



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**ÁREA AGROPECUARIA Y DE RECURSOS**  
**NATURALES RENOVABLES**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN PRODUCCIÓN,**  
**EDUCACIÓN Y EXTENSIÓN AGROPECUARIA (PEEA)**

**PLAN DE MEJORAMIENTO PARA LA**  
**ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE**  
**MANÍ “APROMANI” DEL VALLE DE**  
**CASANGA CANTÓN PALTAS**

Tesis de grado previo a la obtención  
del Título de Ingeniero en Producción,  
Educación y Extensión Agropecuaria

**Autor:**

Juan Carlos Astudillo Campoverde

**Director Tesis:**

Ing. Luis Sivisaca Caraguay Mg. Sc.

**LOJA - ECUADOR**

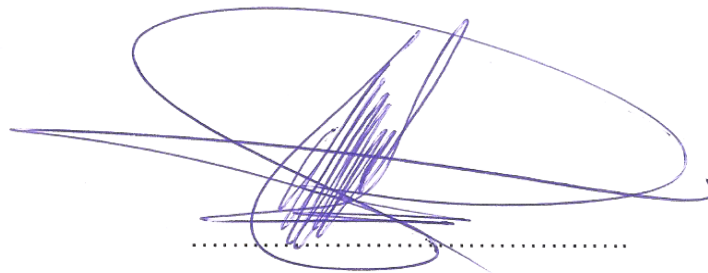
**2015**

Ing. Luis Sivisaca Caraguay Mg. Sc.

**DIRECTOR DE TESIS**

## **CERTIFICA**

Haber orientado y dirigido adecuadamente, según lo estipulado en las Normas y Reglamento de la Universidad Nacional de Loja, el proceso de planificación, ejecución y culminación de la tesis de grado titulada: **“PLAN DE MEJORAMIENTO PARA LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE MANÍ “APROMANI” DEL VALLE DE CASANGA CANTÓN PALTAS”**, de autoría del Sr Juan Carlos Astudillo Campoverde, egresado de la carrera en Producción, Educación y Extensión Agropecuaria; ha concluido dentro del cronograma aprobado, se autoriza su presentación final para la evaluación correspondiente.

A handwritten signature in blue ink, consisting of several overlapping loops and lines, positioned above a horizontal dotted line.

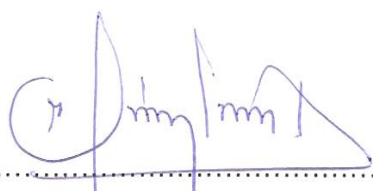
Ing. Luis Sivisaca Caraguay Mg. Sc.

**DIRECTOR DE TESIS**

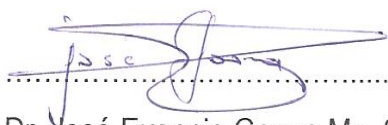
## APROBACIÓN

### PLAN DE MEJORAMIENTO PARA LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE MANÍ “APROMANI” DEL VALLE DE CASANGA CANTÓN PALTAS

TESIS PRESENTADA AL TRIBUNAL DE GRADO COMO REQUISITO  
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO INGENIERO EN  
PRODUCCIÓN, EDUCACIÓN Y EXTENSIÓN AGROPECUARIA.



Dr. Esp. Julio Ignacio Gómez  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**



Dr. José Eugenio Gaona Mg. Sc  
**VOCAL DEL TRIBUNAL**



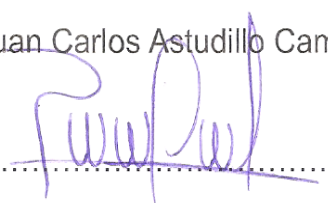
Dr. Galo Escudero Sánchez. Mg. Sc  
**VOCAL DEL TRIBUNAL**

## AUTORÍA

Yo, Juan Carlos Astudillo Campoverde, declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y sus representantes jurídicos, de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional- Biblioteca Virtual

**Autor:** Juan Carlos Astudillo Campoverde

**Firma:**.....

**Cédula:** 1104694128

**Fecha:** 01 de octubre de 2015

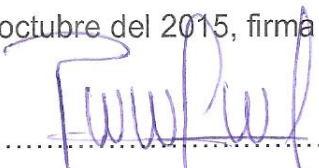
**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo, Juan Carlos Astudillo Campoverde, declaro ser autor de la tesis titulada "PLAN DE MEJORAMIENTO PARA LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE MANÍ "APROMANI" DEL VALLE DE CASANGA CANTÓN PALTAS" como requisito para optar al grado de: Ingeniero en producción, Educación y Extensión Agropecuaria, autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre al mundo la documentación intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en CDI, en las redes de información del país y de exterior, con las cuales tenga convenio la universidad.

La universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, al 01 día del mes de octubre del 2015, firma el autor.

Firma:.....

**Autor:** Juan Carlos Astudillo Campoverde

**Cédula:** 1104694128

**Dirección:** Cantón Paltas

**Correo Electrónico:** joven\_juano@hotmail.es

**Teléfono:** s/n

**Celular:** 0993505036

**DATOS COMPLEMENTARIOS:**

**Directora de tesis:** Ing. Luis Sivisaca Caraguay Mg. Sc.

**Tribunal de grado:**

Dr. Esp. Julio Ignacio Gómez Mg. Sc.

**Presidente del tribunal**

Dr. José Eugenio Gaona Mg. Sc.

**Vocal del tribunal**

Dr. Galo Escudero Sánchez. Mg. Sc.

**Vocal del tribunal**

## **AGRADECIMINETO**

A Dios. por permitirme cumplir todas la metas trazadas, A la Universidad Nacional de Loja, Área Agropecuaria y de Recursos Naturales Renovables, a la Carrera Ingeniería en Producción, Educación y Extensión Agropecuaria; Al Ingeniero Francisco Guamán en calidad de Director de Tesis.

A todos los catedráticos y personal administrativo de la carrera Ingeniería en Producción, Educación y Extensión Agropecuaria y a todos quienes de una u otra forma colaboraron para solidificar mis propósitos. Finalmente agradezco infinitamente a mis padres por su apoyo incondicional, a mis tíos y más familiares quienes me guiaron y motivaron hasta alcanzar mis propósitos.

## DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo **“PLAN DE MEJORAMIENTO PARA LA ASOCIACION CANTONAL DE PRODUCTORES DE MANI APROMANI”** a mis Madrecita y hermanos, Abuelitos, tíos y tías a todos quienes pusieron un granito de arena para cumplir esta meta.

Juan Carlos

## INDICES GENERAL

CERTIFICA.....	ii
APROBACIÓN .....	iii
AUTORÍA.....	iv
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	v
AGRADECIMINETO .....	vi
DEDICATORIA .....	vii
INDICES GENERAL .....	viii
INDICE DE CUADROS.....	xii
INDICE DE FIGURAS.....	xiv
RESUMEN .....	xvi
SUMMARY.....	xvii
1. INTRODUCCIÓN .....	1
2. REVISIÓN DE LITERATURA.....	3
2.1. Cultivo de Maní .....	3
2.1.1. Generalidades.....	3
2.1.2. Sistema de Producción. ....	7
2.1.3. Control de malezas: .....	7
2.1.4. Fertilización: .....	7
2.1.5. Riego:.....	8
2.1.6. Cosecha:.....	8
2.1.7. Plagas y Enfermedades .....	8
2.1.8. Problemática del Cultivo de Maní en el Ecuador.....	10
2.1.9. Distribución Geográfica .....	11



2.1.10. Producción de Maní en el Ecuador. ....	12
2.1.11. Derivados de Maní. ....	13
2.2. ESTUDIO DE MERCADO .....	14
2.2.1. Mercado Potencial.....	15
2.2.2. Estudio Técnico.....	15
2.2.3. Definición de Producto .....	15
2.2.4. Análisis de la Demanda.....	15
2.2.5. Análisis de la Oferta .....	15
2.2.6. Precios .....	15
2.2.7. Fijación de Precios.....	16
2.2.8. Análisis de Precios .....	16
2.2.9. Localización.....	16
2.2.10. Ingeniería del Proyecto .....	16
2.2.11. Comercialización .....	16
2.3. PLAN DE AGRONEGOCIOS .....	17
2.4. PLAN DE PRODUCCIÓN.....	19
2.4.1. Análisis Participativo para Responder a la Demanda.....	19
2.4.2. Elaboración del Registro de Producción .....	19
2.4.3. Elaboración del Cronograma de Actividades de Producción y sus Costos	19
2.4.4. Recursos .....	20
2.4.4.1. Recursos Humanos:.....	20
2.4.4.2. Logísticos:.....	20
2.4.4.3. Aspectos Innovadores.....	20
2.4.5. Aplicación.....	20
2.5. EL PLAN DE MARKETING .....	20
2.5.1. Producto.....	21
2.5.2. Plaza .....	21
En este caso se define dónde comercializar el producto o el servicio que se le ofrece. Considera el manejo efectivo del canal de distribución, debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas. ....	21
2.5.3. Precio .....	21
2.5.4. Promoción .....	21

2.5.5.	Personal.....	21
2.6.	PLAN DE FINANCIAMIENTO FINANCIERO .....	22
2.6.1.	Presupuesto de Caja.....	22
2.6.2.	Estado de Resultados .....	22
2.6.3.	Estado de Flujo de Caja .....	22
2.7.	TRABAJO REALIZADOS .....	22
3.	MATERIALES Y MÉTODOS .....	25
3.1.	Materiales.....	25
3.2.	Métodos .....	25
3.3.	Ubicación Geográfica del Estudio. ....	26
3.4.	Observación Directa.....	26
3.5.	La Entrevista. ....	27
3.6.	Análisis de la Oferta. ....	27
3.7.	Análisis de Demanda. ....	27
3.8.	Tamaño de Muestra .....	27
3.9.	Variables a Evaluar .....	29
3.9.1.	Estudio de Mercado .....	29
3.9.2.	Estudio Técnico.....	29
3.9.3.	Ingeniería del Proyecto .....	29
3.9.4.	Estudio financiero:.....	29
3.9.5.	Evaluación Financiera .....	29
4.	RESULTADOS.....	30
4.1.	PROYECTO .....	30
4.1.1.	Resumen Ejecutivo .....	30
4.1.2.	Datos Generales. ....	36
4.2.	Marco Estratégico .....	38
4.2.1.	Visión. ....	38
4.2.2.	Misión.....	39
4.2.3.	Valores. ....	39
4.3.	Descripción del Negocio.....	40
4.3.1.	Actividad Principal y Característica del Producto. ....	40
4.3.2.	Márgenes de Rentabilidad, Costos de Transacción y Condiciones de Compra. ....	41

4.3.3.	Sostenibilidad Social .....	42
4.3.4.	Participación Ciudadana. ....	42
4.3.5.	Financiamiento .....	43
4.3.6.	Estructura Operativa .....	43
4.3.7.	Entidad Ejecutora. ....	44
4.3.8.	Organización Solicitante:.....	44
4.3.9.	Comité de Gestión del Proyecto:.....	44
4.3.10.	Coordinador del Proyecto:.....	45
4.3.11.	Arreglos Institucionales: .....	45
4.4.	Estrategia de Seguimiento y Evaluación .....	46
4.4.1.	Monitoreo de la Ejecución. ....	46
4.4.2.	Evaluación de Resultados e Impactos. ....	46
4.4.3.	Actualización de Línea de Base. ....	47
4.5.	PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE MANÍ APROMANI .....	47
4.5.1.	Estudio de Mercado .....	47
4.5.2.	Estrategias de Marketing.....	59
4.5.3.	Estudio Técnico.....	60
4.6.	Organización y Recursos Humanos .....	65
4.6.1.	Descripción de la Empresa.....	65
4.7.	Estructura Organizativa de la Empresa .....	67
4.8.	Estudio Financiero.....	67
4.8.1.	Plan Financiero .....	67
4.8.2.	Evaluación Financiera .....	75
5.	DISCUSIÓN .....	83
6.	CONCLUSIONES.....	86
7.	RECOMENDACIONES .....	87
8.	BIBLIOGRAFÍA .....	88
9.	ANEXOS .....	90

## INDICE DE CUADROS

CUADRO 1 Clasificación Taxonómica del maní .....	4
CUADRO 2 Contactos para comercializar el maní .....	32
CUADRO 3. Resumen económico del plan de Mejoramiento.....	34
CUADRO 4. Resumen Ejecutivo del Plan de Mejoramiento .....	35
CUADRO 5. Resumen Línea Base del Plan de Mejoramiento.....	36
CUADRO 6. MATRIZ FODA .....	39
CUADRO 7 Modelo de gestión de APROMANI .....	41
CUADRO 8 Financiamiento del Plan de Mejoramiento.....	43
CUADRO 9 Estructura Organizativa de la Empresa .....	44
CUADRO 10 Cronograma de Desembolso.....	45
CUADRO 11 Cantidad de producción de maní en el Valle de Casanga.....	49
CUADRO 12 Capacidad Instalada de la Planta .....	54
CUADRO 13 Preferencia del consumo de maní.....	57
CUADRO 14 Porcentaje de compra de maní. Porcentaje de compra de maní.....	58
CUADRO 15 Resumen demanda de maní. ....	58
CUADRO 16 Determinación de Demanda .....	58
CUADRO 17 Suministros y Equipos de Oficina .....	67
CUADRO 18 Activo Circulante.....	68
CUADRO 19 Inversión total del proyecto.....	68
CUADRO 20. Tabla de Amortización .....	69
CUADRO 21 Ingresos Proyectados .....	71
CUADRO 22 Ingresos proyectados .....	73
CUADRO 23. Estado de pérdidas y ganancias.....	73
CUADRO 24 Punto de Equilibrio del Proyecto.....	74
CUADRO 25 Flujo de Caja .....	76
CUADRO 26 Valor actual Neto .....	79

CUADRO 27 Tasa de Retorno .....	80
CUADRO 28 Relación Beneficio Costo .....	81

## INDICE DE FIGURAS

	Pág.
FIGURA 1 Mapa del Cantón Paltas. ....	26
FIGURA 2.Variedad de maní que cultivan .....	47
FIGURA 3.Ciclo de producción por año.....	48
FIGURA 4. Maní disponible en locales comerciales .....	48
FIGURA 5.Producción e maní por hectáreas.....	49
FIGURA 6.Rendimiento por ciclo de cultivo .....	49
FIGURA 7. Consumo de maní .....	50
FIGURA 8.Razones de no consumir .....	50
FIGURA 9.Formas de consumir el maní. ....	51
FIGURA 10.Derivados de maní preferidos.....	51
FIGURA 11.Preferencia en el consumo de maní .....	52
FIGURA 12.Frecuencia del consumo de maní.....	52
FIGURA 13.Cantidad de pasta de maní consumida semanalmente. ....	52
FIGURA 14.Maní disponible en locales comerciales. ....	53
FIGURA 15.Locales preferibles para adquirir el maní.....	53
FIGURA 16.Preferencia de maní. ....	55
FIGURA 17.Cantidad de maní de preferencia .....	55
FIGURA 18.Cantidad de pasta de maní consumida semanalmente. ....	56
FIGURA 19.Precio que compra el maní.....	56
FIGURA 20.Calidad de maní al adquirir el maní. ....	57
FIGURA 21.Preferencia del consumo de maní .....	57

***PLAN DE MEJORAMIENTO PARA LA  
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE MANÍ  
“APROMANI” DEL VALLE DE CASANGA  
CANTÓN PALTAS***

## RESUMEN

En el Cantón Paltas, a raíz de la firma de la Paz entre Ecuador y Perú se crea el “proyecto Binacional para mejorar la productividad del maní”, por ello se crea la Asociación Cantonal de Productores de Maní (APROMANI), en el Cantón Paltas Provincia de Loja. La Fundación FACES con la cooperación internacional, construyeron una planta para el procesamiento de maní, siendo los resultados efectivos que se logo crearon la Empresa PRODUBIN PODUCTORES BINACIONALES Cta. Lta. Para procesar y comercializar el maní.

Una vez que terminó la intervención de organismos externos a la Asociación, se responsabilizó a la Asociación APROMANI para que Administre la Empresa, quienes lamentablemente no logrando resultados óptimos debido al deficiente conocimiento para sobrellevar tan importante reto.

La Superintendencia de Compañías en el 2007 procede a declarar a la Empresa PRODUBIN PODUCTORES BINACIONALES Cta. Lta. En insolvencia y en 2008 procede declararla disuelta, Razones por las que se plantea el presente trabajo de investigación denominado “PLAN DE MEJORAMIENTO PARA LA ASOCIACIÓN CANTONAL DE PRODUCTORES DE MANI”, que busca no solo el cumplimiento de un requisito para la graduación del autor, de la misma manera busca indagar el proceso histórico de la misma y contribuir con una propuesta viable en la solución de este problema.

1.- Elaborar un plan de reactivación para la Asociación de Productores de maní APROMANI que contribuya al mejoramiento socio-económico; en la cual se establece cuatro componentes Fortalecimiento Socio-Organizativo, Fondo de acopio y comercialización asociativa. Adecentamiento y funcionamiento de la planta procesadora de maní; y, Gestión- Administración y, 2.- Elaborar un plan de Negocios para la Asociación de Productores de Maní APROMANI.



## SUMMARY

In Canton following the signing of the Peace between Ecuador and Peru Binational project is created to improve the productivity of peanuts, it is for them that is was necessary to create the Cantonal Association Peanut Producers ( APROMANI ) in the Avocados Canton Loja Province. The international cooperation FACES Foundation built a processing plant peanut, with the actual results that the company created logo PRODUBIN PODUCTORES Binational Acct. Lta . To process and market peanuts.

Once finished the intervention agencies outside the Association , he blamed the APROMANI Association to manage the company , who unfortunately not achieving optimum results due to poor knowledge so important challenge to overcome .

The Superintendency of Companies in 2007 proceeds to declare insolvency in 2008 and proceeds to declare the company dissolved, PRODUBIN PODUCTORES Binational Acct. Lta . Reasons why this research called " IMPROVEMENT PLAN FOR PRODUCERS ASSOCIATION CANTONAL MANI " which seeks not only to fulfill a requirement for graduation from the same author , also seeks to investigate the historical process arises of it and contribute a viave proposal to solve this problem.

In the present research work entitled "Improvement Plan for Peanut Producers Association" has two strategies.

One Develop a recovery plan for the Association of Producers of peanut APROMANI contributing to socio- economic improvement; in which four components Socio- Organizational Strengthening, fund collection and marketing association is established. Cleaned up and operation of the processing plant peanut ; and Management- Administration, Thwo Develop a business plan for Peanut Producers Association APROMANI that allows for a sustainable activity for peanut producers in Canton avocados.

The financial assessment indicates that the investment in the project is technically feasible and economically since a positive return is achieved.

## 1. INTRODUCCIÓN

El maní, es uno de los principales cultivos de importancia económica para quienes se dedican a esta actividad, en el Ecuador el maní es producido a gran escala en la región sur del Ecuador en la Provincia de Loja, Cantón Paltas principalmente en las parroquias San Antonio, Yamana, Casanga y Guachanamá del Cantón Paltas, esto debido a las condiciones climáticas favorables que existen para el cultivo en el Valle de Casanga.

Otro aspecto importante en el ciclo productivo del maní es la demanda que tiene el producto, el mismo que mediante diversos medios de transporte llegan hasta las plazas para realizar los procesos de comercialización, los precios tienden a subir y bajar en función de la oferta, demanda y calidad del producto. En ocasiones los 45 kg de maní en grano alcanzan un precio mayor a 100 dólares; también se reduce el precio incluso hasta en menos de 50 dólares los 45kg. Esto debido a la intermediación, ya que los intermediarios conocedores de la dinámica de comercialización, más el capital que disponen propician la formación de un monopolio haciendo estéril las iniciativas organizativas de grupos asociados de intentar mejorar el precio de maní, vendiendo sin intermediación.

Con el apoyo del Gobierno Español en el 2004 se logró ejecutar un proyecto Binacional en el Norte de Perú y sur de Ecuador - Paltas, que dio como resultado la creación de la Asociación de Productores de Maní del valle de Casanga que agrupa a cerca de 246 agricultores divididos en quince grupos de Transferencia Tecnológica (GTT), los cuales propiciaron la creación de la Planta para el procesamiento del maní, cuya visión fue dar valor agregado al maní, la misma que fracasó por diversos factores tanto internos como externos a la asociación

Es por ello que, planteamos la ejecución del presente **“PLAN DE MEJORAMIENTO PARA APROMANI”**, Con el propósito de indagar los problemas y presentar una propuesta a la Asociación Cantonal de Productores de Maní, en la que se aplican diversas recomendaciones técnicas que contribuyan al mejoramiento de las capacidades productivas de

los productores, y se aplique las tecnologías productivas existentes, recuperar la fortaleza instalada en la Planta, conocer la cadena de comercialización de maní y sus derivados para cumplir un requisito importante en el proceso de nuestra profesionalización y logrando vincular el presente trabajo en la solución de un problema en común entre productores.

