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	COSTO SEMANAL
zanahoria	Kg.	59.50	0.12	7.14	42.84
rábano	Kg.	34.00	0.10	3.40	20.40
remolacha	Kg.	51.00	0.16	8.16	48.96
col	Kg.	51.00	0.10	5.10	30.60
lechuga	Kg.	76.84	0.22	16.90	101.40
coliflor	Kg.	57.63	0.22	12.67	76.02
brócoli	Kg.	76.84	0.22	16.90	101.40
acelga	Kg.	38.76	0.07	2.71	16.26
culantro	Kg.	23.12	0.58	13.40	80.40
peregil	Kg.	23.12	0.58	13.40	80.40
COSTO TOTAL DIARIO			**2.37**	**99.78**	**598.68**

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

De productos y subproductos pecuarios:

Cuadro Nro. 42: Inversiones en materia prima directa-productos pecuarios

PRODUCTO	UNIDAD	CANTIDAD DIARIA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	COSTO SEMANAL
Quesillo	kg.	42.50	2.20	93.50	561.00
Cuy	und.	50.00	3.00	150.00	900.00
COSTO TOTAL DIARIO			**5.20**	**243.50**	**1461.00**

Fuente: Encuestas
Elaboración: El Autor

Todo lo referente a los cálculos de inversión en materia prima directa, están calculados diariamente, tomando en cuenta 6 días de trabajo a la semana. Por ello, las proyecciones mensuales y anuales serían:

Para las hortalizas en general:

USD 99.78 x 6 días = 598.68 x 52 semanas = USD31131.36/anuales

Para la parte pecuaria:

USD 243.50 x 6 días = 1461 x 52 semanas = USD75972/anuales

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Entonces:

31131.36+75972= **USD 107103.36/año** de inversión en materia prima directa.

4.6.3.2. Materia prima indirecta

Dentro de este rubro se incluyen todos aquellos materiales que se requieren para ejecutar el proceso de transformación. Así:

Cuadro Nro. 43: Inversión en materia prima indirecta

INSUMO	UNIDAD	CANTIDAD REQUERIDA ANUALMENTE	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL/AÑO
Hipoclorito de Sodio	lts.	12	1.00	12.00
Fundas de empaque	und.	10250	0.02	205.00
guantes de caucho	par	2	0.90	1.80
mandiles	und.	1	2.00	2.00
botas de caucho	par	1	5.00	5.00
COSTO TOTAL ANUAL				**225.80**

Fuente: Proformas
Elaboración: El Autor

4.6.3.3. Mano de obra directa

Para poder ejecutar el trabajo de transformación de la materia prima, se utilizará mano de obra de la zona, misma que tendrá un entrenamiento permanente.

Cuadro Nro.44: Inversión en mano de obra directa

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

RUBRO	VALOR
Remuneración Unificada	160.62
Vacaciones	6.69
Aporte Patronal (11.15% R.U.)	17.90
TOTAL	185.21
TOTAL MENSUAL	185.21
TOTAL ANUAL	**2222.52**

Fuente: Inspectoría del Trabajo-Loja
Elaboración: El Autor

4.6.3.4. Mano de obra indirecta

Como mano de obra indirecta, se toma en cuenta la inversión que tiene que ver con el chofer-vendedor de la planta procesadora, mismo que se encargará de realizar el transporte, distribución, venta y las cobranzas respectivas.

Cuadro Nro. 45: Inversión en mano de obra indirecta

RUBRO	VALOR
Remuneración Unificada	160.62
Vacaciones	6.69
Aporte Patronal (11.15% RU)	17.9
TOTAL	185.21
TOTAL MENSUAL	185.21
TOTAL ANUAL	**2222.52**

Fuente: Inspectoría del Trabajo-Loja
Elaboración: El Autor

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.6.4. Gastos Generales de la Planta

Corresponde a valores referidos a: pagos de consumo de agua, luz, teléfono, pago de arriendo.

Cuadro Nro.46: Gastos generales de la planta

RUBRO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Consumo de energía eléctrica	15.00	180.00
Consumo línea telefónica	15.00	180.00
Consumo de agua potable	15.00	180.00
Pago de arriendo	35.00	420.00
TOTAL	**80.00**	**960.00**

Fuente: Proformas
Elaboración: El Autor

4.6.5. Resumen de Costos de Producción

Son todos los gastos que tienen la empresa para poder tener operatividad, además esto incluye materia prima directa e indirecta, mano de obra directa y gastos generales de fabricación. Así:

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Cuadro Nro. 47: Resumen de costos de producción

RUBRO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Materia Prima Directa	8925.28	107103.36
Materia Prima Indirecta	18.816	225.80
Mano de Obra Directa	185.21	2222.52
Mano de Obra Indirecta	185.21	2222.52
Gastos Generales de la Planta	80.00	960.00
TOTAL	7483.956	112734.20

Fuente: Proformas
Elaboración: El Autor

4.6.6. Costos Operativos.

Aquellos que se generan en las áreas administrativas, de ventas y financiero de la empresa.

4.6.6.1. Gastos de administración.

Esto incluye las remuneraciones al administrador, adquisición de suministros de oficina, la depreciación de activos, etc.

Cuadro Nro. 48: Resumen de gastos de administración

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

RUBRO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldos administrativos	250.00	3000.00
Suministros de oficina	12.29	147.50
Depreciaciones de muebles y enseres	5.70	68.40
Depreciación de equipo de oficina	14.77	177.30
TOTAL	282.76	3393.20

Fuente: Proformas
Elaboración: El Autor

4.6.6.2. Gastos de venta

Aquí se registran los egresos producidos por publicidad, promoción y mantenimiento del vehículo de la empresa.

Cuadro Nro. 49: Resumen gastos de venta

DESCRIPCION	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad y Promoción	10.00	120.00
Mantenimiento del vehículo	100.00	1200.00
Depreciación del vehículo	66.66	800.00
TOTAL	176.66	2120.00

Fuente: Proformas
Elaboración: El Autor

4.6.7. Capital de Trabajo

Considerado para financiar la primera semana de

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

operación de la empresa, misma que, conforme a los ingresos percibidos irá financiando su operatividad en las semanas subsiguientes.

Cuadro Nro. 50: Resumen del Capital de operación

RUBRO	CANTIDAD REQUERIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Materia Prima (hortalizas)	2950.86 Kg.	598.68	598.68
Materia Prima (quesillo)	255.00 Kg.	2.20	561.00
Materia Prima (cuyes)	300 und.	3.00	900.00
Materia Prima Indirecta	varios	4.342	4.342
Mano de Obra Directa	1	42.74	42.74
Mano de Obra Indirecta	1	42.74	42.74
Gastos Administrativos y de ventas	1	85.91	106.02
Gastos Generales de la planta	1	18.46	18.46
SUBTOTAL			2273.98
Imprevistos 3%			68.22
TOTAL			**2342.20**

Fuente: Proformas
Elaboración: El Autor

4.6.8. Resumen de Inversiones

Las inversiones realizadas en el presente proyecto se señalan en el siguiente cuadro:

Cuadro Nro. 51: Resumen de inversiones (en dólares)

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ACTIVOS FIJOS	
RUBRO	**MONTO**
Camioneta	8000.00
Readecuaciones	679.50
Maquinaria y Equipo de Producción	552.72
Equipos de Oficina	985.00
Muebles y Enseres	380.00
TOTAL	**10597.22**
ACTIVOS DIFERIDOS	
Estudio Preliminar	600.00
Gastos Organizativos	100.00
Registros, marcas y patentes	500.00
Entrenamiento	100.00
Trámites legales	80.00
TOTAL	**1380.00**
CAPITAL DE OPERACIÓN	
Materia Prima Directa	2059.68
Materia Prima Indirecta	4.34
Mano de Obra Directa	42.74
Mano de Obra Indirecta	42.74
Gastos Administrativos y de Ventas	106.02
Gastos Generales de la planta	18.46
Imprevistos 3%	68.22
TOTAL	**2342.20**
Reservas	**180.58**
TOTAL	**14500.00**

Fuente: Proformas
Elaboración: El Autor

4.7. FINANCIAMIENTO

El financiamiento del presente proyecto, se efectuará de la siguiente manera: el 40% como capital propio de los inversionistas y el restante 60% a través de un crédito productivo con el Banco de Loja, cuya taza de

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

interés es del 13.49% anual con un plazo máximo de 5 años.

Cuadro Nro. 52: Financiamiento del Proyecto (en dólares)

FINANCISTA	PORCENTAJE	MONTO
Inversionistas	40%	5800.00
Banco de Loja	60%	8700.00
TOTAL	**100%**	**14500.00**

Fuente: Inversionistas - Banco de Loja
Elaboración: El Autor

4.7.1. Gastos Financieros

Dentro de este punto está el pago de las obligaciones financieras para cubrir el préstamo adquirido para financiar el proyecto. Así:

Cuadro Nro. 53: Resumen de gastos financieros

Monto Requerido: USD 8700.00 Interés: 13.49% anual

Plazo: 5años

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

AÑOS	AMORTIZACION	INTERES ANUAL
1	1740	1114.9485
2	1740	880.2225
3	1740	645.4965
4	1740	410.7705
5	1740	176.0445

Fuente: Servicio de la Deuda
Elaboración: El Autor

4.8. ANALISIS DE COSTOS

Dentro del presente proyecto empresarial, los costos juegan un papel importante dentro de la administración del mismo, y en base a estos reestablecerán los precios de venta a la hora de ubicar esta clase de productos en el mercado.

Una vez establecidas las respectivas inversiones que se efectuarán al momento de instalar la planta procesadora, los costos quedan establecidos de la siguiente forma:

4.8.1. Costos de Producción

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Dentro de este rubro quedan inmersos costos como:

Materia prima directa, materia prima indirecta, costos indirectos de fabricación, gastos administrativos, gastos de venta, gastos financieros, otros gastos. Es importante señalar que los costos establecidos dentro de este proyecto empresarial, son tomados en base a la capacidad de procesamiento que se tendrá.