Para cumplir con los objetivos del presente trabajo se desarrolló un análisis del comportamiento histórico de APROMANI, además se hizo un análisis económico, financiero y técnico. Así mismo se elaboró un documento el cual será entregado a los directivos de la mencionada asociación, se dará las recomendaciones para que sea utilizado y puesto en marcha siguiendo el proceso indicado, además estaremos vigilantes para dirigir y hacer ajustes que fuesen necesarios sobre la marcha. Elaborar un Plan de reactivación para la Asociación de Productores de Maní (APROMANI) que permita contribuir al mejoramiento socio-económico.

- ✓ Elaborar un plan de reactivación para la Asociación de Productores de maní APROMANI que contribuya al mejoramiento socio-económico
- ✓ Elaborar un Plan de Negocios para la Asociación de productores de maní APROMANI.
- ✓ Difundir los resultados a los socios de que conforman la asociación.

## 2. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1. Cultivo de Maní

#### 2.1.1. Generalidades

El maní (*Arachis hypogaea L.*) es nativo de la parte tropical de América del Sur, probablemente Brasil. Aun cuando algunos países asiáticos, principalmente China e India, producen cerca de las dos terceras partes de la cosecha mundial, en la actualidad el maní es una fuente importante de aceite para cocinar en los trópicos americanos, (Cabrera, 2009).

El maní es originario de las regiones tropicales de América del Sur, donde algunas especies crecen de modo silvestre. Su cultivo se viene realizando desde épocas remotas, así los pueblos indígenas, lo cultivaron tal y como queda reflejado en los descubrimientos arqueológicos realizados en Pachacamac y otras regiones del Perú. Allí se hallaron representaciones del maní en piezas de alfarería y vasijas. Fueron los conquistadores portugueses y españoles quienes introdujeron el maní en África y Europa. En África se difundió con rapidez, siendo esta legumbre un alimento básico de la dieta en numerosos países, razón por la cual algunos autores sitúan el origen del maní en este continente según (Guamán, 2009).

El maní es una excelente fuente alimenticia por sus altos contenidos de aceite, proteínas, vitaminas y minerales, teniendo múltiples usos en la alimentación humana y animal; así mismo, el maní contribuye con el 30 % de proteínas y 50 % de grasas insaturadas que disminuyen el colesterol; además es muy rico en vitamina E y aporta minerales como sodio, potasio, hierro, magnesio, yodo, cobre, calcio; así también, el maní contribuye al desarrollo agrícola e industrial de los países donde se cultiva, (Palacios, 2012).

El maní es considerado como una planta rústica, de gran adaptación a condiciones de clima y suelo. En Ecuador este cultivo es tradicional, en las zonas productivas ubicadas en las provincias de Manabí, Loja, El Oro y Guayas. Actualmente, se cultivan entre 12.000 y 15.000 hectáreas, con un

rendimiento promedio de 800 kg/ha de maní en cáscara (Montoya, 2004). Aunque no ha tenido un adecuado desarrollo para la explotación, se ha constituido en una actividad de tipo familiar. La producción media anual de 591 a 909 kg/ha/año, no alcanza a cubrir las necesidades de consumo interno, existiendo un marcado déficit para la industria de aceites, grasas vegetales y confitería. Esta baja productividad se debe básicamente a la falta de variedades mejoradas (Ullaury, 2004).

Esta oleaginosa, contribuye al desarrollo agrícola e industrial de los países donde se la cultiva. En el año de 1985, la FAO estimó que se cultivaron casi 19 millones de hectáreas de maní en todo el mundo y se cosecharon 21 millones de toneladas de vainas secas, es decir un poco más de una tonelada por hectárea. En lo que respecta a la producción mundial, alrededor del 80 % de ella, procede de los países en desarrollo y aproximadamente un 67 % de los trópicos semiáridos (Jara, 2004).

El rendimiento de maní es bajo ya que son bastante variables de un ciclo a otro, revelándose una elevada dependencia del clima para el éxito final del cultivo. En el país se han llevado a cabo importantes trabajos genéticos de mejoramiento y continuamente se prueban nuevos materiales para incrementar los rendimientos según (Cevallos, 2001)

#### **2.1.1.1. Clasificación Taxonómica del Maní.**

**CUADRO 1** Clasificación Taxonómica del mani

Reino:	Plantae
División:	Magnoliophyta
Clase:	Magnoliopsida
Orden:	Fabales
Familia:	Fabaceae
Subfamilia:	Faboideae
Tribu:	Aeschynomeneae
Género:	Arachis
Especie:	A. hypogaea
Nombre binomial:	Arachis hipogaea L

### 2.1.1.2. Morfología

La planta del maní (*Arachis hypogaea*) presenta un tallo muy ramificado, en las variedades erectas alcanza los 75 cm. de altura y hasta 1,2 m de extensión, mientras que en las otras es rastrero. En ambas variedades, la planta se halla recubierta de numerosas vellosidades. Las hojas están integradas por una serie de pequeñas piezas foliares o folíolos de forma ovalada. La raíz está constituida por un eje principal que penetra a poca profundidad, raíz pivotante, oscilando lateralmente durante su crecimiento según el modelo conocido como pivotante. (Cevallos. 2001)

El maní tiene la peculiaridad de que, una vez fecundada la flor, el receptáculo alargado gira hacia abajo desde la base del pedúnculo floral y entierra el ápice del ovario en el suelo, donde se desarrolla el fruto. El color de las flores es amarillo. Presenta el fruto en forma de vaina con un tamaño medio de 6 cm que se encuentra cubierto por una cáscara coriácea de color pardo y con varias constricciones que separan las semillas.

El maní, también conocido como cacahuate en algunos países, es un alimento muy versátil, se puede consumir crudo, asado al horno o frito y es uno de los ingredientes más usados en muchas recetas dulces. Cómo lo prefieras, siempre tiene un gran valor nutritivo.

El maní es una planta cuyo producto es muy apetecido en la dieta de las familias, es así que tenemos la siguiente clasificación organoléptica.

El maní es una planta herbácea anual que alcanza un crecimiento de 0.20 a 0.60 m. de altura. Según la variedad el desarrollo de los brotes laterales puede ser recto, extendido o más rastrero, alcanzando una longitud de 0.30 – 0.80 mm El brote principal presenta en lo general un crecimiento recto. La raíz pivotante penetra hasta una profundidad de 0.90 – 1.20 m. y forma en las capas superficiales del suelo ramificaciones colonizadas por rizobios y mycorrizas, (Casini 2006).

La raíz principal es pivotante y de raíces laterales. La profundidad que alcanza depende de las características de suelo, clima y cultivar. Pueden

formarse raíces adventicias desde el tallo, desde las ramas que tocan el suelo y desde el pedúnculo de la flor (ginóforo). La simbiosis con las bacterias fijadoras de nitrógeno se produce igual que en otras leguminosas (Valladares, 2010)

El tallo es de sección angulosa en su juventud y se tornan cilíndricas al envejecer; la médula central desaparece con el tiempo y los tallos a cierta edad son huecos; es erecto o rastrero, tiene forma cilíndrica y llega a alcanzar 80 cm de altura. Generalmente es de color verde o, con menor frecuencia, de un tono púrpura y presenta pelos en su superficie.

Las hojas son pinnadas, con dos pares de folíolos sustentados por un pecíolo de cuatro-nueve cm de longitud; los folíolos son subsentados y opuestos de forma más o menos elíptica. Los folíolos están rodeados en la base por dos estípulas anchas, largas y lanceoladas. Las variaciones de la organización foliar dan cinco, tres o dos folíolos e incluso de uno solo.

La inflorescencia se presenta como espigas de tres a cinco flores. Nacen en las ramillas vegetativas, en la axila de una flor completa o rudimentaria, y ostentan en cada uno de sus nudos una hoja rudimentaria (catafila), en cuya axila se desarrolla una rama floral muy corta que a su vez lleva una hoja rudimentaria o a menudo bífida. En la axila de esta última se encuentra la yema floral. Las flores se sitúan en las axilas de las hojas inferiores o intermedias, pero nunca en la parte terminal de la planta. Son amarillas y hermafroditas y su tasa de autofecundación se sitúa alrededor del 97 %. Tras la fecundación, el ginóforo se desarrolla hacia el suelo, empujando al ovario fecundado que acabará enterrándose. Después de la fecundación la base del ovario se alarga para permitir la aparición del ginóforo, que es en sí una parte del propio fruto y en cuyo extremo se desarrolla la vaina, después de su penetración en el suelo (Casini, 2006).

Las legumbres o vainas se desarrollan bajo tierra, cada una de ellas puede contener hasta cinco semillas, aunque generalmente sólo se desarrollan dos o tres. El color de la cubierta de la semilla puede ser blanco. Los tipos españoles tienen generalmente vainas pequeñas con dos semillas; los tipos Virginia tienen vainas más grandes también con dos semillas.

Las semillas pueden llegar a pesar de 0.3 a 1.5 g y son de forma algo alargadas o redondeadas, algunos con los extremos achatados oblicuamente en espiral en la parte opuesta del embrión (INIAP 2004)

## **2.1.2. Sistema de Producción.**

### **2.1.2.1. Preparación del suelo.**

En la preparación del suelo es necesaria una labor de arado que incorpore la maleza germinada, luego realizar una o dos pases de rastra y surcar a un metro. Época lluviosa realizarlo con cero labranza (siembra sobre el rastrojo del cultivo anterior)

### **2.1.2.2. Semilla.**

Utilizar semilla certificada para garantizar calidad y pureza de la variedad seleccionada, prefiriendo comprar en lugares garantizado. (80 kg de semilla/ha.)

### **2.1.2.3. Siembra.**

La siembra en época lluviosa en el trópico seco debe realizarse con las primeras lluvias, cuando el suelo tenga suficiente humedad y permita una germinación normal. Para las variedades recomendadas el distanciamiento de siembra es de 0.50 m. x 0.20 m. depositando 2 semillas por sitio.

### **2.1.3. Control de malezas:**

Se debe hacer un control eficiente de malezas en los primeros 35 días, para evitar la competencia por agua luz y nutrientes. Utilizar el manejo integrado de malezas; en el método cultural efectuar una buena preparación de suelo, uso adecuado del riego y poblaciones de siembra recomendadas. En el método mecánico realizar deshierba manuales.

### **2.1.4. Fertilización:**

El maní no es exigentes en cantidades importantes de fertilizantes, sin embargo para obtener una buena producción necesita aporte adecuado de N., P., K. y Ca, como fuentes principales de nutrientes.



### **2.1.5. Riego:**

La frecuencia de riego depende de las características del suelo y clima; el sistema de riego más adecuado para pequeños productores es el de gravedad, mediante surcos, debiéndose regar cada 8-12 días hasta 15 días antes de la cosecha.

### **2.1.6. Cosecha:**

El momento adecuado para proceder con el arrancado, es cuando entre el 60 y el 70 % de las vainas presenten una coloración oscura en la parte interior de la cáscara, se recomienda evaluar de 10 a 15 días antes de que el cultivo cumpla su ciclo, dependiendo de la intensidad del sol; posterior a la cosecha las vainas tendrán un secamiento adecuado entre 4 y 6 días de exposición en el campo.

Los principios de almacenaje para productores, acopiadores e industriales son los mismos, requieren sanidad y limpieza de las instalaciones y un buen control de la ventilación para proveer un ambiente fresco y seco. Además, la base de una buena conservación es almacenar maní seco, sano, limpio, libre de insectos y otros contaminantes. El nivel crítico de una buena conservación es; humedad del maní 9 %, humedad relativa 70 % temperatura ambiente 20 %

### **2.1.7. Plagas y Enfermedades**

Entre las plagas más comunes del cultivo de maní podemos enumerar los siguientes:

✓ **Gusano cogollero (*Stegasta bosqella*):**

Es la más perjudicial del cultivo de maní, el adulto es una mariposa de color negro que se distingue por una franja de color crema en el dorso. Su ciclo de vida (huevo – adulto) es de dos a tres semanas. En estado larval prefiere cogollos tiernos o la región meristemática de las yemas. Causa daños en ojeles, yemas foliares y florales, con lo que afecta al crecimiento y rendimiento de las plantas. (Valarezo, 1985).

✓ **Trips (*Frankliniella sp.*):**

Habitan comúnmente en las flores y en cualquier capullo floral, se ubican en las bases de los estambres o pistilos. El aparato bucal es un estilete en forma de aguja que perfora y raspa los tejidos. El control químico de esta plaga se realiza con Basudin dosis de 40 cm por bomba de 20 litros (Mendoza, 2005).

✓ **Cutzu o Chiza (*Phyllophaga sp.*):**

Es considerado el insecto del suelo más destructor y problemático, se alimenta de las raíces y de las vainas del maní. El adulto es un escarabajo de color café a café negruzco, su tamaño varía entre dos a tres cm, de largo de acuerdo a la especie. Las larvas son de color blanco grisáceo o ligeramente amarillo con cabeza dura de color café, miden de 2 a 4 cm, de largo (Peralta, 1991).

Su control puede realizarse mediante labores culturales como: amontonar los residuos vegetales y quemarlos para destruir las larvas; soltar animales domésticos para que se alimenten de las larvas.

Las enfermedades que afectan el cultivo de maní en el Ecuador, son causadas principalmente por hongos, y su presencia con mayor o menor intensidad, estará de acuerdo a la tolerancia de la variedad utilizada, así como al lugar y la época del año en que se desarrolle el cultivo.

✓ **Cercosporosis o viruela: (*Cercospora beticola*)**

Esta es la enfermedad que más incide en los cultivos de maní, se presenta durante la época lluviosa o en lugares donde prevalecen constantemente las lluvias o alta humedad relativa. Puede ser causada por hongos *Cercospora arachidicola* ó *Cercospora peronta* en el primer caso las manchas son redondas, con bordes irregulares rodeadas por un halo amarillo pálido; en el segundo las manchas son más pequeñas, compactas y oscuras. Este síntoma puede presentarse también en tallos, peciolos y ginóforos. En ambos casos las manchas tienden a unirse y necrosar gran parte del área foliar, disminuyendo la capacidad fotosintética de las plantas y

consecuentemente el tamaño y peso de los granos. Finalmente las hojas más viejas caen, quedando solo las hojas superiores jóvenes, que son menos afectadas por las enfermedades (Mendoza, et al 2005).

✓ **Marchitez:**

Es otra enfermedad de importancia económica que puede ser causada por un complejo de hongos, mediante ataque individual o combinado. Entre estos organismos sobresalen *Aspergillus* spp, *Rhizoctonia solani*, *Macrophomina phaseolina* y *Sclerotium rolfsii*, muchas veces potencializado por el ataque primario del insecto *Phyllophaga* sp. En su fase larvaria, que al causar lesiones en la raíz abre la puerta de entrada a los hongos causantes de la marchitez, llegando a ocasionar daños hasta del 50 % de plantas muertas, con la consecuente disminución del rendimiento (Mendoza, et al, 2005).

### **2.1.8. Problemática del Cultivo de Maní en el Ecuador**

La Provincia de Loja, se caracteriza por la producción de cultivos agrícolas como maíz, maní, café, yuca, caña de azúcar, tomate, pimiento, pepinillos, cebolla entre otros dentro de sus valles y cantones.

La aplicación de inadecuadas prácticas agrícolas han hecho que estos cultivos tengan una alta incidencia de plagas y sean objeto de sanciones y descuentos al momento de ser comercializados; por otro lado, los sistemas de comercialización desarrollados para estos productos son altamente ineficientes y generan relaciones de dependencia de los productores hacia los intermediarios, las cuales son basadas en la habilitación de capital de consumo principalmente. Los intermediarios son quienes históricamente han establecido los precios y condiciones de compra más convenientes a sus intereses y necesidades, en detrimento de la situación de los agricultores, principalmente de los pequeños, los cuales llegan a descapitalizarse y abandonar el campo.

Un análisis de la situación productiva, asociativa y comercial del maní y más productos complementarios, permite identificar una serie de debilidades productivas, tecnológicas, de comercialización, de acceso a financiamiento y

de asociatividad, que limitan su desarrollo y generan conflictos recurrentes. Estos elementos, que configuran una problemática compleja, deben ser abordados de manera estratégica, buscando soluciones sostenibles (Cevallos, 2002)

Una de las alternativas para minimizar la competencia desleal en el campo es la agricultura por contrato. Cuando los agricultores se organizan en asociaciones, cooperativas o grupos, los gobiernos pueden jugar un papel importante desarrollando actividades para fortalecer la habilidad administrativa de estas organizaciones.

Las relaciones entre los comerciantes y los productores se han mantenido básicamente por la relación de pagos que en su mayoría son de contado a la entrega del producto y por anticipos a siembras, generalmente en insumos. Estas relaciones deben ser consideradas al momento de establecer acciones de mercadeo a través del Proyecto Maní. La producción que generalmente sale de las parcelas contiene porcentajes de humedad superiores al 12 % e impurezas superiores al 5 %. Las funciones de clasificación, secadas, piladas no es costumbre hacerla por parte de los productores sino por los intermediarios, de ahí que los precios fijados por el mercado bajan a proporción del 10 al 20 % (Cevallos, 2002)

En cuanto a productividad, el promedio en Ecuador, se estima rendimientos inferiores a 1 TM/ha (1.000 kg/ha). La productividad con sistemas de producción extensivos y tecnificados de países como Argentina y Estados Unidos es de 2.5 TM/ha (2.500 kg/ha). Existen variedades que reportan sobre las 4 TM/ha (4.000 kg/ha).

#### **2.1.9. Distribución Geográfica**

La producción de maní en Ecuador se concentra en las provincias de Manabí y Loja, las mismas que en el año 1999 totalizaban el 70 % del total de la superficie sembrada, mientras que en el año 2000 sumaban 88% del total nacional Manabí 47 % y Loja 41 %, (FACES 2006).

Las dos provincias aportaban en 1990 el 96 % de la producción nacional .(Manabí 65 % y Loja 31 %), mientras que para el año 2000 las dos provincias sumaban el 89 % de la producción nacional .(Manabí 54 % y Loja 35 %), durante los 3 últimos años se triplicó su producción pasando de 7 mil a 14 mil TM., mientras que Loja duplicó de 3 mil a 9 mil TM. en el año 2002 la producción de maní en la provincia de Manabí alcanzo alrededor de 13800 (FACES 2006).

Hay muchos tipos de maní, con semillas grandes y pequeñas, que se cultivan mucho en los países cálidos de América, la India, China, Estados Unidos, Senegal y Nigeria. Las semillas se usan tostadas como fruto seco y en confitería en las variedades de semilla grande mientras que las de semilla pequeña se prefieren para la fabricación de manteca y aceite. Después de recolectar el maní, el resto de la planta se usa como forraje para el ganado, (Montalvan, 2009).

#### **2.1.10. Producción de Maní en el Ecuador.**

El maní es uno de los cultivos más importantes a nivel mundial, porque contribuye al desarrollo agrícola e industrial de los países donde lo cultivan.

Los altos contenidos de aceite, proteínas, vitaminas y minerales convierten al maní en una excelente fuente de alimentación tanto humana como animal, razón por la cual, es utilizado ampliamente para la industria de snacks, dulces, chocolates y de pastelería; los granos de maní son consumidos crudos, cocidos o tostados y de estos se fabrican mantequilla de maní, aceites y otros derivados importantes para alimentación.

Este cultivo representa un factor socioeconómico de mucha importancia para el productor; razón por la cual la economía de muchas familias a nivel mundial depende de la producción del maní constituyéndose en su principal fuente de ingresos económicos por ello, es importante darle un manejo adecuado para evitar pérdidas y alcanzar beneficios para las personas que se dedican a esta actividad de producción.

El maní ecuatoriano refleja un importante incremento tanto en superficie

cosechada como en producción durante los últimos años. Mientras que en el año 1990 la superficie cultivada alcanzó 11MIL ha, en el año 2000 se reportan sembradas un total de 2MIL ha.

En cuanto a la producción, para el año 1990 se habían cosechado un total de 10MIL TM mientras que en el año 2000 la producción alcanzó las 26MIL TM. De igual manera se incrementaron notablemente los rendimientos por unidad de superficie, pasando de 870 kg/ha a 1290 kg/ha, en el mismo período (Cevallos, 2002).

En el Ecuador el cultivo se ha concentrado en las provincias de Manabí y Loja, puesto que en 1990 totalizaban el 70 % del total de la superficie sembrada, mientras que para el año 2000 sumaban el 88 % del total nacional Loja 41% y Manabí el 47 %. Loja pasó de 4MIL ha sembradas en 1990 a 8000ht en el año 2000,(Cevallos, 2002).