4.8.1.1. Costo primo

Están considerados como Costo Primo, los rubros de:

Materia Prima Directa: Que vienen a ser cada uno de los productos agropecuarios a procesar y distribuir; que, de acuerdo a los cuadros de inversiones en materia prima, su valor asciende a un total de USD107103.36 dólares para el primer año de funcionamiento.

Debido a que el presente proyecto tiene un período de vida útil de 5 años y, tomando como referencia una taza del 10% de inflación, la proyección de los costos en materia prima se incrementarán en su valor equivalente para cada año subsiguiente.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Materia Prima Indirecta: Dentro de este rubro se encuentran todos los gastos generados para la adquisición de materiales que complementan la fase de transformación y comercialización de estos productos. Su valor asciende a USD3351.09 para el primer año y de acuerdo a la taza del 10% de inflación, este valor se incrementará dentro de los cinco años de vida útil de proyecto.

4.8.1.2. Costos indirectos de fabricación

Mano de Obra Directa: Que se utilizará para poderle dar operatividad a cada uno de los procesos a ejecutarse dentro de la planta. Su valor para el primer año asciende a un valor total de USD2222.52.

Mano de Obra Indirecta: Necesaria para poder ejecutar las operaciones de distribución y venta de los productos a comercializar. Su valor asciende a un total de USD2222.52 para el primer año.

Gastos Generales de la Planta: Que vienen a ser todos los egresos producidos por el pago de servicios básicos

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

y arriendo del local de la planta. El valor total es de USD 960.00 para el primer año.

Depreciación del Vehículo: Debido a que se adquirirá un vehículo usado, este rubro solamente trabajará con su valor residual, dividido en los años de vida útil del proyecto. Su valor anual es de USD800.00.

Imprevistos: Que como su nombre lo indica, servirá para poder cubrir toda clase de imprevistos y así sostener el inicio de las operaciones. Su valor asciende a USD3547.44 para el primer año.

4.8.1.3. Gastos administrativos

Sueldos Administrativos: Para cubrir los costos de pago del salario del administrador de la planta. Su valor para el primer año de vida útil será de USD3000.00.

Suministros de Oficina: Todo aquello necesario para poder operar cada una de las actividades administrativas de esta sección de la empresa. Su valor asciende a USD147.50 para el primer año.

Depreciación de Equipo de Oficina: Como cada activo de

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

la empresa tiene su respectiva depreciación anual, el valor de depreciación de estos activos asciende a un total de USD177.30 para todos los cinco años de vida útil de proyecto.

Depreciación de Muebles y Enseres: Por ser parte de los activos de la empresa, también tienen su correspondiente valor de depreciación anual. Este es de USD68.40 para todos los cinco años de vida útil del proyecto.

4.8.1.4. Gastos de venta

Publicidad y Promoción: Todos los gastos concernientes a la difusión del producto a través de todos los medios posibles. Su valor asciende a USD120.00 para el primer año.

Mantenimiento del Vehículo: Todo los referente a gastos en lubricantes, repuestos, y combustible para operar dentro del transporte y comercialización de los productos que genere la empresa. El valor total asciende a USD1200.00 para el primer año.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.8.1.5. Gastos financieros

Interés por Préstamo: Gastos generados para poder cubrir los costos de interés del crédito bancario adquirido. Su valor para el primer año es de USD1114.95. Conforme avanzan los años de vida útil del proyecto, este rubro disminuye porcentualmente.

4.8.1.6. Otros gastos

Amortización del Capital: Que viene a ser el grado porcentual de disminución de la deuda adquirida. Su valor para cada uno de los años de vida útil del proyecto es de USD1740.00.

Amortización de Diferidos: Dentro de esto está el valor total de las inversiones en: estudio preliminar, gastos organizativos, registros marcas y patentes, entrenamiento, trámites legales. Su valor, para cada uno de los años de vida útil del proyecto es de USD275.99.

4.9. ESTABLECIMIENTO DEL COSTO TOTAL DE

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

PRODUCCION

Como parte previa a la determinación de los precios a los que se expenderán los productos procesados en la planta, es de vital importancia determinar los costos totales de producción y a partir de ello calcular los precios y el respectivo margen de utilidad. Esto constituye una gran herramienta para determinar la rentabilidad del proyecto y su correspondiente análisis financiero.

Los costos de producción fueron calculados en base a la siguiente fórmula:

CTP= MPD+MPI+CIF+G. Adm.+G.Vta.+GF+OG / KG. O UND. PRODUCIDAS

Donde:

CTP= Costo Total de producción

MPD= Materia Prima Directa

MPI= Materia Prima Indirecta

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

CIF= Costos Indirectos de Fabricación

G. Adm.= Gastos de Administración

G. Vta.= Gastos de Venta

GF= Gastos Financieros

OG= Otros Gastos

Como nuestro proyecto hace referencia a varios productos agropecuarios generados en la Parroquia Chuquribamba, el cálculo de los costos de producción se lo hará por cada producto a procesarse. Así.

Zanahoria:

42.84+7.47+27.415=usd77.725/357kg.=usd0.22/Kg.

Rábano:

20.40+4.41+27.415=Usd52.225/204kg.=usd0.26/kg.

Remolacha:

48.96+6.45+27.415=usd82.825/306kg.=usd0.27/kg.

Col:

30.60+6.45+27.415=usd64.465/306kg.=usd0.21/kg.

Lechuga:

101.40+9.55+27.415=usd138.365/461.04kg.=usd0.30/kg.

Coliflor:

76.02+7.25+27.415=usd110.685/345.78kg.=usd0.32/kg.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Brocoli:

101.40+9.55+27.415=usd138.365/461.04kg.=usd0.30/kg.

Acelga:

16.26+4.98+27.415=usd48.655/232.56kg.=usd0.21/kg.

Culantro:

80.40+3.10+27.415=usd110.915/138.72kg.=usd0.80/kg.

Perejil:

80.40+3.10+27.415=usd110.915/138.72kg.=usd0.80/kg.

Quesillo:

561+5.10+27.415=usd593.515/255kg.=usd2.33/kg.

Cuyes:

900+27.415=usd927.415/300und.=usd3.09/und.

4.10. ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS

El precio ha establecerse, incluirá ya el margen de utilidad correspondiente, que permitirá darle

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

operatividad y generación de ganancias al proyecto empresarial. Sin que esto rebase las expectativas de los consumidores finales.

El margen de utilidad establecido es del 20% para cada uno de los productos. Así:

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Cuadro Nro. 34. Establecimiento de Precios para una semana

PRODUCTOS	COSTOS DE PRODUCCION	KILOS ADQUIRIDOS	PRECIO DE PRODUCCION	MARGEN DE UTILIDAD (20%)	PRECIO DE VENTA	INGRESOS TOTALES
zanahoria	77.725	357	0.22	0.04	0.26	93.27
rábano	52.225	204	0.26	0.05	0.31	62.67
remolacha	82.825	306	0.27	0.05	0.32	99.39
col	64.465	306	0.21	0.04	0.25	77.36
lechuga	138.365	461.04	0.30	0.06	0.36	166.04
coliflor	110.685	345.78	0.32	0.06	0.38	132.82
brócoli	138.365	461.04	0.30	0.06	0.36	166.04
acelga	48.655	232.56	0.21	0.04	0.25	58.39
culantro	110.915	138.72	0.80	0.16	0.96	133.10
perejil	110.915	138.72	0.80	0.16	0.96	133.10
quesillo	593.515	255	2.33	0.47	2.79	712.22
cuy	927.415	300	3.09	0.62	3.71	1112.90
TOTAL	**2456.07**	**3505.86**				**2947.28**

Elaboración: El Autor

COSTO TOTAL DE PRODUCCION (PRIMERA SEMANA): 2456.07*52 SEMANAS
COSTO TOTAL DE PRODUCCION (PRIMER AÑO): 127715.64

KILOS ADQUIRIDOS (PRIMERA SEMANA): 3505.86*52 SEMANAS
KILOS ADQUIRIDOS (PRIMER AÑO): 182304.72

INGRESOS TOTALES (PRIMERA SEMANA): 2947.28*52 SEMANAS
INGRESOS TOTALES (PRIMER AÑO): 153258.56

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Cuadro Nro. 55: Establecimiento de precios para los cinco años de vidaútil de la empresa.

PERIODOS	COSTO TOTAL DE PRODUCCION	KILOS ADQUIRIDOS	PRECIO DE PRODUCCION	MARGEN DE UTILIDAD (20%)	PRECIO DE VENTA	INGRESOS TOTALES
1	127715.64	182304.72	0.70	0.14	0.84	153258.56
2	140487.20	185950.81	0.76	0.15	0.91	168584.64
3	154535.92	189669.83	0.81	0.16	0.98	185443.11
4	169989.52	193463.23	0.88	0.18	1.05	203987.42
5	186988.47	197332.49	0.95	0.19	1.14	224386.16

Elaboración: El Autor

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.11. PRESUPUESTO PROYECTADO

Con la finalidad de tener las suficientes herramientas para el adecuado manejo administrativo de la planta procesadora, se ha elaborado un presupuesto proyectado a los cinco años de vida útil del proyecto, mismo que servirá para la toma de decisiones dentro de la empresa. Para las respectivas proyecciones de este presupuesto, se ha tomado como base la taza de inflación del 10%.

Así:

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

sto proyectado

RUBRO	PERIODO				
	1	2	3	4	5
COSTO DE PRODUCCION					
Materia Prima Directa	107103.36	117813.696	129595.0656	142554.5722	156810.0294
Materia Prima Indirecta	3351.09	3686.199	4054.8189	4460.30079	4906.330869
TOTAL COSTO PRIMO	**110454.45**	**121499.895**	**133649.8845**	**147014.873**	**161716.3602**
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION					
Mano de Obra Directa	2222.52	2444.77	2689.25	2958.17	3253.99
Manode Obra Indirecta	2222.52	2444.77	2689.25	2958.17	3253.99
Gastos Generales de la Planta	960.00	1056.00	1161.60	1277.76	1405.54
Depresiación del Vehículo	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
Imprevistos	3212.51	4347.85	5233.68	6362.51	7580.74
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	**9417.55**	**11093.39**	**12573.78**	**14356.62**	**16294.26**
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION	**119872.00**	**132593.29**	**146223.66**	**161371.49**	**178010.62**
GASTOS DE ADMINISTRACION					
Sueldos Administrativos	3000.00	3300.00	3630.00	3993.00	4392.30
Suministros de Oficina	147.00	161.70	177.87	195.66	215.22
Depreciaciones de Equipos de Oficina	177.30	177.30	177.30	177.30	177.30
Depreciaciones de Muebles y Enseres	68.40	68.40	68.40	68.40	68.40
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	**3392.70**	**3707.40**	**4053.57**	**4434.36**	**4853.22**
GASTOS DE VENTA					
Publicidad y Promoción	120.00	132.00	145.20	159.72	175.69
Mantenimiento del Vehículo	1200.00	1320.00	1452.00	1597.2	1756.92
TOTAL GASTOS DE VENTA	**1320.00**	**1452.00**	**1597.20**	**1756.92**	**1932.61**
GASTOS FINANCIEROS					
Interés por Préstamo	1114.95	880.22	645.5	410.77	176.04
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	**1114.95**	**880.22**	**645.5**	**410.77**	**176.04**
OTROS GASTOS					
Amortizacion del Capital	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00
Amortización de Diferidos	275.99	275.99	275.99	275.99	275.99
TOTAL OTROS GASTOS	**2015.99**	**2015.99**	**2015.99**	**2015.99**	**2015.99**
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	**7843.64**	**8055.61**	**8312.26**	**8618.04**	**8977.86**
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION	**127715.64**	**140487.20**	**154535.92**	**169989.52**	**186988.47**
TOTAL COSTOS PERIODO DE VIDA UTIL					**779716.75**

Elaboración: El Autor

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.12. CLASIFICACION DE LOS COSTOS

Someter a proceso de transformación a estos productos agropecuarios, implica una generación de gastos, mismos que vienen a depender del volumen a producir, infraestructura instalada, y la misma cadena de distribución y comercialización.

Los costos que se generan dentro del presente proyecto, son de tipo: fijo, variable, unitario y total, según como lo describe el siguiente cuadro:

Cuadro Nro. 57: Clasificación de los costos

AÑOS	VOLUMEN DE PRODUCCION	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL
1	182304.72	9519.16	118196.48	127715.64
2	185950.81	9656.98	130830.215	140487.20
3	189669.83	10171.64	144364.2845	154535.92
4	193463.23	10583.35	159406.173	169989.52
5	197332.49	11059.71	175928.7608	186988.47

Elaboración: El Autor

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ación de los costos e ingresos para todo el período de vida útil.

RUBRO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
COSTOS VARIABLES					
Materia Prima Directa	107103.36	117813.70	129595.07	142554.57	156810.02
Materia Prima Indirecta	3351.09	3686.20	4054.82	4460.30	4906.33
Mantenimiento vehículo	1200.00	1320.00	1452.00	1597.20	1756.92
Mano de Obra Directa	2222.52	2444.77	2689.25	2958.17	3253.99
Gastos Generales de la Planta	960.00	1056.00	1161.60	1277.76	1405.54
Imprevistos	3212.51	4347.85	5233.68	6362.51	7580.74
Suministros de oficina	147.00	161.70	177.87	195.66	215.22
TOTAL COSTOS VARIABLES	**118196.48**	**130830.215**	**144364.2845**	**159406.173**	**175928.7608**
COSTOS FIJOS					
Mano de Obra Indirecta	2222.52	2444.77	2689.25	2958.17	3253.99
Depreciación del Vehículo	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
Sueldos Administrativos	3000.00	3138.30	3630.00	3993.00	4392.30
Depreciaciones Equipo de Oficina	177.30	177.30	177.30	177.30	177.30
Depreciaciones Muebles y Enseres	68.40	68.40	68.40	68.40	68.40
Publicidad y Promoción	120.00	132.00	145.20	159.72	175.69
Interéses por Préstamo	1114.95	880.22	645.50	410.77	176.04
Amortización del Capital	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00
Amortización de Diferidos	275.99	275.99	275.99	275.99	275.99
TOTAL COSTOS FIJOS	**9519.16**	**9656.98**	**10171.64**	**10583.35**	**11059.71**
COSTO TOTAL	**127715.64**	**140487.20**	**154535.92**	**169989.52**	**186988.47**
INGRESOS					
Ventas	153258.56	168584.64	185443.11	203987.42	224386.16
Valor Residual	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INGRESOS	**153258.56**	**168584.64**	**185443.11**	**203987.42**	**224386.16**

Elaboración: El Autor

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.13. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias tiene como finalidad, establecer de manera clara y objetiva las utilidades o pérdidas que se generen en la empresa y así poder tener un mejor panorama de la situación financiera de la planta de procesamiento.

De acuerdo a los datos de ingresos y egresos del presente proyecto, el estado de pérdidas y ganancias queda así:

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Cuadro Nro. 39. Estado de pérdidas y ganancias

RUBRO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS					
Ventas	153258.56	168584.64	185443.11	203987.42	224386.16
TOTAL INGRESOS	**153258.56**	**168584.64**	**185443.11**	**203987.42**	**224386.16**
EGRESOS					
Costos de producción	119872.00	132431.59	146223.66	161371.48	178010.61
Costos de operación	7843.64	8055.61	8312.26	8618.04	8977.86
TOTAL EGRESOS	**127715.64**	**140487.20**	**154535.92**	**169989.52**	**186988.47**
UTILIDAD GRAVABLE	25542.92	28097.44	30907.19	33997.9	37397.69
-15% PARA TRABAJADORES	3831.44	4214.62	4636.08	5099.69	5609.65
UTILIDAD SIN IMPUESTOS	21711.48	23882.82	26271.11	28898.22	31788.04
- 25% IMPUESTO A LA RENTA	5427.87	5970.71	6567.78	7224.55	7947.01
UTILIDAD ANTES DE LA RESERVA LEGAL	16283.61	17912.12	19703.33	21673.66	23841.03
-10% DE RESERVA LEGAL	1628.36	1791.21	1970.33	2167.37	2384.10
UTILIDAD LIQUIDA	**14655.25**	**16120.91**	**17733.00**	**19506.30**	**21456.92**

Elaboración: El Autor

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.14. DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El Punto de equilibrio no es más que el balance existente en un punto mínimo en el cual no hay ganancias ni pérdidas. Sobre este aspecto hay que tener especial cuidado para poder tomar decisiones adecuadas y evitar que se generen más pérdidas que ganancias. A esto están encaminadas cada una de las estrategias administrativas y de gestión que se pongan en marcha dentro de la empresa y así conseguir los objetivos esperados.

El método utilizado para el cálculo del punto de equilibrio en el presente proyecto es el que se realiza en función de las ventas o ingresos, de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$P.E. = \frac{CFT}{1-(CVT/VT)}$$

Donde:

PE: Punto de Equilibrio

CFT: Costo Fijo Total

CVT: Costo Variable Total

VT: Ventas Totales

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Reemplazando sería:

$$PE = \frac{9519.16}{1-(118196.48/153258.56)} \qquad PE = 41568.38$$

En función de la Capacidad Instalada, el punto de equilibrio será:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

Donde.

PE= Punto de Equilibrio

CFT= Costos Fijos Totales

VT= Ventas Totales

CVT= Costo Variable Total

Reemplazando sería:

$$PE = \frac{9519.16}{153258.56 - 118196.48} * 100 \qquad PE = \frac{9519.16}{35062.08} * 100$$

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

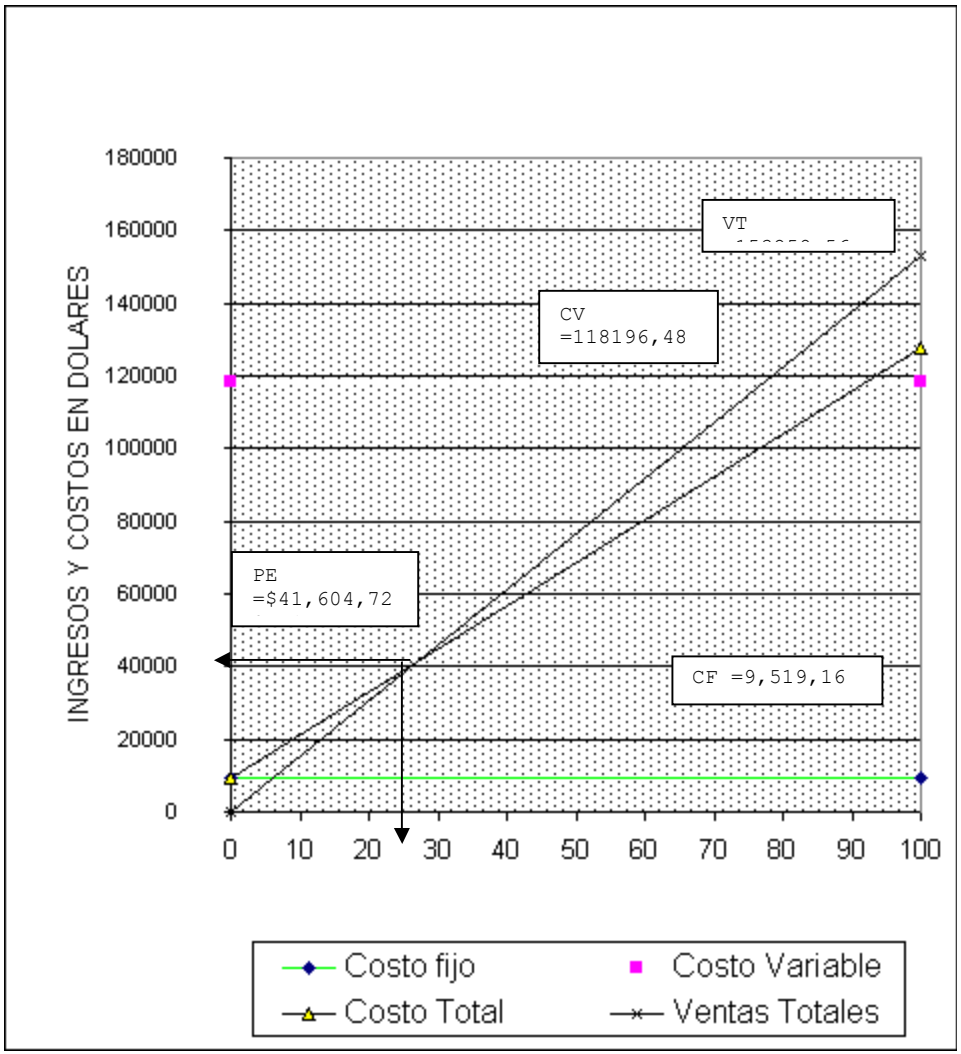
$PE = 27.149\%$

4.14.1. Representación Gráfica

Por medio del plano cartesiano, representamos el punto de equilibrio obtenido. Así:

Gráfico Nro. 15: Representación Gráfica del Punto de Equilibrio

PRIMER AÑO
PUNTO DE EQUILIBRIO
EN FUNCION DE LAS VENTAS
Y DE LA CAPACIDAD INSTALADA



Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.15. EVALUACION FINANCIERA

Con la finalidad de establecer la factibilidad o no factibilidad del presente proyecto, la evaluación financiera constituye la herramienta fundamental para este fin. A partir de la presente evaluación se va a medir el grado real de rentabilidad de la inversión propuesta en el presente proyecto.

Con los fines antes establecidos, la evaluación financiera incluye:

4.15.1. Flujo de Caja Económico

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Su estructura se basa en los siguientes rubros:

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

.jo de Caja

INGRESOS	1	2	3	4	5
Ventas	153258.56	168584.64	185443.11	203987.42	224386.16
TOTAL DE INGRESOS	153258.56	168584.64	185443.11	203987.42	224386.16
EGRESOS					
Costo de Producción.	119872.00	132431.59	146223.66	161371.48	178010.61
Costo de operación	7843.64	8055.61	8312.26	8618.04	8977.86
EGRESO TOTAL	127715.64	140487.20	154535.92	169989.52	186988.47
UTILIDAD GRAVABLE	25542.92	28097.44	30907.19	33997.90	37397.69
15% Trabajadores	3831.44	4214.62	4636.08	5099.69	5609.65
UTILIDAD ANT. IMPTO RTA.	21711.48	23882.82	26271.11	28898,21	31788.04
25% Impto Renta	5427.87	5970.71	6567.78	7224.55	7947.01
UTILIDAD ANT. RESERVAS.	16283.61	17912.11	19703.33	21673.66	23841.03
Amortización de diferidos	275.99	275.99	275.99	275.99	275.99
Depreciaciones	1045.70	1045.70	1045.70	1045.70	1045.70
FLUJO DE CAJA	17605.30	19233.80	21025.02	22995.35	25162.72

Fuente: Presupuestos
Elaboración: El Autor

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.15.2. Valor Actual Neto

Para calcular el VAN, consideramos como factor de descuento el costo del capital que cobra el Banco de Loja y que es del 13,39%. Entonces el VAN será:

Cuadro Nro. 61: Valor Actual Neto

AÑOS	ACTUALIZACION		
	FLUJO NETO	FACTOR 13.49%	VALOR ACTUAL
1	17605.30	0.8811	15512.64
2	19233.80	0.7764	14933.10
3	21025.02	0.6841	14383.22
4	22995.35	0.6028	13861.60
5	25162.72	0.5311	13363.92
			72054.47
Inversión			**14500.00**

Fuente: Flujo de Caja
Elaboración: El Autor

$$VANP = \sum VANde1a5 - INVERSION$$

VANP= 72054.47-14500.00

VANP= 57554.47

Esto quiere decir que el valor de la empresa aumenta durante su etapa de operación y dado que el VANP es mayor a 1 es conveniente realizar la inversión.

4.15.3. Tasa Interna de Retorno

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Para el cálculo de la Tasa Interna de Retorno se utiliza la siguiente fórmula:

$$TIR = Tm + DT\left(\frac{VANTm}{VANTm - VANTM}\right)$$

En donde:

TIR= tasa interna de retorno

Tm= tasa menor de descuento para actualización

DT= diferencia de tasas de descuento para actualización

VAN Tm= valor actual a la tasa menor

VAN TM= valor actual a la tasa mayor

Cuadro Nro. 62: Tasa Interna de Retorno

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR ACT. 127%	VAN MENOR	FACTOR ACT. 128%	VAN MAYOR
0	-14500.00		-14500.00		-14500.00
1	17605.30	0.440529	7755.65	0.43859	7721.51
2	19233.80	0.194065	3732.61	0.19236	3699.81
3	21025.02	0.085491	1797.45	0.0843	1772.41
4	22995.35	0.037661	866.03	0.037	850.83
5	25162.72	0.016591	417.47	0.0162	407.64
			69.21		-47.80

Elaboración: El Autor

$$TIR = Tm + DT\left(\frac{VANTm}{VANTm - VANTM}\right)$$

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

$$TIR = 127 + 1\left(\frac{69.21}{69.21 + 47.80}\right)$$

$$TIR = 75.6992\%$$

El valor resultante de la TIR, es de 75.6992% que está muy por encima del costo de oportunidad del capital que es del 13.49%, ello demuestra que la inversión ofrece un buen rendimiento por tanto es aconsejable ejecutarla.

4.15.4. Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad permite determinar los límites de variación de algún factor del proyecto con respecto a alguno de los criterios de evaluación elegidos. Para el presente caso, el criterio de evaluación gira entorno a: el incremento del 10% en los costos y a la disminución del 8% en los ingresos.

El cálculo del análisis de sensibilidad, se representa en el siguiente cuadro:

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Cuadro Nro. 63: Flujo de Caja con el incremento del 10% en los costos

RUBRO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos	153258,56	168584,64	185443,11	203987,42	224386,16
Costos	127715,64	140487,2	154535,92	169989,52	186988,47
Costos Incremento	140487,2	154535,92	169989,52	186988,47	205687,31
FLUJO DE CAJA	**12771,36**	**14048,72**	**15453,59**	**16998,95**	**18698,85**

ELABORACION: El Autor

Cuadro Nro. 64: Nueva Tasa Interna de Retorno (NTIR)

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DSCTO 91%	VALOR ACTUAL	FACTOR DSCTO. 94%	VALOR ACTUAL
0	14500,00				
1	12771,36	0,5235602	6686,5757	0,5154639	6583,175
2	14048,72	0,2741152	3850,9676	0,265703	3732,787
3	15453,59	0,1435158	2217,8343	0,1369603	2116,5283
4	16998,95	0,0751391	1277,2858	0,0705981	1200,0935
5	18698,85	0,0393398	735,60901	0,0363907	680,46424
			268,271		-186,953

ELABORACION: El Autor

$$NTIR = 91 + 3\left(\frac{268.271}{268.271 + 186.953}\right)$$

$$NTIR = 94\left(\frac{268.271}{455.224}\right)$$

$$NTIR = 94(0.5893164)$$

$$NTIR = 55.395741\%$$

Cálculo de la TIR Resultante (TIR.R)

$$TIR.R = TIR.O - NTIR$$

$$TIR.R = 89.3564 - 55.395741$$

$$TIR.R = 33.960659$$

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Cálculo del Porcentaje de variación (%V)

$$\%V = (TIR.R / TIR.O) * 100$$

$$\%V = 33.960659 / 89.3564 * 100$$

$$\%V = 38.00584\%$$

Cálculo del Valor de Sensibilidad (S)

$$S = (\%V / N.TIR)$$

$$S = 38.00584 / 55.395741$$

$$S = 0.6860787$$

Calculando el análisis de sensibilidad con el 10% de incremento en los costos, nos da como resultado un valor menor a uno, el mismo que indica que este porcentaje de incremento no afecta al proyecto.

Cuadro Nro. 65: Flujo de Caja con la disminución del 8% en los ingresos

RUBRO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos Original	153258,56	168584,64	185443,11	203987,42	224386,16
Ingresos Disminuidos	140997,88	155097,87	170607,67	187668,43	206435,27
Costo Original	127715,64	140487,2	154535,92	169989,52	186988,47
FLUJO DE CAJA	**13282,24**	**14610,67**	**16071,75**	**17678,91**	**19446,8**

ELABORACION: El Autor

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Cuadro Nro. 66. Nueva Tasa Interna de Retorno (NTIR)

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DSCTO. 96%	VALOR ACTUAL	FACTOR DSCTO. 97%	VALOR ACTUAL
0	14500,00				
1	13282,24	0,510204	6776,6519	0,5076142	6742,2536
2	14610,67	0,2603082	3803,2772	0,2576721	3764,762
3	16071,75	0,1328103	2134,4939	0,130798	2102,1527
4	17678,91	0,0677603	1197,9282	0,0663949	1173,7894
5	19446,8	0,0345716	672,30699	0,033703	655,4155
			84,656		-61,627

ELABORACION: El Autor

$$NTIR = 96 + 1\left(\frac{84.656}{84.656 + 61.627}\right)$$

$$NTIR = 97\left(\frac{84.656}{146.283}\right)$$

$$NTIR = 97(0.5787138)$$

$$NTIR = 56.135\%$$

Cálculo de la TIR Resultante (TIR.R)

$$TIR.R = TIR.O - NTIR$$

$$TIR.R = 89.3564 - 56.135$$

$$TIR.R = 33.2214\%$$

Cálculo del Porcentaje de variación (%V)

$$\%V = (TIR.R / TIR.O) * 100$$

$$\%V = (33.2214 / 89.3564) * 100)$$

$$\%V = 37.17853$$

Cálculo del Valor de Sensibilidad (S)

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

$$S = (\%V / N.TIR)$$

$$S = 37.17853 / 56.135$$

$$S = 0.6623$$

Los valores de sensibilidad con una disminución del 8% en los ingresos, dan como resultado un valor menor a uno que se considera como aceptable, por lo tanto no este porcentaje de disminución no afecta al proyecto.