La producción total anual de la provincia de Loja se estima en 2000 TM anuales, provenientes del valle de Casanga, La información de FACES señala que el mercadeo del maní en grano tiene dos canales a través de los mayoristas el 60 % y a través de los minoristas el 40%. Los mayoristas comprenden un organizado grupo de intermediarios con sede en Catacocha y con ramificaciones en ciudades de Tulcán y Guayaquil. A estos mercados estaría llegando un estimado de 1200 TM, de los cuales 800 TM se destinan vía Tulcán al mercado colombiano. Guayaquil recibe un estimado de 400 TM al año, así mismo debe señalarse que a Guayaquil llega principalmente maní de la provincia de Manabí (Palacios, 2003)

#### **2.1.11. Derivados de Maní.**

Los granos de maní (*Arachis hypogaea* L.), debido a su alto contenido de aceite 45 -55 % y de proteína 24 – 35 % tienen un enorme potencial nutritivo, tanto para la alimentación animal como humana. Uno de los productos derivados del maní más cotizados en el mundo es su aceite, de muy alta calidad, con una alta proporción de ácidos grasos mono-insaturados y mucho más baja proporción de poli-insaturados, lo que le confiere gran estabilidad, por encima de los de soya y girasol. (Head et al., 1995).

El grano entero tostado, blanqueado y molido se utiliza para la producción de mantequilla. El poder nutritivo de la harina es superior en términos de calorías a la leche, queso, manteca, carne y otros productos, y es mucho más barato.

La proteína de maní es rica en aminoácidos esenciales, siendo su limitante principal la lisina. Además contiene abundantes vitaminas A y B y supera en poder de asimilación a la proteína de origen animal, fundamentalmente la de cerdo o la de res (Wang, 1989).

Una de las formas más populares de uso del maní es su consumo tostado y salado (NRI, 1996); son usados también como aditivos o sustitutivos de otros granos en la elaboración de confituras y turrone y además, sobre todo en el continente africano, son muy variadas las formas de consumo, ya sea en sopas, guisos, dulces, horchatas, etc. (Jackson, 1988; NRI, 1996). Como puede apreciarse, el cultivo de esta especie, puede constituir además de una excelente alternativa para los distintos sistemas de cultivo, ya que posiblemente mejoraría las condiciones de los sustratos y suelos utilizados, es un excelente alimento para la población (Casinis, 2009)

Creemos prudente hacer algunas recomendaciones encaminadas a hacer más sano el empleo del maní en las diferentes recetas. Ud. Debe asegurarse que el material que se emplea en la confección de los platos descritos posea una calidad óptima. Nos referimos particularmente al ingrediente principal: el maní. Debe asegurarse que los granos utilizados no presenten síntomas de enfermedades, sobre todo debe evitarse usar los granos con manchas y coloraciones inusuales (verde-amarillentas, pardas o negras). Debe escoger cuidadosamente los granos que utilizará en las recetas, para evitar cualquier intoxicación alimentaria.

## **2.2. ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado es la primera parte de la investigación formal; es por eso que proporciona los antecedentes necesarios para el estudio técnico, económico y la evaluación financiera del proyecto. Su objeto general es verificar la posibilidad real de penetración de un bien o servicio en un

mercado determinado; dado esto el estudio de mercado de un proyecto, abarca generalmente bloques de análisis (Baca 2001),

### **2.2.1. Mercado Potencial**

El objetivo del estudio del mercado potencial es proyectar las cantidades del producto que la población estará en capacidad de consumir a los diferentes niveles de precios previstos, en este sentido, es necesario calcular la demanda insatisfecha.

### **2.2.2. Estudio Técnico**

El estudio técnico se refiere a los elementos técnicos que debe requerir el proyecto en toda su extensión. Tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de producción pertinentes a esta área, (Murcia, 1995).

### **2.2.3. Definición de Producto**

Se entiende por producto a un bien o servicio resultado de un proceso productivo que nace para cubrir las necesidades específicas de los consumidores, (Baca 1997).

### **2.2.4. Análisis de la Demanda**

El análisis de la demanda tiene por objeto demostrar y cuantificar la existencia, en ubicación geográfica definida, individuos, entidades organizadas que son consumidores o usuarios actuales o potenciales del bien o servicio que se piensa ofrecer (ILPES 1977),

### **2.2.5. Análisis de la Oferta**

El propósito que se persigue con el análisis de la oferta es de determinar las cantidades y condiciones en que una economía puede y quiere ponerse a disposición del mercado un bien y servicio (Baca 1995)

### **2.2.6. Precios**

Según definiciones de Baca (2001), es la cantidad monetaria a lo que los



productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y demanda está en equilibrio.

### **2.2.7. Fijación de Precios.**

Una empresa debe poner un precio inicial cuando desarrolla un nuevo producto, cuando introduce su producto normal en un nuevo canal de distribución o área geográfica, y cuando licita para conseguir contratos nuevos Según Kotler (2001),

### **2.2.8. Análisis de Precios**

El análisis de precios comerciales del producto es un factor muy importante, pues servirá de base para el cálculo de los ingresos probables del proyecto en el futuro, también servirá como base para la comparación entre el precio comercial y el precio probable al que se pudiera vender en el mercado del producto objeto de estudio, tomando en cuenta a todos los intermediarios que intervienen en la localización del mismo. (Baca 2001),

### **2.2.9. Localización**

Indica que el análisis de la localización es de extrema importancia, influye mucho la lejanía de una localización ya que se debe tener siempre al alcance mano de obra disponible para el proyecto (Jumbo, 1995).

### **2.2.10. Ingeniería del Proyecto**

Esta sección analiza la tecnología disponible para el proceso, debe hacerse una breve comparación técnica – económica, debe incluirse una descripción completa del análisis del proceso de producción, detalle del proceso, adquisición de equipos y maquinarias, distribución de la planta, organización de la empresa, cálculo de los costos totales de la empresa en general; se pretende mostrar los factores más importantes que se debe tener en cuenta para optimizar el proceso productivo, (Pasca, 2004).

### **2.2.11. Comercialización**

Son las actividades relacionadas con la transferencia del producto de la empresa productora al consumidor final y que pueden generar costos al

proyecto. Es necesario detallar la cadena de comercialización desde que el producto sale de la fábrica hasta que llega al usuario. Hay muchas modalidades, debe señalar si los productos fabricados por la empresa se van a vender:

- ✓ A puerta de fábrica
- ✓ A nivel de mayorista
- ✓ A nivel de minorista
- ✓ A nivel de consumidor

### **2.3. PLAN DE AGRONEGOCIOS**

El plan de agro-negocio, también llamado plan de empresa, es un documento que especifica en lengua escrita, un negocio que se pretende iniciar o que ya se ha iniciado. En él se expone el propósito general de una empresa, y los estudios de mercado, técnico, financiero y de organización, incluyendo temas como los canales de comercialización, el precio, la distribución, el modelo de negocio, la ingeniería, la localización, el organigrama de la organización, la estructura de capital, la evaluación financiera, las fuentes de financiamiento, el personal necesario junto con su método de selección, la filosofía de la empresa, los aspectos legales, y su plan de salida.

Generalmente se considera que un plan de negocio es un documento vivo, en el sentido de que se debe estar actualizando constantemente para reflejar cambios no previstos con anterioridad. Un plan de negocio razonable, que justifique las expectativas de éxito de la empresa, es fundamental para conseguir financiación y socios capitalistas.

Generalmente es formulado por empresarios, directivos o por un emprendedor cuando tiene la intención de iniciar un negocio. En ese caso, se emplea internamente para la administración y planificación de la empresa. Además lo utilizan para convencer a terceros, tales como bancos o posibles inversores. Este plan puede ser una representación comercial del modelo

que se seguirá, además reúne la información verbal y gráfica de lo que el negocio es o tendrá que ser.

También se lo considera una síntesis de cómo el dueño de un negocio, administrador, o empresario, intentará organizar una labor empresarial e implementar las actividades necesarias y suficientes para que tenga éxito. El plan es una explicación escrita del modelo de negocio de la compañía a ser puesta en marcha.

- ✓ El Plan de Negocio es un documento estratégico con dos funciones fundamentales:
- ✓ Determinar la viabilidad económica- financiera del proyecto empresarial.

Va a suponer la primera imagen de la empresa ante terceras personas. Las principales aplicaciones que presenta un Plan de Negocio son:

Constituye una herramienta de gran utilidad para el propio equipo de promotores ya que permite detectar errores y planificar adecuadamente la puesta en marcha del negocio con anterioridad al comienzo de la inversión.

Facilita la obtención del financiamiento bancario, ya que contiene la previsión de estados económicos y financieros del negocio e informa adecuadamente sobre su viabilidad y solvencia.

- ✓ Puede facilitar la negociación con proveedores.
- ✓ Captación de nuevos socios o colaboradores.

Plan de Agro Negocios, es una herramienta que engloba estrategias de planificación, organización, dirección y control, que apoyan a la toma de decisiones de forma eficiente y eficaz en las empresas agrícolas.

La herramienta permite tomar decisiones acordes al ambiente laboral que se encuentran en su entorno (externo e interno), logrando el éxito de la empresa a través de la ejecución de las tecnologías planificadas, aplicando todas estas herramientas se logra como Producto el Plan de Agro Negocios.

## **2.4. PLAN DE PRODUCCIÓN**

Tiene como objetivo incursionar en la producción planificada en una organización de productores, en función a las oportunidades de mercado identificadas, por los productores organizados.

El plan de producción se aplica principalmente una vez realizado un sondeo participativo de mercado, el mismo que posibilitará responder de manera planificada las exigencias del mercado, sentando las bases para una articulación más sostenible al mercado, de parte de los pequeños productores organizados.

### **2.4.1. Análisis Participativo para Responder a la Demanda**

Se debe realizar un recordatorio de esta información de mercado y profundizar más para definir cómo responder a esta demanda. El hecho de hacerlo participativo hace que los productores se apropien más de la información y tomen sus propias decisiones. Para este hecho se siguen dos pasos:

- ✓ Descripción de la demanda y sugerencias para responder a esta demanda
- ✓ Análisis de las sugerencias y definición de acciones.

### **2.4.2. Elaboración del Registro de Producción**

Es importante elaborar una matriz para el levantamiento de la información productiva, la misma que sirva de doble entrada, donde en la parte vertical se identifica al productor y en la parte horizontal se incluye la superficie de cultivo, el rendimiento y la producción esperada por cada productor.

### **2.4.3. Elaboración del Cronograma de Actividades de Producción y sus Costos**

Como tercera parte del taller se procede a la elaboración del cronograma de actividades de producción con sus respectivos costos. Para esto inicialmente es necesario elaborar una planilla mensual de costos en base a las actividades que se realizarán; que y cuantos materiales, insumos y servicios

se usara; y el costo individual de cada material, insumos y servicio.

#### **2.4.4. Recursos**

##### **2.4.4.1. Recursos Humanos:**

Con formación en temas agronómicos, especializado en producción orientada al mercado y conozcan la problemática productiva, social y económica del entorno local.

##### **2.4.4.2. Logísticos:**

La implementación del plan de producción, debe estar acompañado de al menos los siguientes requerimientos logísticos básicos: La implementación de tiendas de insumos, semillas, herramientas y equipos, por los propios productores organizados.

##### **2.4.4.3. Aspectos Innovadores**

El plan de producción al realizarse participativamente y en base a la información de mercado, permite entender la magnitud de la demanda y dimensionar una respuesta inmediata y prudente en base a la capacidad real de la organización de productores. Además, la información generada se constituye en la base para elaborar el plan de comercialización y si la organización lo requiere, el plan de negocios.

#### **2.4.5. Aplicación**

El Plan de producción y costos está elaborado para su aplicación por la Organización Económica de Productores (OEP) y/o pequeñas empresas. Sus pasos metodológicos deben ser ajustados a los requerimientos del área u organización con la cual se vaya a implementar, es decir que pueden ser modificados y adaptados de acuerdo al contexto o escenario donde se pretende implementarla, (Heredia, *et al* 2004).

## **2.5. EL PLAN DE MARKETING**

El Plan de marketing es la instrumentación de la estrategia de marketing. Sólo tiene sentido si previamente han sido definidos el posicionamiento de la

empresa y el mercado objetivo al que apunta. (Encalada, 2013),

### **2.5.1. Producto**

El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos Según (Heredia, et al 2004),

La primera dimensión de un producto es la que se refiere a sus características organolépticas, que se determinan en el proceso productivo, a través de controles científicos estandarizados, el productor del bien puede valorar esas características fisicoquímicas.

### **2.5.2. Plaza**

En este caso se define dónde comercializar el producto o el servicio que se le ofrece. Considera el manejo efectivo del canal de distribución, debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas.

### **2.5.3. Precio**

Es principalmente el monto monetario de intercambio asociado a la transacción. Sin embargo incluye: forma de pago (efectivo, cheque, tarjeta, etc.) crédito directo, con documento, plazo, descuentos pronto pago, volumen etc.

### **2.5.4. Promoción**

Es comunicar, informar y persuadir al cliente y otros interesados sobre la empresa sus productos y ofertas etc. Para el logro de los objetivos organizacionales la mezcla de promoción está constituida por: a) Promoción de ventas b) Fuerza de venta o Venta personal. c) Publicidad y d). Relaciones públicas (comunicación Interactiva Marketing)

### **2.5.5. Personal.**

El personal involucrado son encargadas de la producción que recibirá un salario fijo, también se contará con un contador que se encargue de llevar la

contabilidad del proyecto. Además, se tendrá el apoyo de los socios para realizar el servicio de guardia, comisión de ventas y un técnico, se realizaran talleres de capacitación a los socios para el mejoramiento de un producto o servicios.

## **2.6. PLAN DE FINANCIAMIENTO FINANCIERO**

### **2.6.1. Presupuesto de Caja**

Éste se obtiene por la combinación de: el pronóstico de ventas, un plan de personal, presupuesto general y administrativo, costo de ventas, presupuesto financiero, presupuesto de capital y el presupuesto de desarrollo.

### **2.6.2. Estado de Resultados**

Éste despliega los resultados financieros de la operación de tu negocio durante un periodo de tiempo específico.

### **2.6.3. Estado de Flujo de Caja**

Este documento registra las transacciones específicas que afectan el monto de caja disponible y demuestra la forma en que es posible utilizar el efectivo durante un período. Representa la condición financiera de la empresa en un momento específico, además de identificar cuánto vale su empresa, así como cuánto posee y debe.

## **2.7. TRABAJO REALIZADOS**

El objetivo fue la creación de una pequeña empresa productora y comercializadora de maní confitado en la parroquia de Alluriquín, cantón Santo Domingo, provincia Santo Domingo de los Tsáchilas; está planteado de acuerdo a las condiciones y necesidades del producto o servicio a ofertar. Esta meta se consiguió a través de un diagnóstico situacional del sector en donde se implantará la nueva unidad productiva y se llegó a la conclusión que las condiciones ambientales y sociales son propicias para seguir el proyecto, seguidamente se sustenta las bases de investigación con el marco

teórico, el mismo que formula corrientes y conceptos teóricos que se toman en cuenta en todo el proceso de elaboración de tesis (Ortiz, 2014).

En el estudio de mercado determinamos la oportunidad de producir este producto, debido a que existe escasa oferta y una gran demanda, al momento de comercializar estos productos significa expectativas muy favorables y en base a eso se plantea estrategias de comercialización para aprovechar el mercado. Al realizar el estudio técnico se determinó el tamaño, ubicación infraestructura en base a la necesidad requerida por el área productiva y administrativa de la pequeña empresa, sus costos y requerimiento de personal. Y de acuerdo a esto se estableció la forma de financiación del proyecto; para lo cual en el capítulo de estudio financiero a través de la proyección de los Estados financieros se realiza la evaluación financiera como Costo Beneficio, rentabilidad que genera el proyecto y viabilidad financiera desde el punto de vista del inversionista.

En cuanto a la organización de la pequeña empresa se estableció el nombre y slogan con los cuales será reconocida por los clientes además está basado en normas legales y todos los requerimientos administrativos del nuevo proyecto.

Finalmente se establecieron los posibles impactos que tendrá la implantación del mismo. Concluyendo así con la exposición del trabajo de grado con sus respectivas conclusiones y recomendaciones de la investigación propuesta, destacándose la factibilidad y sustentabilidad a través del tiempo o vida útil establecida para el proyecto planteado.

Según (Encalada S 2013), El trabajo de investigación denominado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PLANTA PROCESADORA DE BOCADILLO EN EL CANTÓN CHAGUARPAMBA”, se realizó en razón de la gran producción de panela y maní que existe en el cantón Chaguarpamba, productos que constituye la materia prima indispensable para la elaboración de bocadillo, cuyos objetivos planteados fueron: Determinar la factibilidad para instalar una planta procesadora de bocadillo, realizar el análisis de la oferta y demanda de bocadillo, establecer los recursos humanos, físicos, técnicos, y operativos



necesarios para la instalación de una planta procesadora de bocadillo y por último medir la rentabilidad de la planta procesadora de bocadillo en el Cantón Chaguarpamba.

El estudio técnico, permitió determinar el tamaño de la empresa, la capacidad instalada es de 107.364 Kg. /año, pero el proyecto producirá 55.000 Kg/año de bocadillo.

De igual forma se determinó el lugar para la instalación de equipos administrativos y organizativos, que permitan el funcionamiento de la planta procesadora de bocadillo, además el diseño para la construcción de la planta procesadora, y el proceso industrial para obtener el bocadillo listo para su venta.

Esta investigación plantea la estructura organizativa de la empresa, el manual de funcionamiento de los trabajadores y todo el marco legal necesario para que la planta procesadora trabaje acorde a las leyes. La empresa tendrá como razón social: PRODUINDUSTRIAS

La evaluación financiera realizada nos indica que la inversión realizada en el proyecto es viable técnica y económicamente puesto que se obtiene una rentabilidad positiva, con el Valor Actual Neto de 20082.82 dólares, una Tasa Interna de Retorno del 30.83% y un Beneficio Costo de 1.30. Concluyendo que para la implementación de este proyecto se requiere de una estructura organizativa, con una base legal y manual de funciones ya que se ha determinado que existe una demanda insatisfecha de 67416kg.

### 3. MATERIALES Y MÉTODOS

#### 3.1. Materiales

- ✓ Boletas de encuestas
- ✓ Computadora e impresora
- ✓ Stock de oficina
- ✓ Mapas
- ✓ Cámara fotográfica
- ✓ Bolígrafos
- ✓ Libros, textos, tesis y fuentes virtuales de información
- ✓ Calculadora

#### 3.2. Métodos

##### ✓ Metodología para el Primer Objetivo

Elaborar un plan de mejoramiento para la Asociación de productores de maní APROMANI que permita contribuir al mejoramiento socio económico”

Para cumplir este objetivo se desarrolló una proyecto con el tema “Fortalecimiento Sostenible de la Gestión Socio Productivo y Empresarial Para la Asociación productores de Maní del valle de Casanga “APROMANI”, este proyecto se desarrolló con el formato SEMPLADES y las herramientas que utiliza esta cartera de Estado para hacer el diagnóstico de la situación actual.

##### ✓ Metodología para el Segundo Objetivo

Para cumplir con el objetivo “**Plan de negocios para APROMANI**” fue necesario hacer un “**Estudio de mercado**” para el efecto se estructuro tres tipos de encuestas, las misas que permitieron obtener la información necesaria y tener elementos para realizar el Plan Financiero y la Evaluación.

##### ✓ Metodología para el Tercer Objetivo

Para el cumplimiento del presente objetivo, se desarrolló un cartilla informativa la misma que se entregó en el evento de socialización el

proyecto, además se hizo una invitación a los productores mediante publicidad pactada por los medios de comunicación radiales de la ciudad de Catacocha, el evento se desarrolló en la sede de la Empresa.

### 3.3. Ubicación Geografica del Estudio.

Este trabajo se realizó en el valle de Casanga, en la Asociación cantonal de productores de maní (APROMANI). La sede de la asociación se encuentra ubicado en el Barrio Macandamine de la Parroquia Casanga, en este sector pasa la vía que va a Macará y cuenta con los servicios básicos, la planta ya está instalada misma que es la sede de la Asociación.

Los límites geográficos son:

- ✓ Norte: con los cantones, Portovelo y Piñas, prov. de El Oro
- ✓ Sur: con los cantones, Gonzanamá, calvas, prov. de Loja
- ✓ Este: cantón Catamayo. Olmedo, Chaguarpamba prov. de Loja.
- ✓ Oeste: Céllica y Provincia de Loja.