4.15.5. Relación Beneficio Costo

Cuadro Nro. 67: Relación Beneficio Costo

AÑOS	INGRESO ORIGINAL	COSTO ORIGINAL	FACTOR DSCTO. 13.49%	INGRESO ACTUALIZADO	COSTO ACTUALIZADO
1	153258,56	127715,64	0,8811	135036,11	112530,25
2	168584,64	140487,2	0,7764	130889,11	109074,26
3	185443,11	154535,92	0,6841	126861,63	105718,02
4	203987,42	169989,52	0,6028	122963,61	102469,68
5	224386,16	186988,47	0,5311	119171,48	99309,576
				634921,94	529101,78

ELABORACION: El Autor

Para el efecto se utiliza la siguiente fórmula:

$$RBC = \left(\frac{\sum IngresosActualizados}{\sum CostosActualizados} \right) - 1$$

$$RBC = \left(\frac{634921.94}{529101.78} \right) - 1$$

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

$RBC = 1.19 - 1$

$RBC = 0.19$

El resultado obtenido del correspondiente cálculo, es mayor a uno (1.19), mismo que nos indica que por cada dólar invertido se obtendrá 0.19 centavos de utilidad. Ello demuestra la rentabilidad del proyecto y su factibilidad para ejecutarlo.

4.15.6. Periodo de Recuperación del Capital

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de la inversión.

Cuadro Nro. 68: Período de Recuperación del Capital

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DSCTO. 13.49%	FLUJO ACTUALIZADO
0	14500.00		
1	17605.30	0.88113	15512.6443
2	19233.80	0.77640	14933.0973
3	21025.02	0.68411	14383.4685
4	22995.35	0.60279	13861.4797
5	25162.72	0.53114	13365.0202
			72055.7100

ELABORACION: El Autor

$$PRC = Añoque\sup erainversión + \frac{Inversión - \sum \Pr imerosFlujos}{FlujoNetodelañoque\sup erainversión}$$

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

$$PRC = \frac{14500.00 - 15512.64}{15512.64} \qquad PRC = 0.93$$

Desglosando este resultado tenemos:

0.93= 0 años

0.93-0= 0.93*12= 11.16= 11 meses

11.16-11= 0.16*30= 4.8= 4 días

El capital recupera en 11 meses con 4 días.

4.16. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

De acuerdo con los marcos legales dentro de los términos tributarios, administrativos, si se diera por aprobado el presente proyecto agropecuario, será necesario constituir la Sociedad Civil, reguladas por la legislación ecuatoriana dentro del Código Civil. Todo esto ante un Notario por medio de una minuta, para poder celebrar el contrato y elevarlo a escritura pública.

La minuta en su texto rezará:

Minuta para la escritura de una sociedad civil.

Señor Notario:

En el correspondiente registro de Escritura Públicas regentadas por su persona, solicito se sirva incorporar la siguiente minuta de constitución de sociedad civil de acuerdo a las siguientes cláusulas:

PRIMERA:

OTORGATES: Otorgan la presente escritura los señores Mónica Valle, Byron Valle y Darwin Valle, ecuatorianos por nacimiento, con domicilio en la Parroquia Chuquiribamba, Cantón y Provincia de Loja, todos mayores de edad y con suficiente capacidad legal requerida para este tipo de actos.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

SEGUNDA.

CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD CIVIL: Por medio del presente documento los otorgantes declaran que se constituyen como una sociedad civil para la comercialización de productos agropecuarios, con domicilio en la Parroquia Chuquiribamba, Cantón y Provincia de Loja. El objeto de la presente sociedad civil es la Comercialización de Productos Agropecuarios generados en la parroquia antes señalada y cuyo nombre comercial será: "VALLE HNOS. PROVEEDORES AGROPECUARIOS Cía. Ltda.".

Los niveles que integrarán la presente Sociedad Civil, son:

a. Nivel Legislativo:

Corresponde al conjunto de socios fundadores, miembros de la Junta General de Socios, este nivel se encargará de emitir cada una de las políticas y normas de trabajo de la empresa.

b. Nivel Ejecutivo:

Constituido por el Administrador de la Planta, mismo

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

que será nombrado por la Junta General de Socios.

c. Nivel Asesor:

Quien de manera ocasional ejercerá actividades de asesoramiento en materia legal.

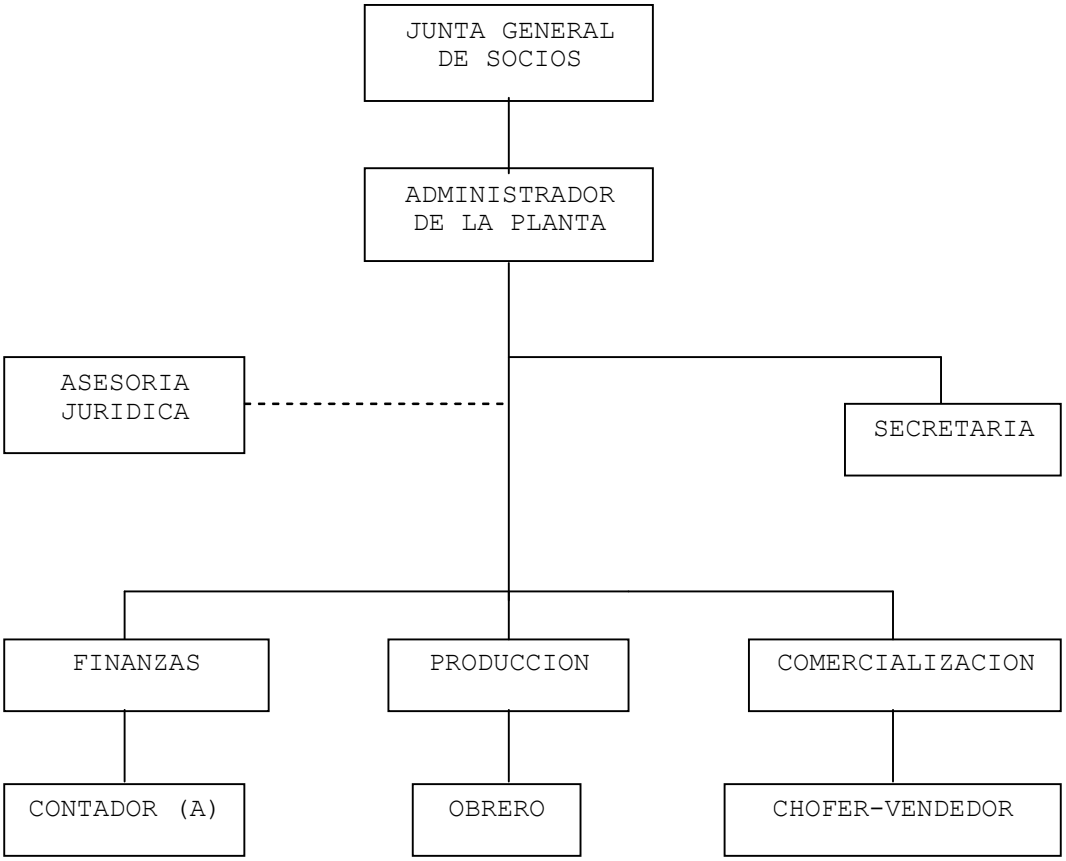
d. Nivel Operativo:

Conformado por el personal de la planta, mismos que se encargarán de ejecutar cada uno de las fases del sistema de producción de la planta, así como de la transportación, distribución y comercialización de los productos obtenidos.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Gráfico Nro. 16

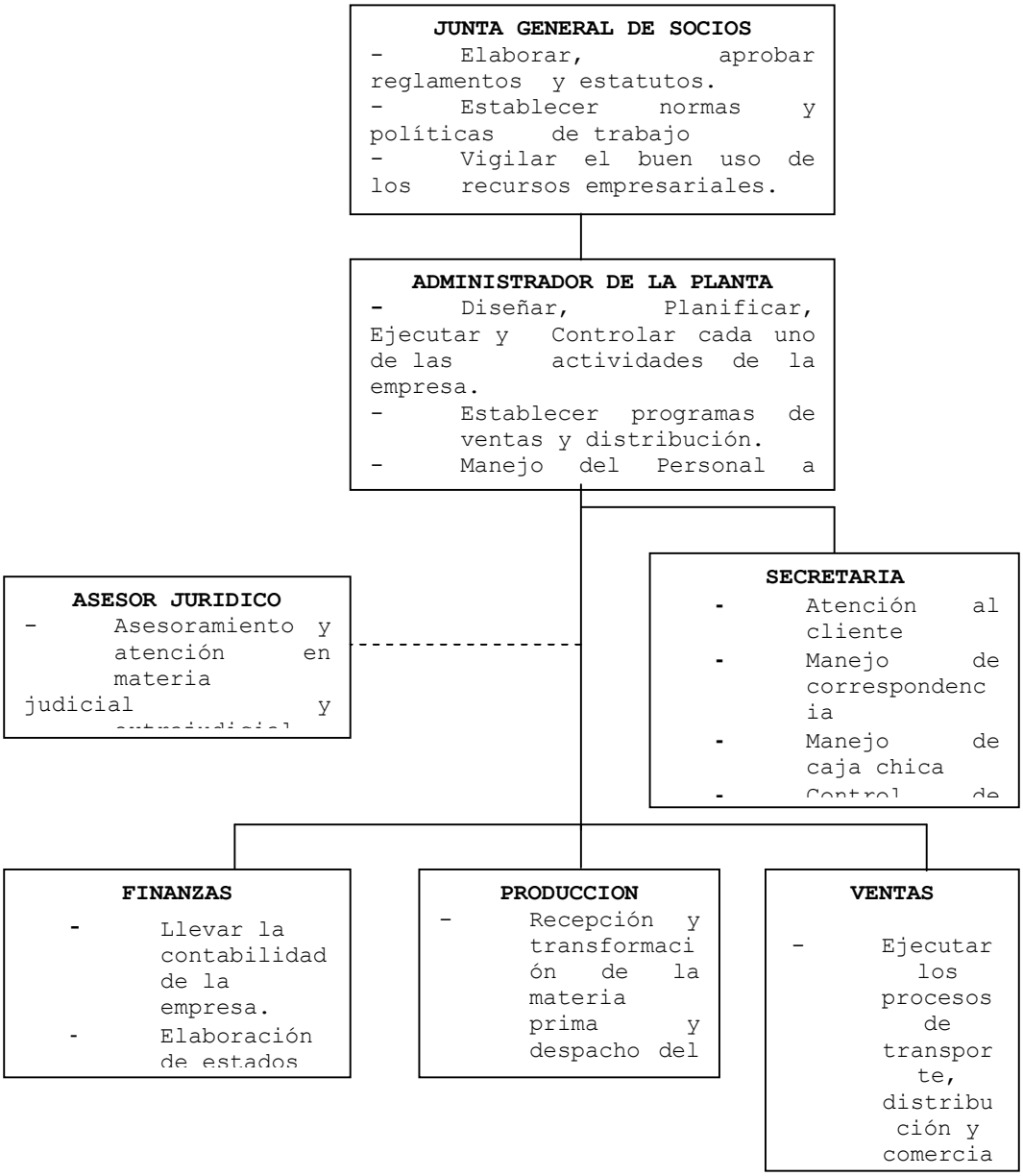
"VALLE HNOS. PROVEEDORES AGROPECUARIOS Cía. Ltda."
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Gráfico Nro. 17