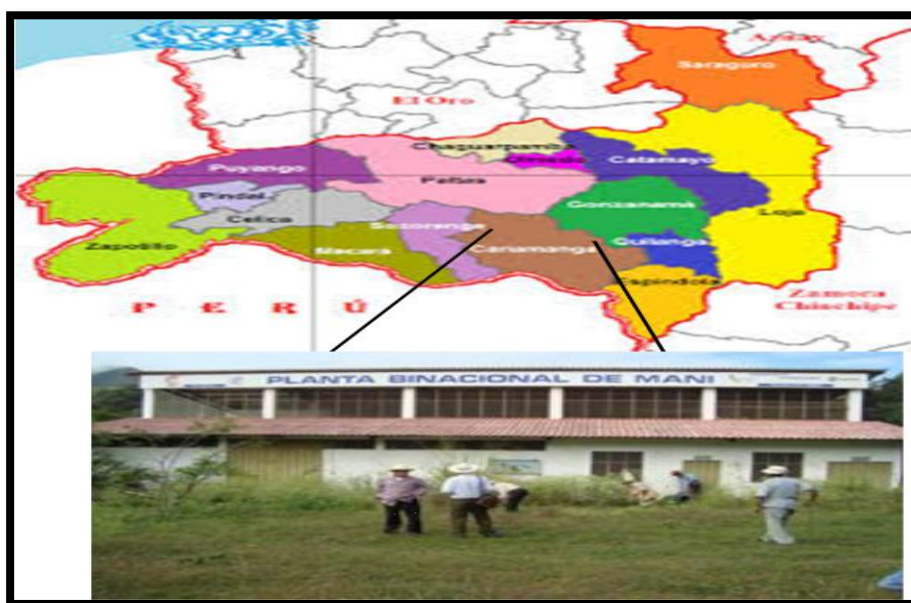


FIGURA 1 Mapa del Cantón Paltas.

### 3.4. Observación Directa.

Se procedió a realizar una visita de observación analítica al comportamiento y del comercio de maní en la ciudad de Catacocha, así mismo se observó

detenidamente el trabajo a nivel de piladóras, así mismo se determinó el sentir de los productores de maní.

### **3.5. La Entrevista.**

Para conocer la oferta y demanda del Maní, se realizó una entrevista a los productores y consumidores; con la información obtenida se procedió a determinar la demanda insatisfecha y el tamaño de la muestra.

### **3.6. Análisis de la Oferta.**

Para conocer la oferta de maní, se aplicó una encuesta a 200 productores de maní del valle de Casanga.

### **3.7. Análisis de Demanda.**

Para ello se tomó en cuenta la población total del cantón Chaguarpamba que es de 21400 habitantes, para luego determinar la cantidad de población que adquiere este producto tomando como referencia las encuestas aplicadas de acuerdo al tamaño de muestra. La fórmula utilizada para determinar el tamaño de la muestra fue la siguiente:

La investigación fue de tipo EXPLORATORIA en la misma se utilizarán los siguientes métodos; la deducción, inducción, análisis y síntesis los mismos que nos permitirán analizar la información de una manera profunda, para ello se utilizaran las técnicas como la encuesta, observación, técnicas de fichaje, y documental (revisión información actual), con sus respectivos instrumentos.

Por último para tener una mejor precisión en la aplicación de las encuestas, se ha dividido a los posibles consumidores o clientes en cuatro nichos de mercado (tiendas, mercados, supermercados y clientes o población en general

### **3.8. Tamaño de Muestra**

Para determinar la demanda de los derivados del maní se aplicará la siguiente fórmula a los posibles clientes en el Cantón Loja.

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

**Dónde:**

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

$\sigma$  = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual) o en relación al 99% de confianza equivale 2,58 valor que queda a criterio del investigador.

E = Límite aceptable de error muestra que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador

Desarrollo de la formula

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

$$n = \frac{21400 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{(21400 - 1)0.5^2 + 0.5 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{21400 * 3.84 * 0.25}{21399 * 0.25 + 3.84 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 383$$

### **3.9. Variables a Evaluar**

#### **3.9.1. Estudio de Mercado**

Análisis de la Oferta

Análisis de la demanda

#### **3.9.2. Estudio Técnico**

#### **3.9.3. Ingeniería del Proyecto**

#### **3.9.4. Estudio financiero:**

- ✓ Inversiones
- ✓ Ingresos
- ✓ Punto de equilibrio

#### **3.9.5. Evaluación Financiera**

- ✓ Calculo del VAN
- ✓ Cálculo del B/C
- ✓ Cálculo del TIR
- ✓ Análisis de Sensibilidad
- ✓ Recuperación de Capital

## 4. RESULTADOS

### 4.1. PROYECTO

#### **PLAN DE REACTIVACIÓN PARA LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE MANÍ APROMANI QUE PERMITA CONTRIBUIR AL MEJORAMIENTO SOCIO-ECONÓMICO**

##### 4.1.1. Resumen Ejecutivo

El cultivo de maní se aclimatado muy bien a las zonas bajas del cantón Paltas, éste cultivo se ha convertido la principal actividad económica de subsistencia para el agricultor, lamentablemente esta actividad está siendo abandonada ya que las condiciones climáticas, de mercado no han sido favorables; además falta de liderazgo, deficiente apoyo por los organismos de desarrollo, extensa cadena de intermediación, entre otros factores han hecho que esta actividad ya no sea rentable económicamente para los que se dedican a la producción del maní.

Así mismo; se realizaron trámites correspondientes en la SEPS para legalizar el directorio de la Asociación, lo que permitió elegir en Asamblea al órgano de Gobierno de APROMANI, compuesta por la Junta General, Junta Directiva, comité de Vigilancia y el Administrador; por tal razón, se ha emprendido un proceso de trabajo responsable y planificado para mejorar la cadena productiva del maní y el cumplimiento del Objetivo de la Asociación:

Una vez cumplido los procesos legales, se nos ha autorizado hacer los trámites correspondientes (gestión), es por ello que se ha planificado un plan de reactivación, en lo que se desglosa el proyecto anteriormente mencionado (FSGPEA) con los siguientes componentes; **Fortalecimiento socio-organizativo, Fondo de acopio y comercialización asociativa, Adecentamiento y funcionamiento de la planta procesadora de maní y Gestión- administración**, esta es la hoja de ruta que se plantea en el proyecto, para el financiamiento están invitados a participar mediante partida presupuestaria los Gobiernos locales Casanga, Yamana, Guachanamá y San Antonio.

## **1.- Componente Uno: Fortalecimiento Socio Organización.**

Dentro de este componente se tiene previsto implementar un plan de capacitación para la formación de líderes/as en gestión organizacional comunitaria, gestión y socialización de la nueva Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria para el viernes 25 de abril este proceso se desarrollara tomando en cuenta las siguientes pautas:

- ✓ Se realizó un acercamiento con el Centro Binacional–Zapotepamba, para establecer un acuerdo para la elaboración y ejecución de este plan de capacitación.
- ✓ El Administrador de la Asociación es el encargado de propiciar la contratare de técnicos que posean los conocimientos en los temas a capacitar
- ✓ Se hará las convocatorias a través de los PGTT para que asistan al evento de capacitación.

## **2.- Componente dos: Fondo de acopio y comercialización asociativa del maní.**

El componente está relacionado con el fondo rotativo de comercialización que es destinado para comprar maní el mismo que se acopiará y venderá en función del plan de negocios, para ello se pondrá un precio promedio relacionado al de mercado local, que nos permita competir dignamente con los intermediarios ya que ellos tendrán que comprar al precio que la Asociación comercializa si desean seguir con el negocio, lo que hará que se nivelen los precios de comercialización.

Para ello es importante adecuar el local de acuerdo a las normas de exportación y almacenaje de productos alimenticios para luego ser vendido a las empresas o previo el contacto y con los compromisos establecidos.

El equipo técnico del proyecto, compuesto por la Junta directiva, Junta de Vigilancia y el Administrador, establecerán un acuerdo Comercial con FAPECAFES para establecer la modalidad de producto requerido (maní)



que la organización FAPECAFES apoyará a comercializar a los nichos de mercado especial que esta organización de segundo grado.

Además FAPECAFES, realizara un acercamiento con el GPL-DEPROSUSR, para que ayude a comercializar el maní, haciendo los enlaces de comercialización con las empresas que se tiene plena seguridad. Además con el plan de negocios que se está realizando a favor de la Asociación se plantea aprovechar para comercialización a los nichos identificados por dicha investigación a nivel local, provincial y nacional

**CUADRO 2 Contactos para comercializar el Maní**

EMPRESA	CIUDAD	NOMBRE DE CONTACTO	CARGO	DATOS DE ONTACTO
<b>ILE</b>	Loja	Manuel Agustín Godoy Amed Espinosa	Gerente General Gerente de Adquisiciones	<a href="mailto:gerencia@ile.com.ec">gerencia@ile.com.ec</a> 07 2540840
<b>Mercado mayorista</b>	Guayaquil	Diego Faubla	Mayorista	<a href="mailto:Diegofau_1968@hotmail.com">Diegofau_1968@hotmail.com</a> 032846117
<b>Manicris</b>	Guayaquil	Stefan Cabrera	Gerente General de Productos Cris	<a href="mailto:scabrera@crisalimentos.com">scabrera@crisalimentos.com</a> (593) (4) 2110184
	Quito	Nicolás Eberthart	Gerente	<a href="mailto:neberthart@etiquuable.com">neberthart@etiquuable.com</a> 33 (562) 060506
	Quito	Daniel Maldonado	Director de Investigación y Desarrollo	<a href="mailto:dmschullo@schullo.com.ec">dmschullo@schullo.com.ec</a> 593 (22) 229097

Fuente: Recopilado y elaborado por el Autor

**Componente tres: Capital de Trabajo para Acopio:** El proyecto tiene previsto contar con capital de trabajo, con la finalidad de acopiar la mayor cantidad de maní, este recurso económico será establecido como un FONDO DE ACOPIO PARA EL DESARROLLO MANISERO DE LA

ASOCIACIÓN APROMANI, el cual será manejado de una forma técnica el mismo que permita su recuperación y retorno a la Asociación para la capitalización de la misma.

En este componente se va a reactivar la Planta Procesadora de Maní, aquí se va hacer un adecentamiento para mejorar la presentación física tanto interna como externa, dotarla de servicios básicos, arreglar la fachada y ponerla operativa mediante el equipamiento de oficinas, sala de procesamiento y reuniones, para lo cual se comprará pintura, cemento entre otros elementos indispensables en la construcción, y suministros de oficina, equipos, sillas, teléfono, internet entre otros aspectos para garantizar un trabajo acorde a la situación

**Componente cuatro: Gestión y administración:** Para la gestión eficiente de este fondo, la asociación creará un equipo técnico de comercialización, el Administrador ingeniero industrial y guardia, el ingeniero Industrial se encargará de trabajar dentro de la planta su función principal obtener derivados de maní para la venta a nivel local, cantonal y provincial con visión a crecer en ventas, así mismo el guardián se encargará de salvaguardar todos los recursos, logística entre otros que en la planta existan, el otro elemento a contratar es el administrador; exigido por la SEPS y nombrado por la Asociación cuya labor es direccionar, hacer proyectos, ejecutar planes y políticas entre otros aspectos propios de su naturaleza.

El presente proyecto está valorado en \$ 80202,00 de los cuales el municipio de Paltas aportará con \$ 41802,00 para el pago de Guardianía, Administrador, y un Ingeniero Industrial.

CUADRO 3. Resumen económico del plan de Mejoramiento.

Código	ACTIVIDADES PLANIFICADAS	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
<b>COMPONENTE 1: Fortalecimiento Organizativo</b>					
	Taller acerca de fortalecimiento organizativo	Un	1	150	150
	Taller sobre organización y administración de Asociaciones	Un	1	150	150
	Taller sobre Equidad de género y Motivación.	Un	1	150	150
<b>Total</b>					<b>450</b>
<b>COMPONENTE 2 Fondo de acopio y comercialización Asociativa</b>					
	Elaboración del plan de negocios para APROMANI	Un	1	2000	2000
	Arrendamiento de un centro de Acopio para el maní	Un	1	1500	1500
	Fondo de comercialización rotativo	Un	1	25000	25000
	Pago de transporte a las empresas para la venta del maní	Un	1	1500	1500
<b>Total</b>					<b>30000</b>
<b>COMPONENTE 3 Adecentamiento y funcionamiento de la Planta procesadora de maní</b>					
	Servicios básicos( agua, luz, teléfono, internet	Un	1	2000	2000
	pintura, cemento, instalación de luz, útiles de aseo	Un	1	1500	1500
	pintura, cemento, instalación de luz, útiles de aseo	Un	1	2000	2000
	Mejoramiento de la fachada, pintura etc.	Un	1	2000	2000
<b>Total</b>					<b>7500</b>
<b>COMPONENTE 4 Asistencia técnica y gestión del Proyecto</b>					
	Asistencia Técnica por dos años (700)	Meses	24	500	12000
	Ingeniero Industrial para el trabajo en la planta	Meses	24	800	19200
	Guardián para la Planta	Meses	24	400	9600
	Materiales de oficina	Global	1	1000	1000
<b>Total</b>					<b>41800</b>
<b>TOTAL PROYECTO</b>					<b>80202</b>

CUADRO 4. Resumen Ejecutivo del Plan de Mejoramiento

<b>FICHA RESUMEN</b>					<b>No. Convenio:</b>
Nombre del Proyecto: <b>Fortalecimiento Sostenible de la Gestión Socio Productivo y Empresarial Para la Asociación productores de Maní del valle de Casanga "APROMANI"</b>					
<b>Componente</b>	<b>Agropecuario</b>	<b>Subcomponente</b>			<b>Agrícola</b>
<b>Provincia (s):</b>	Loja				
<b>Cantón(es):</b>	Paltas				
<b>Parroquias:</b>	Casanga, San Antonio, Yamana y Guachanamà				
<b>Comunidades:</b>	Comunidades beneficiarias: Tangula, Limón, Sabanilla, Guaypirá, Naranjo, Macandamine, Yamana, Sto. Domingo, Pte. Playas, Playas Alto Langunche, Opoluca, Ashimingo, Playas. Nro. De socios: activos 240, en la zona se considera en promedio cinco miembros por familia, tendríamos una población beneficiaria de 1200 familias.				
<b>Entidad ejecutora:</b>	Asociación de Productores de Maní APROMANÍ				
<b>Organizaciones participantes:</b>	Asociación de Productores de Maní APROMANÍ				
<b>Presupuesto USD:</b>	Aporte GAD-Paltas				\$41802,00
	GAD-Yamana				\$ 9487,50
	GAD-San Antonio				\$9487,50
	GAD-Casanga				\$9487,50
	GAD-Guachanamá				\$9487,50
	Otros aportes:				
	APROMANI				\$ 450,00
	<b>Total:</b>				<b>\$ 80.202,00</b>
<b>Coordinación Interinstitucional y/o Alianzas:</b>	Ilustre Municipalidad del Cantón Paltas				
<b>Duración del proyecto:</b>	<b>Dos años</b>				
<b>Familias participantes:</b>	Total:	<b>240</b>	<b>Jefa de Hogar:</b>	<b>156</b>	<b>Jefe de Hogar</b>

**CUADRO 5. Resumen Línea Base del Plan de Mejoramiento**

<b>Línea Base</b>		<b>Proyectado</b>	
Ingreso familiar mensual (\$)	232,97	Ingreso familiar mensual (\$)	467,33
No. Empleos	0	No. de empleos incrementales	3
Valor Activos familiares	10.000	Valor activos familiares	13.000
Productividad del maní	15,5 qq/ha	Productividad del maní	27 qq/ha
Precio maní	\$ 60,00qq	Precio maní	\$ 100,00qq
Planta Procesadora Inactiva	\$ 00,00	Planta procesadora Activa	\$ >
No. de mujeres participantes	<b>75</b>	No. de mujeres participantes	150
No. de jóvenes participantes	3	No. de jóvenes participantes	15
No. de personas con capacidades especiales	1	No. de personas con capacidades especiales	<b>1</b>

**FUENTE.** Elaboración del Autor

#### **4.1.2. Datos Generales.**

##### ✓ **Nombre del Proyecto**

Fortalecimiento Sostenible de la Gestión Socio Productivo y Empresarial para la Asociación Cantonal de productores de Maní del valle de Casanga “APROMANI”.

##### ✓ **Entidad Ejecutora**

Asociación Cantonal de productores de Maní.

##### ✓ **Localización**

La Asociación Cantonal de Productores de Maní en el Valle de Casanga alberga a los siguientes barrios; Tangula, Limón, Sabanilla, Guaypirá, Naranjo, Macandamine, Yamana, Sto. Domingo, Pte. Playas, Playas Alto Langunche, Opoluca, Ashimingo, Playas. Nro. De socios activos 240, en la zona se considera en promedio cinco miembros por familia, tendríamos una población beneficiaria de 1200 familias. La planta de procesamiento está

ubicada en el kilómetro 26 de la vía que conduce al vecino cantón de Macará

✓ **Organización Social.**

Es la Asociación Cantonal de Productores de Maní del Cantón Patas, organización de segundo grado de derecho privado, con fines de mejorar la calidad de vida de los socios de APROMANÍ, creada el 23 de junio del 2003, con personería jurídica reconocida mediante Acuerdo Ministerial número 714, del ministerio de comercio exterior, Industrias y Pesca MICIP.

✓ **Monto**

\$ 80202,006

✓ **Plazo de Ejecución**

Dos años

✓ **Sector y Tipo del Proyecto**

En base a los objetivos Nacionales del Programa del buen vivir del SEMPLADES, el proyecto “Reactivación social y económica de la Asociación Cantonal de Productores de Maní “APROMANI” del Cantón Paltas, está incursionado en el sector de la agricultura; involucra los subsectores: Infraestructura, cabe señalar que con el presente proyecto se interrelacionará también la parte productiva, social y económica.

El presente proyecto está enfocado al desarrollo social y económico (mercado asociativo para el maní) por lo que en las comunidades y/o sectores beneficiarios se insertará al que hacer productivo de una forma masiva, lo cual permitirá así mismo que se integren al medio social que los rodea.

Como estrategia para mejorar la situación social y económica de los productores de maní, y; encaminar a la Asociación hemos elaborado el siguiente proyecto **Fortalecimiento Sostenible de la Gestión Socio Productivo y Empresarial Para la Asociación Cantonal de productores de Maní del valle de Casanga “APROMANI”** para presenta a las entidades

coo-financiadores para el respectivo financiamiento y cumplir con el objetivo planteado por la Asociación, **“Mejorar la producción procesamiento y comercialización del maní”** Cabe mencionar que este proyecto intenta levantar el autoestima, encaminar al desarrollo económico, por eso lo consideramos PROYECTO PILOTO, a medida que pase el tiempo haremos las gestiones ante organismos competentes creados para estos fines.

De esta manera en primera instancia acudimos a los Gobiernos Locales para que financien el proyecto, ya que en las parroquias mencionadas existen productores apadrinados en APROMANI y el aporte que hagan al proyecto será muy significativo, ya que beneficiara al productor. El 68 % de los productores se dedican al cultivo de maní y con el proyecto se mejorara esta actividad.

Para poner en marcha el proyecto descrito se necesita que los Gobiernos Parroquiales Rurales financien los componentes dos y tres, en lo que sale el fondo de comercialización y el adecentamiento de la Planta, acciones que permitirán en corto plazo empezar a trabajar como asociación, y el componente 4 el Municipio de Paltas.

De esta manera justificamos el proyecto, número de familias beneficiadas, mejoramiento de los ingresos económicos con la implementación del proyecto y el personal para que ejecute y dirija el desarrollo de APROMANII, por esto solicitamos que direccionen el presupuesto solicitado en el presente documento.

## **4.2. Marco Estratégico**

Para desarrollar el plan estratégico se elaboraron talleres participativos con miembros de la Asociación y sus familias, en el cual se logró como:

### **4.2.1. Visión.**

Al año 2019 la economía de la organización ha mejorado sustancialmente, se disponen de una organización jurídica, unida y fortalecida, se ha mejorado la producción, procesamiento y comercialización del maní bajo los principios de la agricultura orgánica, se disponen de una cadena de

comercialización asociativa estable, se cuenta con una caja de ahorro y crédito; se ha mejorado la alimentación; además se abastece de alimentos sanos al mercado del cantón y provincia de Loja y se sostiene el núcleo familiar.

#### 4.2.2. Misión.

Como premisa fundamental para todo aspecto será la organización, aportaremos para lograr los objetivos, asistir a los talleres para capacitarse, trabajaran con enfoque agroecológico, se diversificara y mejorará la producción, conservar y preservar los bienes de la Asociación, vender asociativamente los productos respetar, cumplir acuerdos y compromisos.

#### 4.2.3. Valores.

Además los actores en el presente taller han manifestado que deben practicarse los valores como: amabilidad, amistad, honradez, esfuerzo, optimismo, realistas, responsables, puntuales, emprendedores, comunicativos, solidarios, respeto, la honestidad, generosidad, y ser entes positivos garantizará el cumplimiento de los compromisos adquiridos durante la MISION para llegar alcanzar la VISIÓN.