"VALLE HNOS. PROVEEDORES AGROPECUARIOS Cía. Ltda."
ORGANIGRAMA FUNCIONAL



Fuente: Manual de Funciones
Elaboración: El Autor

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

MANUAL DE FUNCIONES

CARGO: Administrador de la Planta

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Diseñar, planificar, ejecutar y controlar cada una de las actividades de procesamiento y comercialización de los productos agropecuarios y velar por el buen funcionamiento de la empresa.

FUNCIONES:

Coordinar el buen funcionamiento de cada una de las actividades emprendidas dentro de la planta de procesamiento, a través de la ejecución de los diferentes planes diseñados para la empresa.

APTITUDES PARA EL CARGO:

Alto grado de ejecutividad y adecuado manejo de personal a cargo, para lograr cada uno de los objetivos propuestos dentro del manejo de la empresa.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

REQUISITOS:

- Instrucción superior en administración de empresas o carreras afines.
- Experiencia de un año mínimo en cargos similares.
- Bastos conocimientos de computación.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

CARGO: Secretaria

NATURALEZA DEL CARGO:

Control de cada una de las unidades adscritas a la Planta de procesamiento.

FUNCIONES:

Asistir en temas administrativos y de control al Administrador de la Planta, en temas referentes a: atención al cliente, manejo de caja chica, manejo de correspondencia y control de registros de producción.

APTITUDES PARA EL CARGO:

Alto grado de ejecutividad, buena presencia y facilidad para relacionarse con los clientes.

REQUISITOS:

- Instrucción superior en Secretariado o carreras afines
- Experiencia mínima de un año en cargos similares

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

- Sólidos conocimientos de computación y proactividad

CARGO: Asesor Jurídico

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Brindar asesoramiento en materia legal, tanto judicial como extrajudicialmente.

FUNCIONES:

Dirigir y controlar cada una de las actividades legales inherentes a la empresa. Su relación con la empresa solamente es funcional, no tiene subalterno alguno y su participación dentro de la empresa es eventual. Además representará conjuntamente con el Presidente de la Junta General de Socios, en todos los aspectos legales en los que se encuentre inmersa la empresa.

APTITUDES PARA EL CARGO:

Alto grado de ejecutividad en aspectos legales, a fin de mantener fiel y puntualmente todo lo relacionado a este tema.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

REQUISITOS:

- Instrucción superior en Jurisprudencia.
- Experiencia mínima de un año en cargos afines

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

CARGO: Contador (a)

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Brindar asistencia en materia contable y tributaria para la compañía.

FUNCIONES:

Mantener ordenada y puntualmente cada uno de los registros contables y obligaciones tributarias de la Compañía, así como también de los correspondientes estados financieros, mismos que serán entregados de manera mensual o según sea el requerimiento. Manejo de inventarios y saldos de bodega general.

APTITUDES PARA EL CARGO:

Alto grado de ejecutividad y capacidad de respuesta a trabajo bajo presión. Honradez y responsabilidad probadas, buena presencia.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

REQUISITOS:

- Título profesional en Contabilidad o carreras afines
- Experiencia probada de mínimo tres años en cargos similares
- Sólidos conocimientos de computación

CARGO: Obrero

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Realizar trabajos inherentes a la recepción, proceso de transformación de la materia prima y despacho del producto terminado, sujetándose a las normas de calidad y de procesamiento de la materia prima, así como del producto terminado. A más de las normas y reglamentos disciplinarios establecidos por la empresa, controlados a través de su superior.

FUNCIONES:

Cumplir con todas las disposiciones emanadas de parte de sus superiores, ejecutando cada una de las fases del proceso productivo de la empresa, por la cual a sido contratado.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

APTITUDES PARA EL CARGO:

Absoluta responsabilidad con las funciones encomendadas. Honradez permanente para con todos los bienes de la empresa y las herramientas de trabajo encargadas.

REQUISITOS:

- Título de bachiller
- Honradez y responsabilidad
- Proactivo
- Experiencia no indispensable.

NOTA. No se da prioridad a la experiencia, ya que se dará entrenamiento previo al personal que se contrate, a más de una supervisión continua.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

CARGO: Chofer-Vendedor

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Ejecutar cada una de las fases comprendidas dentro del transporte, distribución y comercialización de los productos ofrecidos por la empresa.

FUNCIONES:

De acuerdo con los planes de mercadeo y de calidad de la empresa, la persona a cargo de esta función, deberá transportar correcta y oportunamente cada uno de los productos ofrecidos por la empresa a sus clientes. A más de ello, deberá dar fiel cumplimiento al cronograma

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

de entregas y cobranzas. Dependerá directamente de su inmediato superior, el administrador de la planta.

APTITUDES PARA EL CARGO:

Alto sentido de responsabilidad y honradez con las funciones, bienes y recursos económicos a él confiados.

REQUISITOS:

- Título de marketing y ventas
- Licencia de conducir
- Excelentes relaciones interpersonales
- Experiencia mínima de un año en cargos similares.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

4.17. EVALUACION DEL IMPACTO AMBIENTAL

4.17.1. Titulo del Proyecto

"Estudio de Factibilidad para la Conformación de una Empresa Comercializadora de Productos Agropecuarios en la Parroquia Chuquiribamba, Cantón y Provincia de Loja".

4.17.1.1. Análisis Ambiental

El presente proyecto involucra, para el caso de los agricultores, una fase de producción y otra de acopio y procesamiento para el caso concreto del funcionamiento

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

de la empresa como tal.

- En la fase de producción:

Todos los impactos generados en el medio ambiente tienen como causa principal, el incremento de los índices de producción y productividad de cada una de las Unidades de Producción de los pequeños productores agropecuarios de la Parroquia Chuquiribamba. Entre ellos los principales impactos identificados son:

- Utilización de inadecuadas técnicas de uso y conservación del suelo, generando así una erosión y disminución de la fertilidad de los mismos.

- Mala distribución de las áreas de cultivo, ocasionando compactación por pisoteo excesivo.

- Ampliación de la frontera agrícola con la inclusión de nuevas tierras deforestadas.

- Utilización de pesticidas y fertilizantes de origen químico para el control de plagas e incremento de cosechas.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

- Contaminación del suelo, aire y fuentes de agua con residuos tóxicos.

- Alimentos cosechados con cierta carga residual de elementos tóxicos.

- Disminución progresiva de la fertilidad del suelo, por el uso irracional de fertilizantes químicos.

- Explotación irracional de las fuentes de agua.

• En la fase de acopio y procesamiento

Los impactos generados son por causados por el procesamiento de la materia prima, uso de instalaciones sanitarias, utilización de material de oficina y suministros varios para la producción y administración de la empresa. Los principales impactos identificados en esta fase, son:

- Generación de aguas residuales que contienen hipoclorito de sodio

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

- Generación de residuos sólidos como: empaques en mal estado, papel usado, etc.

- Generación de residuos degradables, como los productos que no han cumplido con los controles de calidad.

- Generación de aguas servidas.

Ante esto se puede plantear planes o programas que ayuden a enmendar o mitigar en parte estos posibles impactos, como:

- Para los productores:

- Diseño y ejecución de un adecuado y permanente programa de capacitación y asistencia técnica a todos los productores agropecuarios, proveedores de la empresa, en temas como:

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

a) Uso y manejo ecológico del suelo

b) Técnicas de elaboración de abonos y fertilizantes orgánicos.

c) Manejo ecológico de plagas y enfermedades

d) Manejo de cultivos

e) Conservación de las fuentes de agua

Con todo esto se espera como un efecto positivo, los siguientes aspectos:

- Mayor oferta de productos agropecuarios para proveer a la empresa.

- Productos de buena calidad a precios razonables.

- Disminución de los índices de erosión del suelo

- Disminución del grado de contaminación del suelo, aire y fuentes de agua.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

- Obtención de cosechas sanas y libres de residuos tóxicos

- Explotación racional de las fuentes de agua.

- Para la Empresa

- Implantación de un programa de elaboración de abonos orgánicos (lombricultura y/o compastaje), con los desechos vegetales residuos de la materia prima.