**CUADRO 6.MATRIZ FODA**

<b>FORTALEZAS (Factor interno positivo)</b>	<b>OPORTUNIDADES (Factor externo positivo)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gente trabajadora.</li> <li>- Conocimiento y experiencia en cultivos de ciclo corto (como: maní, maíz, fréjol) y ganadería.</li> <li>- Gente solidaria y hospitalaria.</li> <li>- Clima apto para la producción agropecuaria.</li> <li>- Excelente clima para impulsar la diversificación de cultivos.</li> <li>- Organización de hecho.</li> <li>- Gente productora de maní</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Que la administración de turno está empeñada en fortalecer el sector rural por medio del co-financiamiento de propuestas que sean sostenibles.</li> <li>- Fomentar el turismo a nivel local, regional, nacional e internacional.</li> <li>- Sectores estratégicos impulsado por el Gobierno de turno</li> <li>- Aceptación del producto en la región Andina</li> <li>- Demanda nacional y regional creciente</li> <li>- Creciente mercado de procesados</li> </ul>



<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se posee un planta para procesar el maní</li> <li>- Características organolépticas únicas.</li> </ul>	
<b>DEBILIDADES (Factor interno negativo)</b>	<b>AMENAZAS (Factor externo negativo)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Paquete tecnológico con alto grado de uso de químicos</li> <li>- Bajos niveles de productividad por deficiencias nutricionales y problemas fitosanitarios</li> <li>- Deficiente manejo cosecha, pos cosecha y procesamiento</li> <li>- Falta de estructura organizativa y empresarial</li> <li>- Desconocimiento del mercado y débil acceso a información de precios</li> <li>- Débil organización.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Degradación de los suelos.</li> <li>- Fuentes de agua para que puedan ser aprovechadas en riego.</li> <li>- Migración de la gente.</li> <li>- Sequia</li> <li>- Incremento del desempleo y por ende de pobreza.</li> </ul>

### 4.3. Descripción del Negocio

#### 4.3.1. Actividad Principal y Característica del Producto.

La Asociación APROMANI es una organización de primer grado creada para mejorar la producción, acopio, procesamiento y comercialización de maní, tanto para el mercado nacional como internacional, es así que para lograr este objetivo esta asociación de maniseros se encargará de dotar de capacitación en producción, cosecha y pos-cosecha de maní a sus socios/as, así como también proveer de semilla e insumos para el proceso de producción, cosecha y pos-cosecha de maní. En conclusión apoya a todos los actores de la cadena desde la producción hasta la comercialización asociativa.

En lo relacionado a la planta se prevé ofrecer al mercado pasta de maní, mantequilla de maní entre otros subproductos obtenidos con el procesamiento del maní; para de esta manera aprovechar la capacidad instalada de la Planta procesadora de maní.

#### 4.3.2. Márgenes de Rentabilidad, Costos de Transacción y Condiciones de Compra.

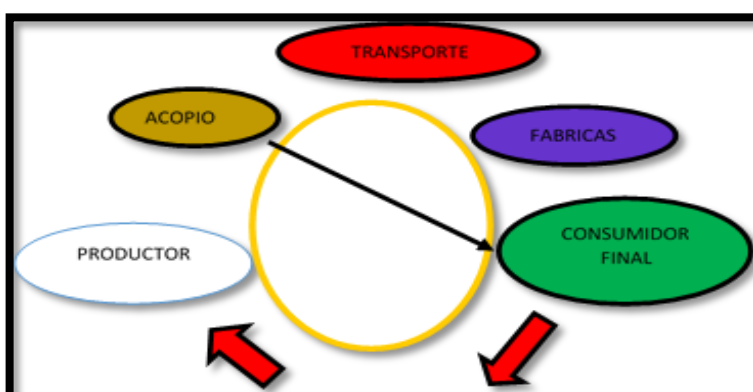
Los márgenes de rentabilidad están en relación directa con los costos de producción a nivel de finca, sumados a los costos operativos de la Asociación APROMANI que están referidos al acopio y transporte de los bultos de 45 Kg hasta el lugar de comercialización.

Una vez que logremos tener el fondo de comercialización se prevé nivelar los precios a 80 dólares los 45 Kg, para lograr esta propuesta necesitamos un fondo de comercialización, del compromiso de los productores con la Asociación.

Se estima que los productores de maní siembran alrededor de 490 hectáreas anuales obteniendo un rendimiento de 910 kg de maní por hectárea. Si los precios del maní bajan a menos de 60 dólares los 45.5 Kg los productores están recuperando la inversión, pero no están ganando, y si los precios bajan ya es una actividad no rentable para el productor, por ello es necesario el fondo de comercialización, de la unión de los socios y el apoyo de los organismos de desarrollo. Cabe indicar que el precio establecido es 80 dólares tendrá tendencia a subir, ya que empezará la competencia por tratar de acopiar maní y comercializar.

Esta estrategia se articula con el primer escenario, porque utilizará aquel maní que no está en condiciones de ser negociado al granel y que es de menor calidad (calidades conocidas como B y C), que alcanzaría mayor precio al ser procesada y vendida como mantequillas, pastas o confites.

CUADRO 7 Modelo de gestión de APROMANI



### **4.3.3. Sostenibilidad Social**

Para el adecuado funcionamiento del presente proyecto es urgente garantizar los mejores niveles de organización, donde se permite incorporar la dimensión de género, de tal forma que estas inversiones serán equitativas, es decir que todos sus miembros sean beneficiados por igual considerando no solo la equidad de género si no también la equidad generacional. Estas tecnologías agro-productivas en el ámbito social generan cambios de actitud en el desarrollo organizacional.

En el ámbito social también se incrementará el empleo (tres empleos permanentes), debido a que se repartirá el trabajo entre los elementos mencionados en el resumen ejecutivo del presente proyecto, los mismos que trabajarán para mejorar los bienes, servicios y la economía local tienda a mejorar

Dentro del proyecto, socios/as de la asociación se involucrarán en el fortalecimiento de la gestión de sus fincas desarrollando un trabajo más ordenado en cada una de ellas que permita la implementación de tecnologías orgánicas en el cultivo de maní con el apoyo de los promotores del proyecto a través de un proceso de capacitación y organismos competentes.

### **4.3.4. Participación Ciudadana.**

El art. 72 de la ley de participación ciudadana señala que un mecanismo de participación ciudadana puede ser de forma individual o colectiva en todos los niveles de gobierno establecidos en la constitución.

El art. 77 de la misma ley, refiere que en las sesiones desarrolladas por los gobiernos autónomos descentralizados habrá una silla vacía que ocupará un representante o varios representantes de la ciudadanía, en función de los temas que se va a tratar, con el propósito de participar en el debate y en la toma de decisiones.

La convocatoria de las sesiones será con la debida anticipación, la persona acreditada que participe en los debates y en la toma de decisiones lo hará con voz y voto.

En el caso de que las personas acreditadas representen posturas diferentes, se establecerá un mecanismo para consensuar su voto. No obstante, si no se lograra llegar a consenso alguno en el tiempo determinado en la sesión, solo serán escuchadas sin voto.

El gobierno autónomo descentralizado mantendrá un registro de las personas que solicitaren hacer uso del derecho a participar en la silla vacía, en la cual se clasificará las solicitudes aceptadas y negadas.

Sin embargo la misma ley manifiesta que en las asambleas locales, cabildos populares o audiencias públicas, se determinará la persona que deberá intervenir en la sesión de acuerdo con el tema de interés de la comunidad, quien se acreditará ante la secretaría del cuerpo colegiado.

#### 4.3.5. Financiamiento

CUADRO 8 Financiamiento del Plan de Mejoramiento

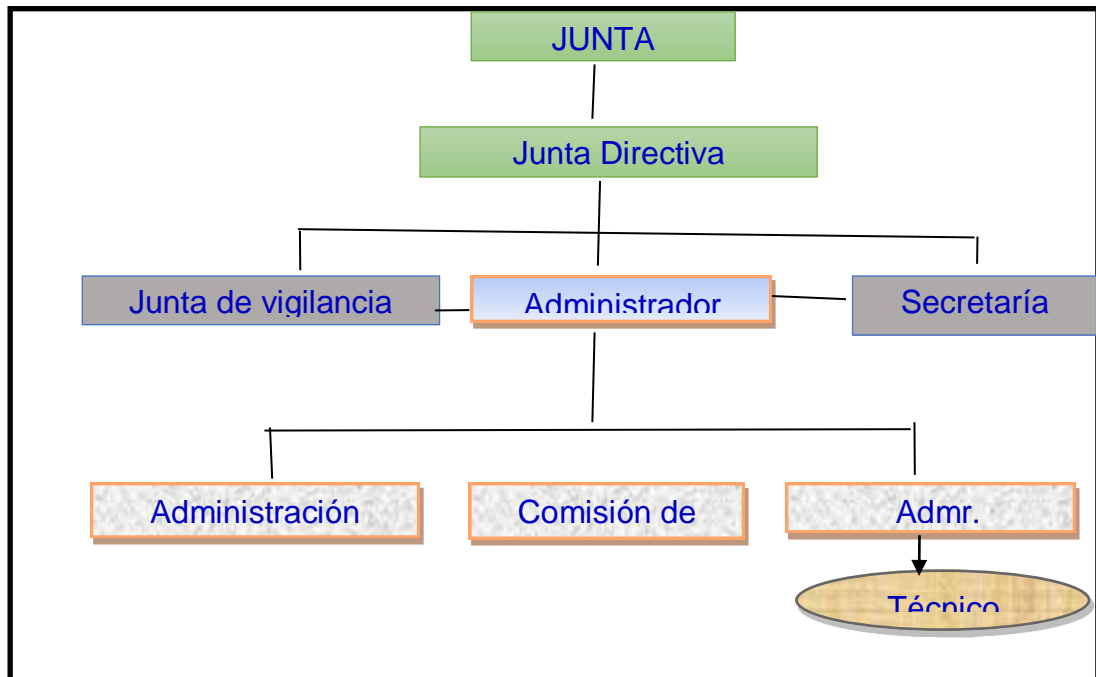
<u>APROMA</u> <u>NI</u>	<u>GAD/Casan</u> <u>ga</u>	<u>GAD/Yama</u> <u>na</u>	<u>GAD/S</u> <u>an</u> <u>Antoni</u> <u>o</u>	<u>GAD/Guachana</u> <u>má</u>	<u>Municip</u> <u>io</u>
<u>450</u>	<u>9.487,50</u>	<u>9.487,50</u>	<u>9.487,5</u> <u>0</u>	<u>9.487,50</u>	<u>41802</u>

Fuente; el Autor

#### 4.3.6. Estructura Operativa

La ejecución del presente proyecto será con la intervención del comité de gestión del proyecto, de la Junta directiva, Junta de vigilancia y el Administrador.

CUADRO 9 Estructura Organizativa de la Empresa



Fuente; El autor estructura Operativa de APROMANI.

Cabe mencionar que el presente esquema es susceptible a cambios en consenso y con la participación de los organismos participantes en este proyecto para una mejor administración y seguimiento del proyecto.

#### 4.3.7. Entidad Ejecutora.

La Asociación “APROMANI” en calidad de entidad ejecutora se encargará de apoyar y coordinar actividades que tengan que ver con revisión de los avances y alcances de los trabajos ejecutados.

#### 4.3.8. Organización Solicitante:

Son todos los actores con derecho que serán beneficiados con la ejecución del presente proyecto y sus respectivas familias.

#### 4.3.9. Comité de Gestión del Proyecto:

Es la instancia encargada de tomar las decisiones de gestión del proyecto, como realizar las adquisiciones, acordar las actividades

#### 4.3.10. Coordinador del Proyecto:

El coordinador del proyecto debe ser un técnico que garantice el pleno funcionamiento de todas las labores que contiene este documento, de igual manera capacitará a los actores para el uso óptimo de los recursos adquiridos, es la persona que coordinará, planificará y ejecutará las actividades previstas en el proyecto, para lo cual contará con un equipo técnico y la participación de todos los actores con derecho.

#### 4.3.11. Arreglos Institucionales:

Tanto la entidad solicitante, los GADs participantes, la entidad ejecutora, financiadores, y los demás actores se encontrarán en permanente coordinación para gestionar una articulación de las actividades planteadas en este proyecto, en donde los diversos actores antes mencionados participen equitativamente en la toma de decisiones.

Se provee una reunión en el "salón de pueblo" Catacocha para realizar la respectiva exposición del presente proyecto, lo que permitirá a los actores involucrados en el proyecto hacer las preguntas que consideren ser despejada en función del tema, además se explicara la importancia y el beneficio que se obtendrá con la ejecución del presente proyecto, además se entregara un oficio al representante de cada Gobierno Local y Municipal en donde se adjuntara un ejemplar del presente proyecto

**CUADRO 10 Cronograma de Desembolso**

ENTIDAD	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Trimestre 5	Trimestre 6	Trimestre 7	Trimestre 8
GAD CASANGA	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00
GAD SAN ANTONIO	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00
GAD GUACHANAMÁ	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00
GAD YAMANA	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00	1125,00
GAD PALTAS	570,00	570,00	570,00	570,00	570,00	570,00	570,00	570,00
APROMANI	400							
TOTAL DESEMBOLSO		5070,00	5070,00	5070,00	5070,00	5070,00	5070,00	5070,00

**Fuente:** El autor

#### **4.4. Estrategia de Seguimiento y Evaluación**

##### **4.4.1. Monitoreo de la Ejecución.**

Para el proyecto se utilizará el Sistema de Evaluación Participativa (SEP) con el objeto de facilitar el aprendizaje participativo y la apropiación del proyecto en el territorio. La articulación con las diversas instituciones que se tiene con el proyecto en función de los objetivos implicará a que los actores tendrán la oportunidad de dinamizar la comunicación efectiva, la misma que será útil para la toma de decisiones.

Como parte del proceso de rendición de cuentas que están sujetos todos los entes que manejan fondos públicos, el equipo técnico del proyecto y el comité de gestión, administrador y más desarrollará jornadas anuales de rendición de cuentas en donde se incluya: plan operativo, contratación de obras y servicios, adquisiciones etc.

##### **4.4.2. Evaluación de Resultados e Impactos.**

Luego del proceso de ejecución del presente proyecto debe continuar una segunda fase de evaluación esta fase comprende procesos como el levantamiento de una nueva línea de base luego del proceso de ejecución.

Para el presente proyecto se tiene como meta llegar hasta el proceso de sistematización con el levantamiento de la nueva línea de base la cual permitirá comparar los indicadores planteados en el presente proyecto en donde se relacione la línea de base y las metas alcanzadas (nueva línea de base). En las preguntas que consten en esta nueva línea de base se incluirán también aquellas que se realizarán al inicio de la formulación del proyecto.

En este proceso de sistematización además del análisis de resultados también se incluirá los diferentes inconvenientes presentados así como las acciones que se ha realizado para solucionar los mismos. Se extraerá de los actores con derechos las diversas experiencias adquiridas a lo largo del proceso de construcción del proyecto.

Los diferentes datos recolectados por medio de encuestas y entrevistas deben ser sistematizados como complemento de los trabajos a realizar durante el presente proyecto.

#### **4.4.3. Actualización de Línea de Base.**

Este proceso de actualización de datos se lo realizará al mes No. 18 de ejecución del proyecto. La nueva línea de base será direccionada a todos los actores con derechos para que actualicen con datos reales la información y de esta forma medir a corto plazo los impactos generados con el proyecto.

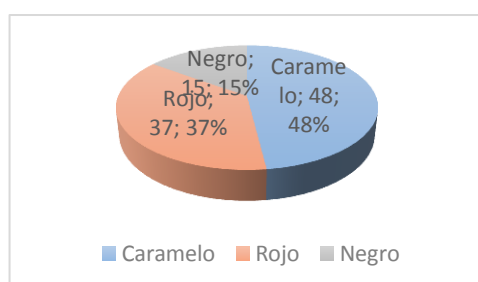
### **4.5. PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE MANÍ APROMANI**

#### **4.5.1. Estudio de Mercado**

Es importante conocer el mercado del maní, A partir de la información obtenida por medio de encuestas, y la recolección de daros de fuentes secundarias como datos estadísticos, se estudió y se analizó el comportamiento del mercado, para determinar la oferta la demanda potencial y demanda insatisfecha de maní y sus derivados en el Cantón Paltas”.

Los socios que integran la Asociación son aproximadamente 245 pertenecen a la Asociación siendo su principal fuente de ingreso el maní, es así que él 87 % de la producción la destinan a la venta, él 7 % para el consumo y el 10 % para la semilla.

##### **4.5.1.1. Análisis de la Oferta**



**FIGURA 2. Variedad de maní que cultivan**



Como se observa en la figura el 15% de maní cultivado es negro, el 48 % variedad de maní caramelo es más cultivada y el 37% variedad rojo.

### Cuantos Ciclos de Producción de Maní Realiza al Año?

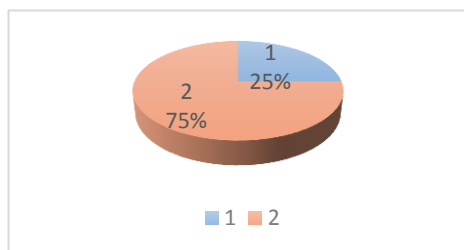


FIGURA 3. Ciclo de producción por año.

Como se observa en la figura el 75 % realizan 2 ciclos de producción al año, y el 25 % solo realizan uno, esto debido a la disponibilidad de agua y tierra.

### Cuantas Hectáreas Ud, Cultiva por Ciclo de Producción de Maní?

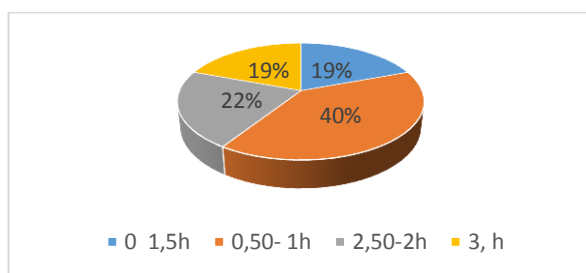
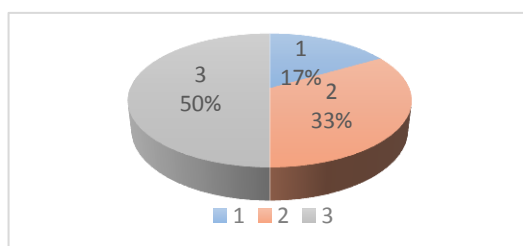


FIGURA 4. Maní disponible en locales comerciales

En la figura se visibiliza que el 22 % de los productores siembran dos hectáreas y media aproximadamente, el 22% siembra media hectárea, el 40% siembra media hectárea y un 19% siembra más de 2 hectáreas.

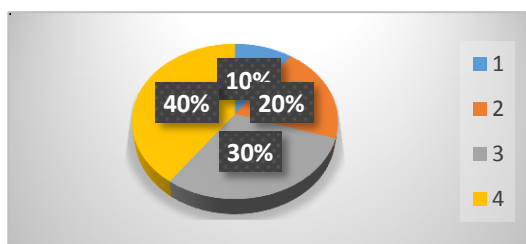
### Cuantas hectáreas se ha Cultivado entre los Socios de APROMANI?



**FIGURA 5. Producción e maní por hectáreas**

Como se observa en la figura la Asociación APROMANÍ cultiva en promedio 1.50 ha por las que se multiplica por los 245 dándonos una producción de 3367.50 ha aproximadamente.

### **Qué Rendimiento Obtiene por ciclo de Cultivo del Maní**



**FIGURA 6. Rendimiento por ciclo de cultivo**

Como podemos darnos cuenta en la figura el rendimiento de maní en el valle de Casanga nos dice que el 53 % de los productores están produciendo 20 quintales por hectárea, el 33% 15 quintales por hectárea, el 12 % manifiestan que están produciendo aproximadamente 10 quintales y el 2 % que producen 25 quintales por hectárea.

#### **4.5.1.2. Cantidad de Producción Maní**

Se caracterizó la oferta de maní en 46800 quintales provenientes de aproximadamente 245 productores y sus familias del cantón que se dedican a esta actividad, la producción de maní se comercializa el 40 % a nivel nacional, y el 60% es requerido por otra vía de comercialización que es Tulcán, pasando por Colombia para ser exportado a Venezuela.

**CUADRO 11 Cantidad de producción de maní en el Valle de Casanga Socios**

	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Variedad</b>		
<b>Rojo</b>	1180Mil	24%
<b>Negro</b>	738Mil	15%
<b>Caramelo</b>	2952Mil	60%
	4920qq	100%

Se puede apreciar que el 60% de producto es maní Caramelo, el 25% maní rojo y el 15% maní negro, esta escala es paralela al precio y sabor de la oleaginosa.

Como es evidente en el cuadro, los socios de APROMANI están ofertando 4920qq de maní por ciclo de producción.

#### 4.5.1.3. Oferta Derivados de Maní.

##### Consume usted maní?

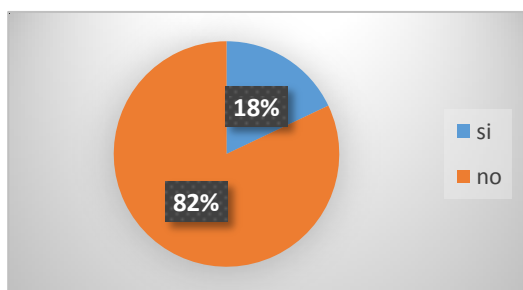


FIGURA 7. Consumo de maní

En La figura nos muestra que el 82 % de los encuestados consumen maní, el 18 % de los encuestados no consumen, según su opinión no existe el producto disponible en los mercados para el consumo en la dieta familiar.