- Construcción de pequeñas piscinas de oxidación, para la degradación del hipoclorito de sodio contenido en el agua residual de la planta, para luego ser devuelta al sistema de alcantarillado de la localidad.

- Construcción de un pequeño relleno sanitario, para depósito de los desechos sólidos.

4.17.1.2. <u>Análisis Social</u>

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Otros ámbitos en los que también tiene influencia el presente proyecto, es la parte social, por ello su análisis correspondiente destaca los siguientes efectos positivos:

- Creación de fuentes de trabajo para la mano de obra local.

- Mejoramiento de los ingresos económicos de cada una de las familias involucradas, elevando la calidad de vida de los mismos.

- Disminución de la tasa migratoria.

- No abandono de las tierras productivas.

- Mejoramiento de la salud de los productores, su familia y los consumidores finales, por el consumo de productos sanos y nutritivos, libres de residuos tóxicos.

Otro ámbito que también se verá involucrado es el paisajístico, ya que con la implementación del presente

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

proyecto, los campos de producción reflejarán un aspecto más vivo y colorido, por la gran variedad de productos que se generan en cada unidad de producción.

Esto también contribuirá al hecho de que se difunda en otras latitudes las experiencias vividas en la zona, atrayendo así a más consumidores y turistas.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

V. CONCLUSIONES

Terminado el presente trabajo de investigación, se ha llegado a concluir lo siguiente:

1. El estudio de mercado realizado, establece que existe una oferta anual de 406830 Kg. de productos hortícolas, entre: rábano, zanahoria, culantro, cebolla, coliflor, col, acelga, remolacha, lechuga, perejil, brócoli y plantas medicinales, a más de 29850 Kg. anuales de quesillo y 73840 cuyes.

2. Los sistemas de comercialización existentes en la zona, tienen su origen en los agricultores de la Parroquia, pero define un marcado dominio del intermediario, disminuyendo así, los ingresos económicos de los pequeños productores agropecuarios de la Parroquia Chuquiribamba.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

3. El estudio técnico establece como tamaño del presente proyecto una capacidad de procesamiento anual de 169044.72kg. de productos hortícolas como: rábano, zanahoria, culantro, coliflor, col, acelga, remolacha, lechuga, perejil, brócoli a más de 13260kg. de quesillo y 15600 unidades cuyes.

4. En la ingeniería del presente proyecto, luego de establecerse cada una de las inversiones a realizarse, se determina una inversión total de 14500 dólares, con una vida útil de cinco años.

5. El correspondiente estudio financiero, determinó que: el Valor Actual Neto es de 57554.47 dólares; la Tasa Interna de Retorno es de 75.6992%; el Análisis de Sensibilidad con el 10% de incremento en los costos es de 0.6860787; con la disminución del 8% de los ingresos el valor es de 0.6623; la Relación Beneficio-Costo es de 1.19; el Período de Recuperación del Capital es de 11 meses, 4 días. Valores que indican que el presente proyecto tiene factibilidad económica y financiera.

6. De parte de los grandes centros de consumo de productos agropecuarios de la Ciudad de Loja,

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

existe una total aceptación a la compra de esta clase de productos sometidos a procesos de transformación.

7. Del total de productores tomados como muestra para determinar la oferta existente en la Parroquia Chuquiribamba, todos tienen capacidad para de acuerdo al tamaño de sus Unidades de Producción, abastecer de la suficiente materia prima a la planta de procesamiento.

8. Los precios tienden a elevar su valor de acuerdo a la oferta y la demanda existente, a más de que las épocas climáticas también influyen en su comportamiento, en el verano los precios tienden a elevarse y en invierno a la disminuirse.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

VI. RECOMENDACIONES

Determinadas las correspondientes conclusiones, se plantean las siguientes recomendaciones:

1. Realizar un estudio más profundo para poder determinar los reales índices de producción y productividad existentes en la zona.

2. Establecer un programa de capacitación permanente para los productores agropecuarios, para fomentar una cultura de explotación racional de los recursos naturales existentes en la zona, con la

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

intención de elevar y mantener los índices de producción y productividad de los campos con potencial agropecuario de la zona. Hecho que también contribuirá a mantener de manera estable la oferta de materia prima así como sus precios.

3. Buscar el financiamiento gubernamental o no gubernamental, para ejecutar el presente proyecto, con la intención de promover y lograr el desarrollo comunitario de los pequeños productores agropecuarios de la Parroquia Chuquiribamba.

4. Frente a la existencia del marcado monopolio de parte de los intermediarios, se recomienda promover las ventajas que tendrán los pequeños productores al asociarse y como tal poder competir en el mercado en igualdad de condiciones.

5. Buscar nuevas alternativas de mercado, no solo en la ciudad de Loja sino también en el resto de cantones de la Provincia.

6. Desarrollar, mediante una investigación más profunda, nuevas técnicas de procesamiento de esta

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

clase de materia prima, con la finalidad de disminuir los costos de producción de la planta.

VII. RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio de factibilidad para la conformación de una empresa comercializadora de productos agropecuarios, se realizó en la Parroquia Chuquiribamba, con el propósito de plantear una nueva alternativa de desarrollo comunitario, encaminada a mejorar el nivel de vida de los pequeños productores agropecuarios de la zona.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Los objetivos planteados, fueron los siguientes:

- Realizar un proyecto de factibilidad para la conformación de una empresa comercializadora de productos agropecuarios en la Parroquia Chuquiribamba, Cantón y Provincia de Loja.

- Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta, demanda y sistemas de comercialización de productos agropecuarios en la Parroquia Chuquiribamba.

- Realizar un estudio técnico para determinar el tamaño, localización e ingeniería de la empresa.

- Realizar un estudio financiero, a través de los indicadores como son el VAN, la TIR, Análisis de Sensibilidad, Relación Beneficio Costo y Período de Recuperación del Capital.

Una vez determinadas la oferta y la demanda existentes, se estableció aspectos como, el Estudio Técnico del Proyecto, La Ingeniería del Proyecto, su Evaluación

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Económica, determinándose así que el tamaño de la empresa es de una capacidad de procesamiento anual de productos hortícolas de 169044.72 Kg., 13260 Kg. de quesillo y 15600 cuyes, a más de que la inversión total asciende a 14500 dólares.

Al finalizar el presente trabajo de investigación se concluye que:

- Existe una oferta de 406830Kg. anuales de productos hortícolas, a más de 29850 Kg. anuales de quesillo y 73840 cuyes anuales.
- Existe un marcado monopolio de parte de los intermediarios disminuyendo los ingresos de los pequeños productores agropecuarios.
- El tamaño del proyecto se establece una capacidad de procesamiento anual de 169044.72 Kg. de productos hortícolas, 13260 Kg. de quesillo y 15600 cuyes.

- El Estudio financiero establece que: el VAN es de 57554.47 dólares; la TIR es de 75.6992%; el Análisis de Sensibilidad con el incremento del 10%

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

en los costos, da un resultado de 0.6860787; con la disminución del 8% en los ingresos es de 0.6623; la Relación Beneficio Costo determina un valor de 1.19; el período de Recuperación del Capital es de 11 meses, 4 días. Valores que establecen la factibilidad económica y financiera del presente proyecto.

- Existe un buen índice de oferentes de esta clase productos agropecuarios en la zona.

- Existe una total acogida a esta clase de productos agropecuarios, por parte de los grandes centros de consumo de la Ciudad de Loja.

- El comportamiento de los precios, está definido por parte de la oferta y la demanda a más de las épocas climáticas del año.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

VIII. BIBLIOGRAFIA

1. I. MUNICIPIO DE LOJA, 2005. Catastro Provincia de Loja. Loja, Ecuador.

2. CHANG, G. 2004. El TLC por sí solo no creará empleo, se requieren reformas. INDUSTRIAS. Guayaquil, Ecuador. 6. pp. 33-34-35-36-37

3. DENISEN, E. 1990. Cultivo de Hortalizas, Plantas y Flores. Tomo 3. México D.F. Editorial Limusa S.A. pp. 367-368-371-372-373-375.

4. ENCARNACION, J. PALADINES, A. PINEDA, M. 2004. Proyecto de Factibilidad para la implementación de una comercializadora de la producción proveniente de las comunidades asociadas con el FEPP (FONDO ECUATORIANO POPULORUM PROGRESIO) en el Cantón Espíndola. Tesis de Grado previa a la obtención del Grado de Ingenieros Comerciales. Loja, Ecuador. Universidad Nacional de Loja. Área Jurídica Social y Administrativa. Carrera de Ingeniería Comercial. pp. 135-140

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

5. ENCICLOPEDIA AGROPECUARIA TERRANOVA. 1995. Economía, Administración y Mercadeo Agropecuarios. Colombia. Editores Terranova. pp. 3-33/235-255.

6. FAO. 1993. Prevención de Pérdidas de Alimentos Poscosecha. Tomo: Frutos, Hortalizas, Raíces y Tubérculos. Roma, Italia. pp. 6-7-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78

7. GUERRERO, T. 1986. La Descapitalización del Agro y la Situación Campesina. Loja, Ecuador. Editorial Universidad Nacional de Loja. pp. 1-2-3-4-5-6-7-8-28-29-30-31.

8. 1989. Economía Agraria. Loja, Ecuador. Editorial Universidad Nacional de Loja. pp. 193-194-239-240-241-242-243-249-257-260-262-273-280.

9. GUTIERREZ, C. 2002. En vías de Extinción. VISTAZO. Guayaquil, Ecuador. 841. pp. 26-27-28-29.

10. HURTADO, G. 1997. Asistencia Técnica en mercadeo Agropecuario (Manual). Colombia. Editorial

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. pp. 18-19-21-229-230-231.

11. MENDOZA, G. 1980. Compendio de Mercadeo de Productos Agropecuarios. San José de Costa Rica, Costa Rica. Editorial IICA. pp. 77-163.