##### Por qué Razones Ud. no Consume Derivados de Maní?.

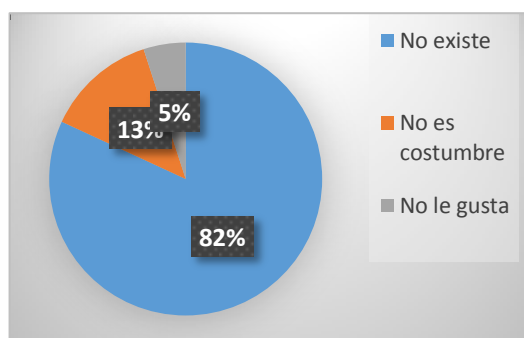


FIGURA 8. Razones de no consumir

Como se observa en la figura 8, es porque no existe disponible en los centros comerciales, la mayoría lo utilizan para vender a los comerciantes, es así que el 82 % no consume, el 5 % no le gusta y el 15 % no es costumbre.

## En qué forma Ud. Consume Maní y sus Derivados?.

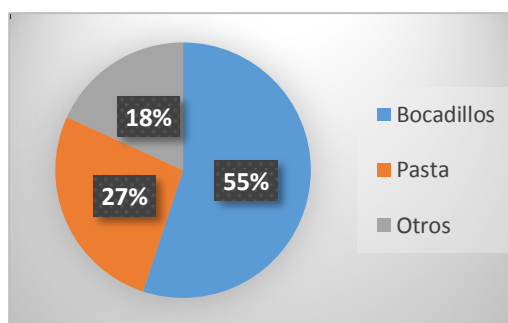


FIGURA 9. Formas de consumir el maní.

En la figura se puede evidenciar que el 55 % de los encuestados han consumido derivados de maní como son: bocadillos, el 27 % lo consumen en pasta de maní, sopas entre otros y el 18 % consume maní de diferentes maneras, como es en grano crudo, tostado entre otras formas de consumo.

## De los Derivados de maní que se Presenta cual es de su Mayor preferencia?

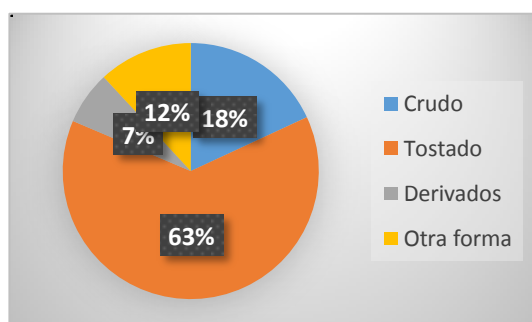


FIGURA 10. Derivados de maní preferidos

En la figura 10 nos indica que el 18 % consume maní crudo o directamente la semilla, el 63 % consumen maní procesado, el 7 % en derivados o en otras formas, y el 12 % tienden a consumir de diferentes manera

### Qué variedad de Maní usted Prefiere?.

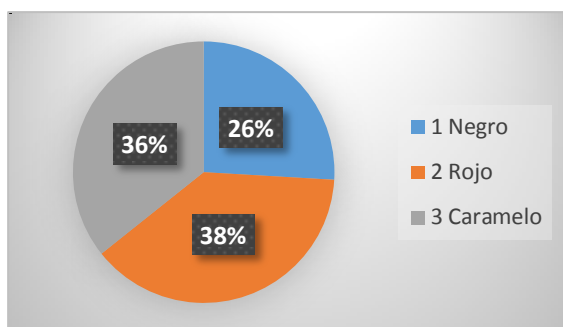


FIGURA 11. Preferencia en el consumo de maní

Como se observa en la figura 11, el 38 % de los encuestados, la variedad de maní que más consumen es el rojo, el 36 % consumen la variedad caramelo y el 26 % el maní negro esto principalmente para el consumo doméstico.

### Con qué frecuencia Ud. Consume Maní?

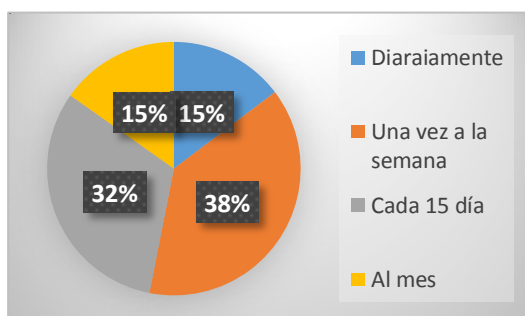


FIGURA 12. Frecuencia del consumo de maní

En esta figura Se evidencia que el 38 % de los encuestados consumen maní semanalmente, así mismo el 15 % consumen diariamente y una vez a la semana, esto hace que sea importante esta opción para poner en venta la producción.

### Qué cantidad estaría Ud. dispuesto(a) a consumir de pasta de maní semanalmente?.

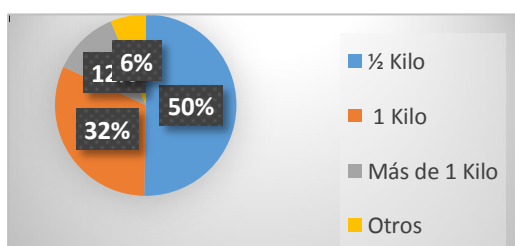
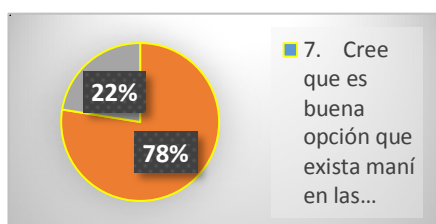


FIGURA 13. Cantidad de pasta de maní consumida semanalmente.

Según el criterio de los entrevistados, como se observa en la figura 13, nos mencionan el 50 %, que prefieren las presentaciones de medio kilo, el 32 % en presentaciones de 1 kilo, en este caso se debe analizar las presentaciones en función de la cantidad miembros que componen las diferentes familias.

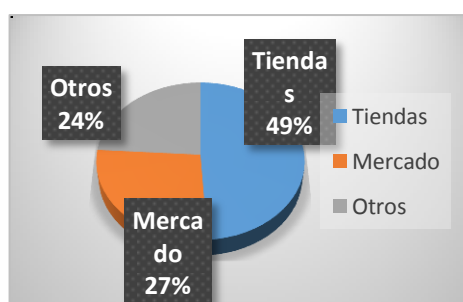
**Cree que es buena opción que exista maní en las tiendas, centros comerciales, mercados?**



**FIGURA 14.** Maní disponible en locales comerciales.

Como se observa en la figura mencionan que el 78 %, es bueno que haya el producto en todos los locales comerciales, debido a que tendría más demanda por la fácil accesibilidad, mientras que el 22 % menciona que no es conveniente.

**Qué ubicación considera más adecuada para la venta de maní?.**



**FIGURA 15.** Locales preferibles para adquirir el maní.

Según como se observa en la figura 15, el 49 % de los encuestados mencionan que es importante que exista maní en las tiendas, lugar donde todas las personas de una u otra forma estamos utilizando, el 27 % menciona que es importante que exista en los mercados y el 24 % nos menciona que debe existir en todos los lugares para poder vender los derivados del maní.

#### 4.5.1.4. Oferta de los Derivados de Maní

CUADRO 12 Capacidad Instalada de la Planta

Presentación del derivado	Encuestados 245 socios	Total Presentaciones derivado de maní/Anual
	Capacidad Productiva Presentaciones/Mes	
Maní Garrapiñado	300	3600
Turrón Salado	200	2400
Mantequilla de Maní Salado	300	3600
Mantequilla de Maní	200	2400
Leche de Maní	300	3600
Horchata de Maní	300	3600
Turrón de Maní Molido	280	3360
Bolitas de maní con maíz	300	3600
Dulce de Maní con Maíz	200	2400
TOTAL		28560

La figura nos muestra la capacidad de oferta que tiene la planta APROMANI en derivados en 28560 presentaciones

#### 4.5.1.5. Análisis de la Demanda

Una vez aplicadas las encuestas correspondientes se obtuvo la información necesaria para calcular la demanda que tendrá el producto, así como también conocer los gustos y preferencias de los consumidores en la relación de la prestación de este.

A continuación con los resultados de las encuestas, se detalla la tabulación, interpretación y análisis de la información recopilada en la aplicación de las encuestas.

#### 4.5.1.6. Tabulación e Interpretación de Resultados de la Encuesta a Consumidores

##### ¿Qué Variedad de Maní Usted Prefiere?

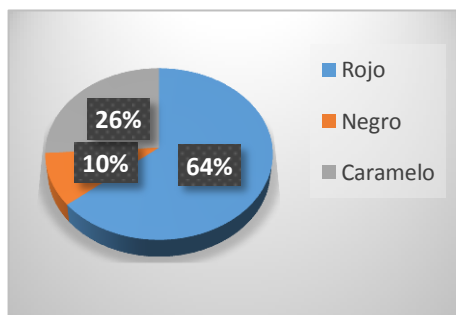


FIGURA 16. Preferencia de maní.

Como podemos darnos cuenta en la figura 22, los compradores de maní (comerciantes), la variedad que más prefieren es la variedad rojo a mayor escala que llega al 64 %, la variedad caramelo que llega a 26 % y el maní negro a menor escala frente a las otras dos variedades, que son destinados para la venta a nivel de Tulcán, Guayaquil y Quito, el maní negro para el consumo dentro del país, principalmente a la sierra.

##### ¿Qué Cantidad de Maní Prefiere?

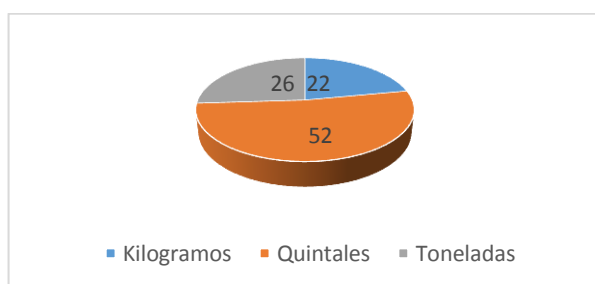


FIGURA 17. Cantidad de maní de preferencia

En la siguiente figura muestra que el 52 % prefiere en quintales, otra presentación es en kilogramos que estadísticamente nos muestra el 22 %, y el 26 % de los comerciantes y empresas procesadoras prefieren en toneladas.



## Qué Frecuencia Requiere el Abastecimiento de Maní?

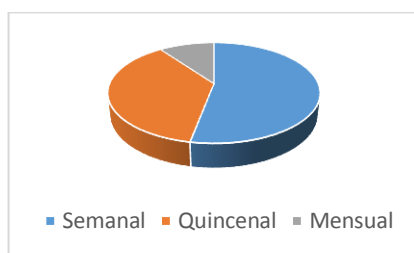


FIGURA 18. Cantidad de pasta de maní consumida semanalmente.

## Frecuencia de requerimiento de Maní.

Como se evidencia en la figura 24, el requerimiento de maní por parte de los comerciantes mediante la aplicación de las encuestas nos dice que el 53 % que desean un abastecimiento semanal del producto, por otro lado hay otros requerimientos que desean cada quince días, el 37 % y el 10 % desean ser abastecidos del producto cada mes, obviamente a mayor frecuencia e intervalos de requerimientos son mayores la demanda del producto, ya que lo compran para acopiar y venderlo en el momento de auge de precios.

## A qué precio Compra el Maní?

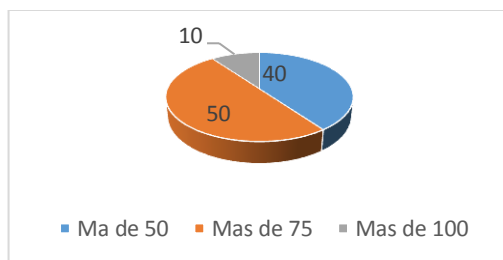


FIGURA 19. Precio que compra el maní.

El gráfico 25, nos muestra que el precio con el que mayor se han realizados transacciones es de 75 dólares representa el 50 % de los encuestados, así mismo el 40 % nos menciona que venden a más de 50 dólares y el 10 % lo venden a más de 100 dólares, debo mencionar que el precio más alto es en la temporada en donde ya se reduce la oferta, hay productores que planifican sus ventas y son favorecidos en un porcentaje mayor frente a los que venden cuando la oferta está a flote.

## Toma en Cuenta la Calidad del Maní para Pagarlo?

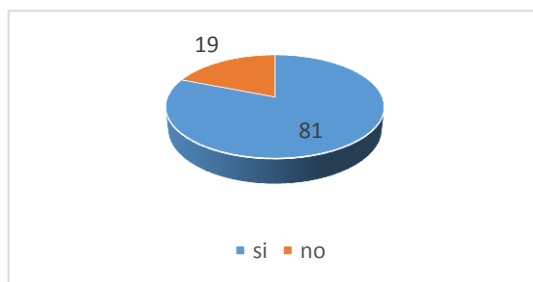


FIGURA 20. Calidad de maní al adquirir el maní.

Como se observa en la figura, la mayor cantidad de encuestados, mencionan que al pactar los precios no se considera la calidad del producto, las empresas procesadoras realizan esta actividad de clasificación para mayores ingresos empresariales, la mayoría de compradores necesitan producto óptimo para el procesamiento, el 89 % de los encuestados menciona que toman en cuenta la calidad del producto el 11 % no toman en cuenta esta situación, pero es seguro que ellos realizan la actividad de clasificación.

## Tiene Precio Especial el Maní escogido?

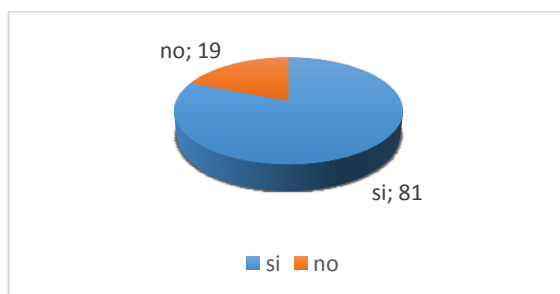


FIGURA 21. Preferencia del consumo de maní

En el siguiente cuadro se Presenta la Cantidad de Maní que consumen las empresas para procesarlo.

CUADRO 13 Preferencia del consumo de maní Empresas que compran maní.

Manicris	30%
La Festival	25%
Ile	15%
Shuclo	30%

**CUADRO 14 Porcentaje de compra de maní. Porcentaje de compra de maní.**

Manicris	30%
La Festival	25%
Ile	15%
Shuclo	30%

**La cantidad de bocadillo consumida al año se indica en el siguiente cuadro.**

**CUADRO 15 Resumen demanda de maní.**

	Cantidad	Porcentaje		
Variedad	Maniris	La Festival	Ilse	Shuclo
Rojo	50	30	10	55
Negro	75	50	10	100
Caramelo	100	100	20	100
	225	180	40	255
				700

El cupo de maní que tiene estas empresas a la fecha es de 700 Quintales semanal, su capacidad instalada es más amplia, pero es necesario tomar en cuenta que ya tiene otros cupo cubiertos por otro clientes.

#### **4.5.1.7. Demanda Insatisfecha.**

Para calcular la demanda insatisfecha, tomando en consideración la demanda total anual y la oferta anual y de esa manera obtener la demanda insatisfecha.

**CUADRO 16 Determinación de Demanda**

<b>Oferta</b>	<b>Demanda</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
4920	8400	3480

## **4.5.2. Estrategias de Marketing**

A continuación se analizarán las variables, a lo que está inmerso nuestro producto en el mercado como: Producto, Precio, Plaza, Promoción

### **4.5.2.1. Producto**

El producto que se va a ofrecer es maní al grane, pasta de maní, bocadillo, garrapiñados, leche de maní, todos estos derivados con el nombre maní del valle.

- ✓ Presentación del producto

El producto será presentado en fundas de polietileno de baja densidad; la misma que brinda una buena presentación y preservará los productos ofertados en buen estado natural

- ✓ La funda llevará impresa

### **4.5.2.2. Precio**

El precio se lo determino tomado en cuenta los ingresos y gastos, además es importante decir que se ha utilizado como referencia los precios establecidos en el mercado,

### **4.5.2.3. Plaza**

En este caso se considera la distribución del producto, que consiste en desplazar los bienes desde el productor hasta el consumidor, debiendo lograr que el producto llegue al lugar, en el momento y condiciones adecuadas, con la finalidad de satisfacer las necesidades del consumidor.

### **4.5.2.4. Promoción**

La empresa, utilizará esta herramienta para dar a conocer un mensaje relacionado con el producto a través de diferentes medios de comunicación y de esa manera se pueda motivar a los consumidores para que adquieran el producto

### **4.5.3. Estudio Técnico**

El presente proyecto está estimado para una producción de 5 años, el tamaño para el cultivo se estima en 490 hectáreas , las cuales serán sembradas con la variedad INIAP 380, además las variedades que se cultiva en la zona, se aspira ir aumentado la producción a medida que se vaya mejorando las condiciones de la cadena productiva del maní.

Será importante tener una o dos bodegas para el acopio del maní, las mismas que posean la condiciones de luminosidad, aireación entre otros para la conservación del maní.

#### **4.5.3.1. Beneficiados**

El ingreso per cápita de los habitantes de esta zona por año es de 3343 las principales fuentes de crédito para la zona es el Banco Nacional de Fomento, Banco Loja, y varias cooperativa crediticias del lugar, el interés en la ejecución del proyecto se debe, a que la zona posee las **condiciones** climáticas adecuadas para el cultivo, además de las características organolépticas propias del maní de la zona, lo hace apetecido principalmente para la industria.

#### **4.5.3.2. Descripción del Producto/ servicio:**

La asociación APROMANI nace para satisfacer las necesidades alimenticias de sus clientes, llega para ofrecer a las familias un producto altamente nutritivo he irremplazable en la dieta familiar gracias a sus altos contenidos nutricionales y diversidad de variedades (rojo, negro y caramelo) y las mejoradas como INIAP 380, INIAP 381 que complementa la gastronomía he industrialización del producto en pasta de maní, mantequilla, aceite de maní, turrone, maní salado entre otros derivados.

##### **a) Maní Tostado**

##### **Ingredientes**

½ Lb de maní, preferente de grano rojo, Sal a gusto, agua.

## **Modo de Preparación**

En una cacerola de hierro de fondo grueso se tuesta el maní a fuego lento, removiendo constantemente para que el grano reciba el calor uniformemente. Cuando los granos vayan perdiendo su color rojo, vaya probando que tienda a desprenderse la cascarilla del grano con el movimiento del pulgar y el índice, si con ese movimiento se separa fácilmente, apague el fuego y añada un poco de agua en la que se haya disuelto la sal. También se puede añadir la sal directamente, con el grano caliente, para que este se vaya adhiriendo uniformemente al mismo, sin dejar de moverlos. Se come cuando se ponga tibio, se puede comer frío, pero su sabor es mejor, tibio.

### **b) Maní Garrapiñado**

#### **Ingredientes**

- ✓ ½ lb de semilla de maní.
- ✓ ½ lb de azúcar blanca.
- ✓ Modo de preparación.
- ✓ ¼ taza de agua.
- ✓ Modo de preparación

Se tuesta el maní de igual que la receta anterior. Cuando se refresque se elimina las cascarillas. Se prepara un almíbar grueso; retírela del fuego cuando este aún caliente, añada los granos pelados y remuévalos dentro del almíbar hasta que se enfríe completamente. Se deja reposar y luego se sacan los granos sobre los cuales el azúcar se ha cristalizado.

### **c) Turrón Salado**

#### **Ingredientes:**

½ lb de maní, preferente de mano blanco (maní caramelo)

Sal a gusto (aproximadamente ½ cdta. por cada ½ lb de maní)

Modo de preparación.

Se tuesta el maní de la misma manera que las veces anteriores (tenga cuidado no tostarlo demasiado ya que el aceite que contiene se volatiliza fácilmente y altera la receta) se separa y elimina cascarillas y se muele bien fino, si el resultado del molido es muy grueso se vuelve a moler hasta que este pastoso. Se mezcla con sal cuidadosamente hasta hacer una pasta homogénea se pone en un molde húmedo y se comprime por unas horas, hasta que esté bien compactada se puede consumir con galleta o pan.

**d) Mantequilla de Maní (receta 1)**

**Ingredientes:**

½ lb de maní, preferente maní grano blanco

Sal a gusto (en la misma porción que la receta anterior)

Modo de preparación

Se procede igual que en el turrón salado, pero una vez pasadas los granos por la maquinilla de moler, se pone este polvo en la batidora y se somete a una velocidad intermedia hasta que comience a ponerse pastoso o “mantequilla” se come con pan o galletas.

**e) Mantequilla de Maní (receta dos)**

**Ingredientes**

- ✓ 1 lb de maní
- ✓ ½ Cdta de sal
- ✓ 1 Cdta de miel
- ✓ 2cdtas de aceite

**Modo de Preparación**

Se tuesta el maní al igual que la receta anterior, cuando se refresque se retira la cascará, se prepara un almíbar grueso, retírelo del fuego cuando este aún caliente añade los granos calientes y remuévalos dentro del almíbar hasta que enfríe completamente. Se deja reposar y luego se sacan los granos sobre los cuales el azúcar se ha cristalizado

## f) Leche de Maní

### **Ingredientes**

- ✓ ½ lb de maní (preferente maní grano blanco)
- ✓ ¾ l de agua
- ✓ Una pizca de sal
- ✓ Azúcar a gusto y/ saborizantes

### **Modo de preparación**

Se pone en remojo los granos crudos de maní por unas dos horas; se calienta el agua hasta 50 o 60°C (que no alcance la temperatura de ebullición). Se escurren las semillas del agua de remojo y se muelen en la batidora con el agua caliente; se exprime cuidadosamente y al colado se añade agua caliente, si no se usó todo para moler los granos. Se añade sal y se pone a hervir igual que si fuera leche normal. Se puede consumir sola o con azúcar, o se puede añadir cualquier saborizante, chocolate o vainilla, da aproximadamente un litro.

## g) Horchata de Maní

### **Ingredientes:**

- ✓ ½ lb de maní (preferente maní grano blanco)
- ✓ ¾ l de agua
- ✓ Una pizca de sal

Azúcar a gusto y/ saborizantes

### **Modo de preparación**

Se tuesta ligeramente los granos y se elimina las cascarillas, se muelen los granos en la batidora con el agua caliente y se cuela la masa por un paño limpio, de la misma forma que la preparación anterior. Da aproximadamente un litro.



## h) Turrón de Maní Molido

### Ingredientes

- ✓ ½ lb de maní
- ✓ 1/lb de azúcar

### Modo de preparación

Se tuesta el maní como para un turrón saldos y se muele con cantidades iguales de azúcar, varias veces hasta que quede una maza completa. Esto depende de la máquina que se utilice para moler. Se coloca esta masa en un molde y se presa durante unas horas. Esto da una barra de tamaño grande.

## i) Turrón de Maní Molido (receta dos)

### Ingredientes

- ✓ ½ lb de maní
- ✓ ½ taza de leche
- ✓ 1 ½ cdta de miel de abeja
- ✓ 1 ½ de azúcar blanca

### Modo de preparación

Haga un almíbar con leche, la miel y el azúcar, haga hervir el almíbar por dos minutos, cuando note que se le pega en los dedos, apague el fuego y añádele el maní molido, revolviendo continuamente hasta formar una pasta doble. Viértalo en un molde de cartón colocado sobre un paño húmedo y aplástelo bien en el molde. Se deja secar completamente antes de proceder a cortarlo, da 6 raciones

## j) Bolitas de Maní Acarameladas

### Ingredientes

- ✓ ½ lb de maní
- ✓ 1lb de azúcar parda
- ✓ Modo de preparación

### **Modo de preparación:**

Se prepara la masa como para el turrón de maní molido, con la masa obtenida se forman bolitas con tamaños de acuerdo al gusto, siempre aplastando las bolitas con la mano para que estas queden bien compactadas. La otra mitad de azúcar se pone al hacer caramelo con mucho cuidado de que no se pegue revolviendo continuamente. Una vez terminado el caramelo se empieza a introducir las bolitas una a una para evitar que se peguen y se colocan en un nylon o papel humedecido. Se deja enfriar da a próximamente 15 a 20 porciones

### **k) Dulce de Maní con Maíz**

#### **Ingredientes**

- ✓ ½ lb harina de maíz seco
- ✓ ½ lb de azúcar blanca
- ✓ Una ramita de canela o flor y una de anís en grano, una pizca de sal.
- ✓ ¼ de maní tostado, descascarillado, molido / con la pieza gruesa, puede ser también triturado con un mortero

#### **Modo de preparación**

Se cocina la harina de maíz con el azúcar, la canela o el anís y la sal, cuando la harina este lista, se añade las 2/3 partes del maní y se revuelve. El maní se puede añadir partiendo en mitades, se vierte la harina en moldes individuales, se espolvorea el maní restante por encima y se deja enfriar, puede hacerse también con las mitades del maní, Da 6 raciones.

## **4.6. Organización y Recursos Humanos**

### **4.6.1. Descripción de la Empresa**

Sera una empresa Manufacturera, porque tienen como fin elaborar o convertir las materias primas, en productos semi-elaborados y productos terminados, con la finalidad de tranzarlos en el mercado nacional o internacional, estará compuesta por recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos, destinados a desarrollar actividades de

producción, comercio y servicio, con la finalidad de obtener beneficios económicos y de realización personal

- **Visión:**

Al año 2019 la economía de la Asociación ha mejorado sustancialmente, se disponen de una organización jurídica, unida y fortalecida, se ha mejorado la producción, procesamiento y comercialización del maní bajo los principios de la agricultura orgánica, se disponen de una cadena de comercialización asociativa estable, se cuenta con una caja de ahorro y crédito; se ha mejorado la alimentación; los servicios a socios y clientes, además se abastece de alimentos sanos al mercado del cantón Catacocha y provincia de Loja y se sostiene el núcleo familiar.

- **Misión:**

Como premisa fundamental para todo aspecto será la organización, aportaremos para lograr los objetivos, asistir a los talleres para capacitarse, trabajaran con enfoque Agroecológico, diversificará y mejorarán la producción, conservar y preservar los bienes de la Asociación vender asociativamente los productos y respetar y cumplir los estatutos, reglamento interno, disposiciones y más acuerdos y compromisos.

- **Valores de la Organización**

- ✓ El cliente es primero.
- ✓ Excelencia a través del mejoramiento continuo.
- ✓ Sentido de pertenencia a la organización.
- ✓ Respeto mutuo.
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Los errores son tomados como oportunidad de mejoramiento
- ✓ Conducta ética
- ✓ Responsable

#### 4.7. Estructura Organizativa de la Empresa

En una empresa es necesario conocer los diferentes niveles, los responsables de cada una de las áreas con la actividad que se está desarrollando; además debe haber un esquema en el cual se identifiquen las diferentes relaciones entre las operaciones. Para lograr esto es necesario plantear un organigrama estructural, en el que se visualice lo escrito anteriormente.

#### 4.8. Estudio Financiero

##### 4.8.1. Plan Financiero

Aquí se procederá a identificar los requerimientos totales para el plan de Mejoramiento de la Asociación APROMANI, los valores están establecidos de acuerdo con la investigación de campo, los mismos que servirán como base para la siguiente fase que es la evaluación financiera.

A continuación analizaremos el presupuesto de los recursos tangibles e intangibles, los mismos que son necesarios para la realización del proyecto.

##### a) Inversión en Activos Fijos (tangibles) y Diferidos (intangibles)

CUADRO 17 Suministros y Equipos de Oficina

<b>Inversión de Activos Fijos (tangibles) y Diferidos (intangibles)</b>	
<b>DESCRIPCION</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Terreno</b>	10000,00
<b>Edificio</b>	60000,00
<b>Maquinaria y Equipos</b>	10160,00
<b>Equipo de Oficina</b>	786,00
<b>Muebles y Enceres</b>	2660,00
	83606,00
<b>TOTAL</b>	
<b>Activos Diferidos o Intangibles</b>	
<b>Constitución de la Compañía</b>	500,00
<b>Permisos de Funcionamiento</b>	100,00
<b>Patente Municipal</b>	80,00
<b>Plan de Negocio y Estudio de Mercado</b>	35,00
<b>Registro Sanitario</b>	1270,00
<b>SUB TOTAL</b>	280,00
<b>TOTAL</b>	2265,00

**b) Activo Circulante o Capital de Trabajo**

El activo circulante o capital de trabajo prevista por mes de actividad productiva de la empresa es de 25748,26 dólares

**CUADRO 18 Activo Circulante**

<b>CAPITAL DE OPERACIÓN O ACTIVO CIRCULANTE</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	
<b>COSTO M PRIMA</b>		22440,00
Materia prima Directa	940,00	
Materia Prima Indirecta	20500,00	
Mano de obra Directa	1000,00	
<b>GASTOS DE FABRICACION</b>		601,81
Servicios Básicos	85	
Mantenimiento y Reparación	500	
Suministros de Aseo y Limpieza	16,81	
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		1606,45
Sueldos de Administración	1500	
Servicios Básicos	85	
Suministros de Oficina	21,45	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>		1100
Transporte	1000	
Publicidad	100	
<b>TOTAL CAPITAL DE OPERACIÓN</b>		25748,26

**c) La inversión total para el proyecto es de 93459,25, inversión que está constituida por activos fijos, activos diferidos, capital de trabajo**

**CUADRO 19 Inversión total del proyecto.**

<b>INVERSION TOTAL</b>	
<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Activo Fijo Tangible	65446,00
Activos Diferidos o Intangibles	2265,00
Activo Circulante	25748,25
<b>TOTAL</b>	93459,25

La inversión total para el proyecto es de 93459,25, inversión que está constituida por activos fijos, activos diferidos, capital de trabajo.

Después de haber obtenido la inversión total del proyecto, se determinan el financiamiento, el mismo que requiere de dos fuentes: Fuentes Internas y Fuentes Externas.

a. Fuentes Internas

Comprende el capital propio que es del 30% y el valor restante se lo detalla en la fuente de financiamiento externo

b. Fuentes Externas

En vista de que la inversión total prevista tiene un valor elevado, se ha visto necesario financiar con un crédito, con un valor de 65421.0 dólares en un plazo de cinco años con una tasa de interés del 11,20% anual con pagos semestrales

**A continuación se presentara la tabla de amortización del préstamo**

**CUADRO 20. Tabla de Amortización**

Fecha: 03/08/2015				PRODUCTIVO / COMERCIAL			
Plazo / Número de Cuotas: 5 Cuota(s)				Fecha Inicio Pago: 03-sep-2015			
Tasa Interés Nominal 11.2%				Tipo de Tasa: Reajutable			
CUOTA	FECHA DE PAGO	CAPITAL	INTERÉS	SEGURO DESG.	SEGURO INCENDIO	VALOR CUOTA	SALDO
0	03-ago-15	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	65421.0
1	03-sep-15	13084.2	609.51	28.34	4.82	13726.87	52336.8
2	03-oct-15	13084.2	487.6	22.68	4.67	13599.15	39252.6
3	03-nov-15	13084.2	365.7	17.01	4.67	13471.58	26168.4
4	03-dic-15	13084.2	243.8	11.34	4.67	13344.01	13084.2
5	03-ene-16	13084.2	121.9	5.67	4.67	13216.44	0.0

**4.8.1.1. PRESUPUESTO DE COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO**

En todo proyecto es fundamental conocer lo que costará producir el bien deseado y que ingresos se tendrá para la producción:

**a) Presupuesto de costos**

Para determinarlos costos por año del proyecto se realizaron cálculos tomando en cuenta un factor muy importante de incremento, que se estimó

del 2% El presupuesto de costos permitirá distribuir los costos del proyecto en términos unitarios y totales, con lo que se estará determinando la cantidad de recursos monetarios que exige el proyecto

**CUADRO 21 Ingresos Proyectados**

<b>Activo</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Materia prima Directa	940	958,8	977,98	997,54	1017,49
Mano de obra indirecta	20500	20910	21328	21755	22189,86
Equipo de Oficina	1000	1020	1040,4	1061,2	1082,43
<b>Total Costo Primo</b>	<b>22440</b>	<b>22889</b>	<b>23347</b>	<b>23814</b>	<b>24289,78</b>
Servicios Básicos	200	204	208,08	212,24	216,49
Mantenimiento y Reparación	300	306	312,12	318,36	324,73
Suministros de Aseo y Limpieza	201,8	205,84	209,95	214,15	218,43
Depreciaciones de Maquinaria Y Equipo	914	932,28	950,93	969,94	989,34
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCION</b>	<b>1.615,80</b>	<b>1648,1</b>	<b>1681,1</b>	<b>1714,7</b>	<b>1748,99</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>					
Sueldos de Administración	9000	9180	9363,6	9550,9	9741,89
Suministros de Oficina	600	612	624,24	636,72	649,46
Servicios Básicos	900	918	936,36	955,09	974,19
Depreciación de Muebles y Enseres	207	211,14	215,36	219,67	224,06
Depreciación de Equipo de Oficina	4,95	5,05	5,15	5,25	5,36
Depreciación de Construcción	800	816	832,32	848,97	865,95
<b>Total de Gastos de Administración</b>	<b>11511,95</b>	<b>11742</b>	<b>11977</b>	<b>12217</b>	<b>12460,9</b>
Sueldo Personal de Ventas	18000	18360	18727	19102	19483,78
Publicidad	1200	1224	1248,5	1273,5	1298,92
<b>Total gasto de Ventas</b>	<b>19200</b>	<b>19584</b>	<b>19976</b>	<b>20375</b>	<b>20782,7</b>
Amortización	13726,87	13727	13727	13727	13726,87
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>52126,87</b>	<b>52895</b>	<b>53678</b>	<b>54477</b>	<b>55292,26</b>
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>106.894,62</b>	<b>108758</b>	<b>110659</b>	<b>112597</b>	<b>114574,6</b>



	Año 1		Años 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	C. Fijos	C.variables	C.Fijos	C.Variables	C.Fijos	C.Variables	C.Fijos	C.Variables	C.Fijos	C.Variables
Materia prima Directa	940,00		958,80		977,98		997,54		1017,49	
Mano de obra indirecta	20500,00		20910		21328,20		21754,76		22189,86	
Equipo de Oficina		1000,00		1020,00		1040,40		1061,21		1082,43
<b>Total Costo Primo</b>	<b>21440,00</b>	<b>1000,00</b>	<b>21868,80</b>	<b>1020,00</b>	<b>22306,18</b>	<b>1040,40</b>	<b>22752,30</b>	<b>1061,21</b>	<b>23207,3</b>	<b>1082,43</b>
Servicios Básicos		200,00		2400,00		208,08		212,24		216,49
Mantenimiento y Reparación	300,00		306,00		312,12		318,36		324,73	
Suministros de Aseo y Limpieza	201,80		205,85		209,95		214,15		218,43	
Depreciaciones de Maquinaria Y Equipo	914,00		932,28		950,93		969,94		989,34	
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCION</b>	<b>1415,80</b>	<b>200,00</b>	<b>1444,13</b>	<b>2400,00</b>	<b>1473,00</b>	<b>208,08</b>	<b>1473,00</b>	212,24	<b>1207,77</b>	216,49
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>										
Sueldos de Administración	9000,00		9180,00		9363,60		9550,87		9741,89	
Suministros de Oficina	600,00		612,00		624,24		636,72		649,46	
Servicios Básicos	900,00		918,00		936,36		955,09		974,19	
Depreciación de Muebles y Enseres	207,00		211,14		215,36		219,67		224,06	
Depreciación de Equipo de Oficina	4,95		5,05		5,15		5,25		5,36	
Depreciación de Construcción	800,00		816,00		832,32		848,97		865,95	
<b>Total de Gastos de Administración</b>	<b>11511,95</b>		<b>11742,19</b>		<b>11977,03</b>		<b>12216,57</b>		<b>12460,90</b>	
<b>VENTAS</b>										
Sueldo Personal de Ventas	10800,00		18360,00		18727,20		19101,74		19483,78	
Publicidad	1200,00		1224,00		1248,48		1273,45		1298,92	
<b>Total gasto de Ventas</b>	<b>12000,00</b>		<b>19584,00</b>		<b>19975,68</b>		<b>20375,19</b>		<b>20782,70</b>	
Amortización	13726,87		13726,87		13726,87		13726,87		13726,87	
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>13726,87</b>		<b>13726,87</b>		<b>13726,87</b>		<b>13726,87</b>		<b>13726,87</b>	
<b>COSTOS TOTALES</b>	60094,62	2200,00	68365,99	3420,00	69458,76	1248,48	70543,94	1273,45	71385,59	1298,92
<b>TOTAL</b>		62294,62		71785,99		70707,24		71817,38		72684,51

## b) Ingreso por Ventas

Al ingreso por venta lo calculamos multiplicando el precio de venta por el volumen de producción de derivados de maní y proyectamos para los años de vida útil de la empresa tomando en cuenta el incremento de 2%.

CUADRO 22 Ingresos proyectados

Costos Totales		Unidades Producidas	Valor Unitario
Mani	4920,00	60094,92	0,08187048
Derivados	28520,00	60094,92	0,47458254

## c) Estado de Pérdidas y Ganancias

En el siguiente cuadro de indicará la utilidad neta obtenida para los diferentes años del proyecto.

CUADRO 23. Estado de pérdidas y ganancias

	1	2	3	5	5
<b>INGRESOS</b>					
Ingresos por ventas	444.936,00	462.911,41	481.613,04	501.070,20	521313,31
(-) Costo de ventas	22.449,00	22888,80	23346,58	23813,51	24289,74
(=)UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	422.487,00	440.022,61	458.266,46	477.256,69	497023,57
(-) Costos de Operación	106.894,62	108.757,98	110.658,60	112.597,23	114.574,64
(=) Utilidad Neta	315.592,38	331.264,63	347.607,86	364.659,46	382.448,93
(-)15% Utilidades Socios	47.338,86	49.689,69	52.141,18	54.698,92	57367,34
(=) Utilidad antes del Imp a la renta	268253,523	281574,9355	295466,681	309960,541	325081,59
TOTAL GASTOS	220.914,67	231.885,24	243.325,50	255.261,62	267.714,25
(-) 25% Impuesto a la Renta	110.457,33	115.942,62	121.662,75	127.630,81	133.857,13
UTILIDAD ANTES DE GASTOS FINANCIEROS	110.457,33	115.942,62	121.662,75	127.630,81	133.857,13
(-)5%Gasos Financieros	5.522,87	5.797,13	6.083,14	6.381,54	6.692,86

(=) Utilidad antes de reserva legal	104.934,47	110.145,49	115.579,61	121.249,27	127.164,27
(-)10%Reserva Legal	10.493,45	11.014,55	11.557,96	12.124,93	12.716,43
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>94441,02</b>	<b>99130,94</b>	<b>104021,65</b>	<b>109124,34</b>	<b>114447,84</b>

#### d) Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio lo definimos como la cantidad mínima que se debe procesar y vender para que el proyecto no gane ni pierda dinero, es decir, para que sus ingresos sean iguales a sus costos.

Lo calculamos con la siguiente fórmula:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costo fijo total}}{\text{Precio de venta} - \text{Costo variable unitario por qq de maní}}$$

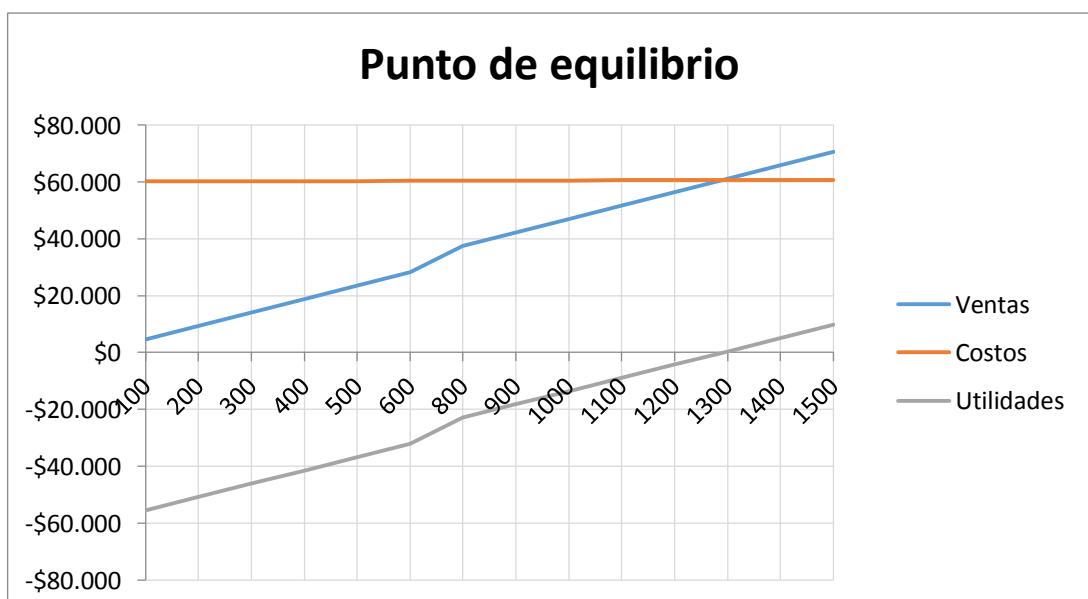
$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{60094,62}{47,00 - 2200,00}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{600094,62}{2120,00}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 1291,52$$

Gráficamente lo representamos así:

**CUADRO 24 Punto de Equilibrio del Proyecto**



#### **4.8.2. Evaluación Financiera**

En la evaluación financiera se definirá si el proyecto es factible o no, para ello determinaremos a continuación lo siguiente; Flujo de Caja, Valor Actual Neto, La Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo recuperación de Capital.