12. PASACA, M. 2004. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Loja, Ecuador. pp. 88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99100-101-102.

13. PAUTA, R. MONTENEGRO, O. 1988. Canales de Comercialización de los Principales Productos Agrícolas de la Provincia de Zamora Chinchipe al Mercado de Loja. Tesis de Grado previa a la obtención del Título de Ingeniero Agrónomo. Loja, Ecuador. Universidad Nacional de Loja. Facultad de Ciencias Agrícolas. pp. 13-18/24-27.

14. PROYECTO SICA, INEC, MAG. 2003. III Censo Nacional Agropecuario. El Productor Agropecuario y su Entorno. Quito, Ecuador. pp. 10-13-55-56-62-85-88-90-91-94-96-100.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

15. 2003. III Censo Nacional Agropecuario. Resultados Provinciales y Cantonales. Quito, Ecuador. pp. 18-21-60-132-133.

16. SALGADO, V. 2004. Los Subsidios Agrícolas, el desbalance del Libre Comercio. INDUSTRIAS. Guayaquil, Ecuador. 6. p. 8-9-10.

17. SARANGO, J. 2003. Formulación y Evaluación de Proyectos Agropecuarios. Loja, Ecuador. Módulo X. Carrera de Ingeniería en Administración y Producción Agropecuaria. Universidad Nacional de Loja. pp. 61-62-63-64-65-66-67-68-69.

18. SUBCOMISION ECUATORIANA PREDESUR. 1998-2003. Plan de Desarrollo Regional del Sur. Diagnóstico Regional. Tomo I. Cuenca, Ecuador. Monsalve Moreno. pp. 356-359-704-707.

19. VALDIVIESO, J. RODRIGUEZ, D. 2004. Estrategias de Comercialización de la Producción de Maíz y Fréjol en el Valle de Casanga y Centro Loja, Cantón Paltas. Tesis previa a la obtención del Título de Ingeniero Agrónomo e Ingeniero Agrícola.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Loja, Ecuador. Universidad Nacional de Loja. Área Agropecuaria y de Recursos Naturales Renovables. pp. 3-27.

IX. ANEXOS

ANEXO Nro. 1

FORMULARIO DE ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE LA PARROQUIA CHUQUIRIBAMBA.

Estimado Señor (a):

Con el fin de culminar la Carrera de Ingeniería en Administración Agropecuaria de la Universidad Nacional de Loja, estamos realizando la presente investigación. Por favor, sírvase contestar el presente cuestionario.

1.- Datos Generales:

Barrio:……Nombre:……Edad:……

Sexo: Masculino ( ) Femenino ( )

2.- ¿Cuál es el Uso del suelo en su Unidad de Producción Agropecuaria?.

a) Cultivos perennes (frutales) ( ) extensión:

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

b) Cultivos de ciclo corto ( ) extensión:

c) En Barbecho ( ) extensión:

d) En Descanso ( ) extensión:

e) Pastos Cultivados ( ) extensión:

f) Pastos Naturales ( ) extensión:

g) Otros Usos ( ) extensión:

TOTAL EXTENSIÓN:

3.- ¿Cuáles son los cultivos y productos que obtiene con más frecuencia y en qué meses los produce?

a) Hortalizas en general (zanahoria, rábano, remolacha, col, lechuga, coliflor, brócoli, acelga, culantro, perejil) ( ) frecuencia:

b) Maíz Blanco seco ( ) frecuencia:

c) Choclo ( ) frecuencia:

d) Arveja seca ( ) frecuencia:

e) Arveja tierna ( ) frecuencia:

f) Fréjol seco ( ) frecuencia:

g) Fréjol tierno ( ) frecuencia:

h) Papa ( )

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

frecuencia:

i) Frutas ( )

frecuencia:

j) Flores ( )

frecuencia:

k) Plantas medicinales (manzanilla, menta, hierba luisa, toronjil, malva olorosa, escancel).

( ) frecuencia:

l) Habas secas ( )

frecuencia:

m) Habas tiernas ( )

frecuencia:

n) Quesillo ( )

frecuencia:

o) Cuyes ( )

frecuencia:

4.- ¿Qué cantidad produce por cada cultivo o producto?

a) Hortalizas en general (zanahoria, rábano, remolacha, col, lechuga, coliflor, brócoli, acelga, culantro, perejil) ( ) Kg.:……./ha

b) Maíz Blanco seco ( )

Kg.:……./ha

c) Choclo ( )

Kg.:……./ha

d) Arveja seca ( )

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Kg.:……./ha

e) Arveja tierna ( )

Kg.:……./ha

f) Fréjol seco ( )

Kg.:……./ha

g) Fréjol tierno ( )

Kg.:……./ha

h) Papa ( )

Kg.:……./ha

i) Frutas ( )

Kg.:……./ha

j) Flores ( )

Tallos……./ha

k) Plantas medicinales (manzanilla, menta, hierba luisa, toronjil, malva olorosa, escancel).

( ) Kg.:……./ha

l) Habas secas ( )

Kg.:……./ha

m) Habas tiernas ( )

Kg.:……./ha

n) Quesillo ( )

Kg.:……./ha

o) Cuyes ( )

und:……..

5.- ¿Cuáles productos cree Usted que son los más

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

comerciales?

a) Hortalizas en general (zanahoria, rábano, remolacha, col, lechuga, coliflor, brócoli, acelga, culantro, perejil) ( )

b) Maíz Blanco seco ( )

c) Choclo ( )

d) Arveja seca ( )

e) Arveja tierna ( )

f) Fréjol seco ( )

g) Fréjol tierno ( )

h) Papa ( )

i) Frutas ( )

j) Flores ( )

k) Plantas medicinales (manzanilla, menta, hierba luisa, toronjil, malva olorosa, escancel). ( )

l) Habas secas ( )

m) Habas tiernas ( )

n) Quesillo ( )

o) Cuyes ( )

6.- ¿Dónde vende su producción con mayor frecuencia?

a) Mercado Parroquial ( )

b) Mercados de Loja ( )

c) En la misma UPA ( )

d) Al Mayorista ( )

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

e) Industria ( )

7.- ¿A qué precios vende su producción?

a) Hortalizas en general (zanahoria, rábano, remolacha, col, lechuga, coliflor, brócoli, acelga, culantro, perejil) ( ) USD:……./kg.

b) Maíz Blanco seco ( )
USD:……./kg.

c) Choclo ( )
USD:……./kg.

d) Arveja seca ( )
USD:……./kg.

e) Arveja tierna ( )
USD:……./kg.

f) Fréjol seco ( )
USD:……./kg.

g) Fréjol tierno ( )
USD:……./kg.

h) Papa ( )
USD:……./kg.

i) Frutas ( )
USD:……./kg.

j) Flores ( )
USD:……./kg.

k) Plantas medicinales (manzanilla, menta, hierba luisa, toronjil, malva olorosa, escancel).

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

( ) USD:……./kg.

l) Habas secas ( )

USD:……./kg.

m) Habas tiernas ( )

USD:……./kg.

n) Quesillo ( )

USD:……./kg.

o) Cuyes ( )

USD:……./kg.

8.- ¿Está de acuerdo con los precios que le pagan por los productos que vende?

SI ( ) NO ( )

¿Porqué?.....

.....

.....

.....

.....

9.- ¿Le gustaría vender su producción a una empresa del lugar que se encargue del acopio y comercialización?

SI ( ) NO ( )

¿Porqué?:……

……

- GRACIAS -

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ANEXO Nro. 2

FORMULARIO DE ENCUESTA DIRIGIDO A LOS GRANDES CENTROS DE CONSUMO EXISTENTES EN LA CIUDAD DE LOJA

Estimado Señor (a):

Con el fin de culminar la Carrera de Ingeniería en Administración Agropecuaria de la Universidad Nacional de Loja, estamos realizando la presente investigación. Por favor, sírvase contestar el presente cuestionario.

1.- Tipo de establecimiento.

a) Hotel ( )

b) Restaurante ( )

c) Bar Cafetería ( )

d) Otros ( )

2.- ¿Qué clase de productos agropecuarios son los que consume con mayor frecuencia?

- De hortalizas en general - De Plantas Medicinales

zanahoria ( ) manzanilla ( )

rábano ( ) menta (

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

)

remolacha ( ) hierba luisa (

)

col ( ) toronjil (

)

lechuga ( ) malva olorosa ( )

coliflor ( ) escancel (

)

brócoli ( )

acelga ( ) - De

productos pecuarios

culantro ( ) quesillo (

)

perejil ( ) cuyes

( )

3.- ¿En qué cantidades?

- De hortalizas en general - De Plantas

Medicinales

zanahoria …… manzanilla ……

rábano …… menta ……

remolacha …… hierba luisa ……

col …… toronjil ……

lechuga …… malva olorosa ……

coliflor …… escancel ……

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

brócoli ..... - De productos pecuarios

acelga ..... quesillo .....

culantro ..... cuyes .....

perejil .....

4.- ¿A qué precios?

- De hortalizas en general - De Plantas Medicinales

zanahoria ..... manzanilla .....

rábano ..... menta .....

remolacha ..... hierba luisa .....

col ..... toronjil .....

lechuga ..... malva olorosa .....

coliflor ..... escancel .....

brócoli ..... - De productos pecuarios

acelga ..... quesillo .....

culantro ..... cuyes .....

perejil .....

5.- Las cantidades que consume son:

a) semanales ( )

b) quincenales ( )

c) mensuales ( )

6.- ¿Dónde acostumbra a comprar estos productos?

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

a) Mercados Populares de la Ciudad ( )

b) Supermercado ( )

c) Directamente al productor ( )

d) Alguna Industria ( )

7.- ¿Está de acuerdo con la calidad de producto que recibe?

Sí ( ) No ( )

8.- ¿Le gustaría comprar productos agropecuarios orgánicamente producidos, que previamente hayan sido clasificados y empacados, a través de un servicio de proveeduría en su mismo establecimiento?

Sí ( ) No ( )

- GRACIAS -