##### **a) Flujo de Caja**

El flujo caja demuestra la forma en que ha ingresado los recursos y como han sido invertidos. Para la evaluación de un proyecto se requiere se proyecte para cinco años, los ingresos se suman y los egresos se restan las inversiones mantienen el signo negativo pues se trata de una salida de recursos.

CUADRO 25 Flujo de Caja

DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5
<b>INVERSIONES</b>						
Activos Fijos	83606,00					
Activos Diferidos	2.265,00					
Capital de Trabajo proyecto A	93.459,23					
<b>INGRESOS</b>						
Ventas		81.526,06	87.871,79	90.734,95	93.977,92	96.977,92
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>81.526,06</b>	<b>87.871,79</b>	<b>90.734,95</b>	<b>93.977,92</b>	<b>96.977,92</b>
<b>GASTOS</b>						
Costo de ventas		22.440,00	22.888,80	23.346,58	23.813,51	24.289,78
Gastos Administrativos		11.511,00	11.742,00	11.977,00	12.216,57	1.748,99
Gastos de venta		18.000,00	18.360,00	18.727,20	19.101,74	19.483,78
Gastos Financieros		5.522,87	5.797,13	6.083,14	6.381,54	6.692,86

<b>Reparto de utilidades</b>		104.934,47	110.145,49	115.579,61	121.249,27	127.164,27
<b>Impuesto a la renta</b>		2.653,52	3.580,86	3.131,40	3.960,54	3.081,59
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>165.061,86</b>	<b>172.514,28</b>	<b>178.844,93</b>	<b>186.723,17</b>	<b>182.461,27</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERATIVO</b>		<b>104.405,25</b>	<b>108.123,03</b>	<b>112.859,75</b>	<b>117.710,27</b>	<b>122.672,59</b>
<b>Depreciaciones</b>		4.493,62	4.493,62	4.493,62	4.493,62	4.493,62
<b>Amortizaciòn de Activos Diferidos</b>		6541,00	6541,00	6541,00	6541,00	6541,00
<b>Amortizaciòn de capital (deuda)</b>		13.755,60	13.755,60	13.755,60	13.755,60	13.755,60
<b>TOTAL gastos</b>		24.790,22	24.790,22	24.790,22	24.790,22	24.790,22
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>179.330,23</b>	<b>59.967,45</b>	<b>62.562,78</b>	<b>65.944,73</b>	<b>69.187,70</b>	<b>72.693,13</b>

**b) El VAN del proyecto.**

Consiste en la determinación del Valor Presente Neto de ingresos y egresos de un flujo de valores futuros. Instrumento de amplia difusión en la evaluación de proyectos para el cálculo del valor presente neto se utiliza la siguiente:

**AÑO 1**

$$\text{Factor Actualización} = \frac{1}{(1+i)^n}$$

$$\text{Factor Actualización} = \frac{1}{(1+0,13)^1} = 0,884956$$

Luego de obtener el factor de actualización de cada año se procede aplicar la siguiente fórmula:

$$VPN = \sum \text{Flujo Neto} - \text{Inversión}$$

El siguiente cuadro indica el VAN para los años de vida útil de la empresa.

V.A.N. = Sumatoria Flujo Neto Actualizado - Inversión

V.A.N. = **163.018,94** - 93459,25

**VAN 69559,64**

**CUADRO 26 Valor actual Neto**

Año	FLUJO NETO	13%	FLUJO ACTUALIZADO
0	93.459,25		
1	40.401,76	0,894	36.127,84
2	42.050,51	0,8	33.624,41
3	45.500,26	0,715	32.534,11
4	44.380,64	0,639	28.376,59
5	56.590,88	0,572	32.356,00
			163.018,94
			93.459,25
		<b>VAN =</b>	<b>69559,64</b>

**c) Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Para el cálculo de la tasa interna de retorno se toma los valores del flujo de caja y se busca una tasa de descuento mayor y una tasa menor, para su cálculo se debe aplicar la siguiente formula:

$$FA = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Luego de sacar el factor de actualización de cada año se procede a realizar la sumatoria del valor actual de la tasa menor que debe ser positivo y la tasa mayor que debe ser negativo.



CUADRO 27 Tasa de Retorno

		F.A. No. 1	FLUJO Actualizado 1.	F.A. No. 2	FLUJO Actualizado 2.
<b>Años</b>	<b>FLUJO NETO</b>	76%		75%	
0	93.459,25	1,00	93.459,25	1,00	93459,25
1	40.401,76	0,57	22.955,55	0,57	23086,72
2	42.050,51	0,32	13.575,19	0,33	13730,78
3	45.500,26	0,18	8.345,95	0,19	8489,84
4	44.380,64	0,10	4.625,33	0,11	4731,96
5	56.590,88	0,06	3.351,07	0,06	3447,91
		VAN (+) =	146.312,34	VAN ( - ) =	146946,47

$$TIR = i \text{ de VAN (+) } + \left( \frac{\text{VAN (+)}}{\text{diferencia entre tasas de inflación}} \right) \times \left( \dots \right)$$

suma de los VAN

$$TIR = 75\% \quad \frac{1\% \quad 146.946,47}{634,13}$$

<b>TIR =</b>	30,73%
--------------	--------

Como resultado obtenido de la TIR es del 30,73%, porcentaje que es mayor al costo de oportunidad del dinero del 12% por consiguiente el proyecto desde este punto de vista es rentable.

**d) Relación Beneficio Costo**

Es la relación entre el valor presente de todos los ingresos del proyecto sobre el valor presente de todos los egresos del proyecto, para

determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.

**CUADRO 28 Relación Beneficio Costo**

			F.A.		
años	INGRESOS	COSTO TOTAL	12%	Ingres Actual	Costos Actualiz
1	2.033.539,20	2.214.902,90	0,89	1.815.660,00	1.977.591,87
2	2.440.247,04	2.317.792,13	0,80	1.945.350,00	1.847.729,70
3	2.643.600,96	2.500.108,95	0,71	1.881.662,95	1.779.528,17
4	2.643.600,96	2.507.278,76	0,64	1.680.056,20	1.593.420,98
5	2.643.600,96	2.515.165,56	0,57	1.500.050,18	1.427.172,48
<b>total =</b>				<b>8.822.779,33</b>	<b>8.625.443,20</b>

$$\text{Relación B/C} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Gastos Actualizados}}$$

$$R \text{ B/C} = 1,32$$

Desde este punto de vista es entable ya que no se está perdiendo, es decir por cada dólar invertido se está ganado 32 Centavos, lo que técnicamente es viable.

**e) Periodo de Recuperación de Capital**

Mide en cuanto tiempo se recuperara la inversión más el costo del capital involucrado, además es el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial

$$\text{PRC} = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inv.} - \sum \text{Primeros Flujos Acum}}{\text{Flujo Neto del Año que supera la Inv.}}$$

**CUADRO 29. Recuperación de Capital**

AÑOS	FLUJO NETO	Sumatoria Flujos
Inversion Inicial	-93.459,25	
1	40.401,76	-53.057,49
2	42.050,51	-11.006,98
3	45.500,26	34.493,28
4	44.380,64	78.873,92
5	56.590,88	135.464,80

**Periodo de Recuperación de la inversión = Inversión inicial - Sumatoria Flujo Neto 2do año**

	=			<b>Flujo neto 1er año</b>	-	<b>Inversión Inicial</b>			
				93.459,25		-11006,98			
				40.401,76		93.459,25			
				2,313		-0,1178			
	<b>P Rec. Inv. =.</b>			<b>2,4 años</b>					

La inversión en el siguiente proyecto es viable, ya que el cuadro indica que dicho cuadro se recuperara en 2,4 años, de esa manera no se perderá la inversión, y obviamente dicho proyecto es viable.

La inversión en el siguiente proyecto es viable, ya que el cuadro indica que dicho cuadro se recuperara en 2,4 años, de esa manera no se perderá la inversión, y obviamente dicho proyecto es viable.

## 5. DISCUSIÓN

### DIFUSIÓN DE LOS RESULTADOS A LOS SOCIOS QUE CONFORMAN LA ASOCIACIÓN.

#### 5.1. Cartilla Informativa

##### Tema.-

Plan de Mejoramiento para la Asociación de Productores de Maní “APROMANI” del Valle de Casanga Cantón Paltas.



##### Resumen.-

En el Cantón Paltas, a raíz de la firma de la Paz entre Ecuador y Perú se crea un proyecto Binacional para mejorar la productividad del maní, es por ellos que se era necesario crear la Asociación Cantonal de Productores de Maní (APROMANI), en el Cantón Paltas Provincia de Loja. La Fundación FACES con la cooperación internacional, construyeron una planta para el procesamiento de maní, siendo los resultados efectivos que se logro crearon la Empresa PRODUBIN PRODUCTORES BINACIONALES Cta. Lta. Para procesar y comercializar el maní.

Una vez que terminó la intervención de organismos externos a la Asociación, se responsabilizó a la Asociación APROMANI para que Administre la Empresa, quienes lamentablemente no logrando resultados óptimos debido al deficiente conocimiento para sobrellevar tan importante reto.

La Superintendencia de Compañías en el 2007 procede a declararla en insolvencia y en 2008 procede a declarar su disolución a la empresa, PRODUBIN PRODUCTORES BINACIONALES Cta. Ltda. Razones por las que se plantea el presente trabajo de investigación denominado “PLAN DE MEJORAMIENTO PARA LA ASOCIACIÓN CANTONAL DE PRODUCTORES DE MANÍ”, que busca no solo el cumplimiento de un requisito para la graduación del autor de la misma, también busca indagar el proceso histórico de la misma y contribuir con una propuesta viable en la solución de este problema.



### **Objetivos.-**

- Elaborar un Plan de reactivación para la Asociación de Productores de Maní (APROMANI) que permita contribuir al mejoramiento socio-económico.
- Elaborar un Plan de Negocios para la Asociación de productores de maní APROMANI.
- Difundir los resultados a los socios de que conforman la asociación.

### **Resultados por objetivos**

#### **Objetivo 1**

- Se presenta el plan de mejoramiento con el siguiente nombre “Fortalecimiento Sostenible de la Gestión Socio Productivo y Empresarial Para la Asociación productores de Maní del valle de Casanga “APROMANI”, el cual busca la recuperación a corto plazo de la asociación, además hacer presencia en la comercialización, y

obviamente una dirección administrativa acorde a los estatutos de la asociación.

Organización de la asociación.

- La presente estructura organizativa se socializo con los socios de APRMANI, además se realizó en estricto apego a los estatutos de la Asociación emitidos por la Superintendencia de Economía Popular y solidaria.
- Además de ello, se plantea una ruta a seguir, con la finalidad de evitar la extensa cadena de intermediación que atraviesa el maní, hasta llegar a las fabricas para ser procesado.

## **Objetivo 2**

Se presenta la siguiente estructura del plan de negocios, el cual se llenó paso a paso, tomado como base el estudio de mercado, el plan de marketing, y el plan financiero

Plan de Negocios para APROMANI

- Resumen Ejecutivo
- Estudio de mercado
- Análisis del Sector
- Análisis del Mercado Específico
- Análisis de competencia
- Productos y Servicios
- Organización y Recursos Humanos
- Análisis económico y financiero
- Presupuesto del proyecto

## **Objetivo 3**

Los resultados del presente objetivo es la presentación de la cartilla, además de ello se planifica la socialización de los resultados utilizando diapositivas y más logística necesaria para que se pueda difundir los resultados.

## 6. CONCLUSIONES

- ✓ La producción de maní en el Valle de Casanga es significativa, la se debe aprovechar para procesar darle valor agregado en el sector.
- ✓ Existe una gran demanda de maní y derivados, lo que hace que esta oleaginosa siempre sea apetecida para la industrialización independientemente del precio.
- ✓ Aplicando los métodos técnicos, como es el TIR, podemos concluir que la inversión inicial será recuperada en 1 año, 5 meses y 16 días, es decir que el capital se lo recupera en un corto plazo de la vida económica del proyecto, que es de 5 años, esto haciendo el ciclo cerrado de producción, es decir, cultivando, procesando y vendiendo.
- ✓ El plan financiero ha permitido que hagamos un análisis de la actualidad y proyecciones, las mismas que nos permiten tomar las mejores decisiones frente al presente proyecto.
- ✓ Gracias a las encuestas realizadas también se pudo concluir que los consumidores en su mayoría estarían dispuestos a probar nuevos platillos elaborados con maní.
- ✓ La mayoría de consumidores de este agradable producto no tiene los suficientes conocimientos sobre el aporte nutricional y medicinal que esta leguminosa brinda.

## 7. RECOMENDACIONES

- ✓ Se debe aplicar el presente plan de Mejoramiento, debido a que propone las alternativas de producción, venta, procesamiento y comercialización de maní, ya sea en granel o procesado.
- ✓ Se debe trabajar con todas las instituciones aliadas al sector productivo, para crear la mancomunidad del maní y se cumplan mediante proyectos los objetivos de la Asociación.
- ✓ Se debe crear un centro de acopio, establecer mercados con empresas y crear una caja de ahorro y crédito, para dar crédito y se pueda mantener la producción mientras los precios fluctúan por la oferta y demanda.
- ✓ Se recomienda incluir al maní dentro de la dieta alimenticia de la población urbana ya que aporta beneficios, económicos, nutricionales y medicinales los cuales mejoran la calidad de vida del consumidor.
- ✓ Para la adecuada conservación del maní se requiere de sanidad y limpieza de las instalaciones y un buen control de la ventilación para proveer un ambiente fresco y seco.
- ✓ Se debe coordinar con las entidades de desarrollo para mejorar la cadena productiva del maní



## 8. BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Asociación Naturland 2000. Agricultura Orgánica en el Trópico y Subtrópico - 1ª edición, Ecuador. p 13.
- ✓ Baca, U. 1997. Evaluación de Proyectos. Tercera Edición. MC GRAW HILL. 335 P
- ✓ Baca, U: Evaluación de proyectos. 3a ed. McGraw Hill. México, 1995
- ✓ Baca Urbina G. (2001). Evaluación de Proyectos 4ta Edición Mc. Graw Hill, México D.F., MEXICO.
- ✓ Casini, C. 2006. Tecnología de Post-cosecha de Maní. Proyecto de Eficiencia de Cosecha, Post-cosecha de Granos y Agroindustria en Origen. INTA E.E.A. MANFREDI. Argentina. p 4.
- ✓ Cevallos J (2002), Universidad Técnica Particular de Loja.
- ✓ Dulces y Maní Ricos 2009. Historia del Maní - Dulces y Maní Ricos SAS. Fecha de consulta: 24 de mayo del 2012. Disponible en: [www.dulcesymaniricos.com/index.php?option=com...id...](http://www.dulcesymaniricos.com/index.php?option=com...id...)
- ✓ Euroresidentes 2012. Maní, Cacahuete o Mandubí. Fecha de consulta: 13 de junio del 2012. Disponible en: [www.euroresidentes.com/Alimentos/definiciones/mani.htm](http://www.euroresidentes.com/Alimentos/definiciones/mani.htm)
- ✓ Enciclopedia virtual Wikipedia. 2007. "cultivo de maní" Disponible en la página web [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com) (Consulta: 5 de Enero/2010).
- ✓ Enciclopedia virtual Encarta. 2008. Cultivo de maní, Disponible en la página web [www.encarta.com](http://www.encarta.com) (consultado el 10 de enero/2010)
- ✓ Encalada S, 2013. Estudio de Factibilidad para la Implementación de una Planta Procesadora de Bocado en el cantón Chaguarpamba.
- ✓ FACES, 2002: Proyecto de Producción y comercialización de maní de las zonas fronterizas de Ecuador y Perú.
- ✓ Fundación de Apoyo Comunitario y Social del Ecuador, FACES. 2006. Análisis de la cadena de maní en el cantón Paltas. Ecuador. p 28-29.

- ✓ Head, S. W., A. A. Swetman, T. W. Hammonds, A. Gordon, K. H. Southwell y R. W. Harris (1995): Small scale vegetable oil extraction. National Resources Institute, Overseas Dpt. Administration, Kent, U.K.: 107 pp.
- ✓ Heredia, j. López, O. 2004. Planificando Nuestra Producción. Serie de cartillas, Cartilla 4. Ed. PIMAGROS. Lima - Perú. 34 p.
- ✓ INIAP, 2008. Tecnologías disponibles para arroz, maíz, maní, caupi y yuca. Boletín técnico N° 132. Portoviejo – Ecuador. p 12-15
- ✓ Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, INIAP, 2004. Guía del cultivo de maní para la zona de Loja y del Oro. Boletín Divulgativo N° 314, Ecuador. p 5
- ✓ ILPES ( [H91 I56 1977] ILPES Guía para la presentación de proyectos.
- ✓ Jackson, R. C. (1988): A field study of fungal association on peanut fruit. Univ. of Georgia, USA: 21-24.
- ✓ Kotler Philip (2001) Dirección de Mercadotecnia. Décima edición. Editorial Prentice Hall. México.
- ✓ Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuacultura Y Pesca, MAGAP. 2009. Producción del cultivo de maní, boletín de prensa N° 111, Ecuador. p 2,6.
- ✓ Mendoza, H., Linzan, L. y Guamán, R. 2005. El Maní (Tecnología de Manejo y Usos). INIAP EE. Boliche. Boletín Divulgativo N° 315 P. 1-5-7-11-12.
- ✓ Murcia, H. 1955. Estrategias modernas para hacer proyectos de creación y desarrollo de las empresas agropecuarias. Santa Fe Bogotá.
- ✓ Montoya, A. 2004. Estudio a Distancia de la Siembra en Líneas Promisorias de Maní en la Zona de Taura, Provincia del Guayas. Tesis de Grado. Ing. Agr. Universidad Agraria del Ecuador. Facultad de Ciencias Agrarias, Milagro. P.1.
- ✓ NRI (National Research Institute) (1996): Groundnuts. Nat. Resources Inst. Overseas Development Administration. Pest Control Series, 2nd. Edn. (Eds.) Chatham, UK: Natural Resources.

## 9. ANEXOS

### Anexo 1. Encuestas utilizadas para recopilar la información de campo.

#### Encuesta 1: Objetivo; Determinar la demanda del maní y sus derivados dirigida a la ciudadanía en general

1. Consume usted maní.

Si ( ) No ( )

Por

qué.....

2. Por qué razones Ud. no consumiría maní y sus derivados

No existe ( )

No es costumbre ( )

No le gusta ( )

Por

qué.....

3. En qué forma Ud. consume maní y sus derivados

Bocadillos ( )

Pasta de maní ( )

En grano ( )

En otra forma ( )

Por

qué.....

4. De los derivados de maní que se presenta cual es de su mayor preferencia

Crudo ( )

Tostado ( )

Procesado ( )

Otra Forma ( )

Por qué.....

5. Que variedad de maní usted prefiere

Negro ( )

Rojo ( )

Caramelo ( )

Por qué.....

6. Con qué frecuencia Ud. consume maní

Diarios ( )

Semanal ( )

Mensual ( )

Por qué.....

7. ¿Qué cantidad estaría Ud. dispuesto(a) a consumir de pasta de maní  
semanalmente.

½ Kilo ( )

1Kilo ( )

Más de 1kilo ( )

Por qué.....

8. Cree que es buena opción que exista maní en las tiendas, centros  
comerciales, mercados

Si ( )

No ( )

Por qué.....

9. Qué ubicación considera más adecuada para la venta de maní

Tiendas ( )

Mercados ( )

Otros ( )

Por

qué.....

**Encuesta 2: Objetivo; Determinar la oferta del maní en grano dirigida a  
productores**

1. ¿Qué variedad de maní cultiva?

Negro ( )

Rojo ( )

Caramelo ( )

Porque.....

2. ¿Cuántos ciclos de producción de maní realiza al año?

Dos ( )

Uno ( )

3. ¿Cuántas hectáreas usted cultiva por ciclo de producción de maní?

0-0,50ha ( )

1-1.50ha ( )

1.50-3ha ( )

Más de 3ha ( )

4. ¿Cuántas hectáreas promedio cultivan los socios de APROMANI?

1ha ( )

2,5ha ( )

5. ¿Qué rendimiento obtiene por ciclo de cultivo del maní?

5Quintales ( )

10Quintals ( )

15 Quintales ( )

Más de 20 quintales ( )

**Encuesta 3: Objetivo; Determinar la demanda de maní crudo dirigida a comerciantes mayoristas**

1. ¿Qué variedad de maní usted prefiere?

Negro ( )

Rojo ( )

Caramelo ( )

Por qué.....

2. ¿Qué cantidad de maní prefiere?

3. ¿Qué frecuencia requiere el abastecimiento de maní?

Semanal ( )

Quincenal ( )

Mensual ( )

Por qué.....

4. ¿A qué precio compra el maní?

Más de 50 ( )

Más de 75 ( )

Más de 100 ( )

Por qué.....

5. ¿Toma en cuenta la calidad del maní para pagarlo?

Si ( )

No ( )

Por qué.....

6. ¿Tiene precio especial el maní escogido?

Si ( )

No ( )

Por qué.....

## Anexo 2: Publicidad para la venta del maní y sus derivados

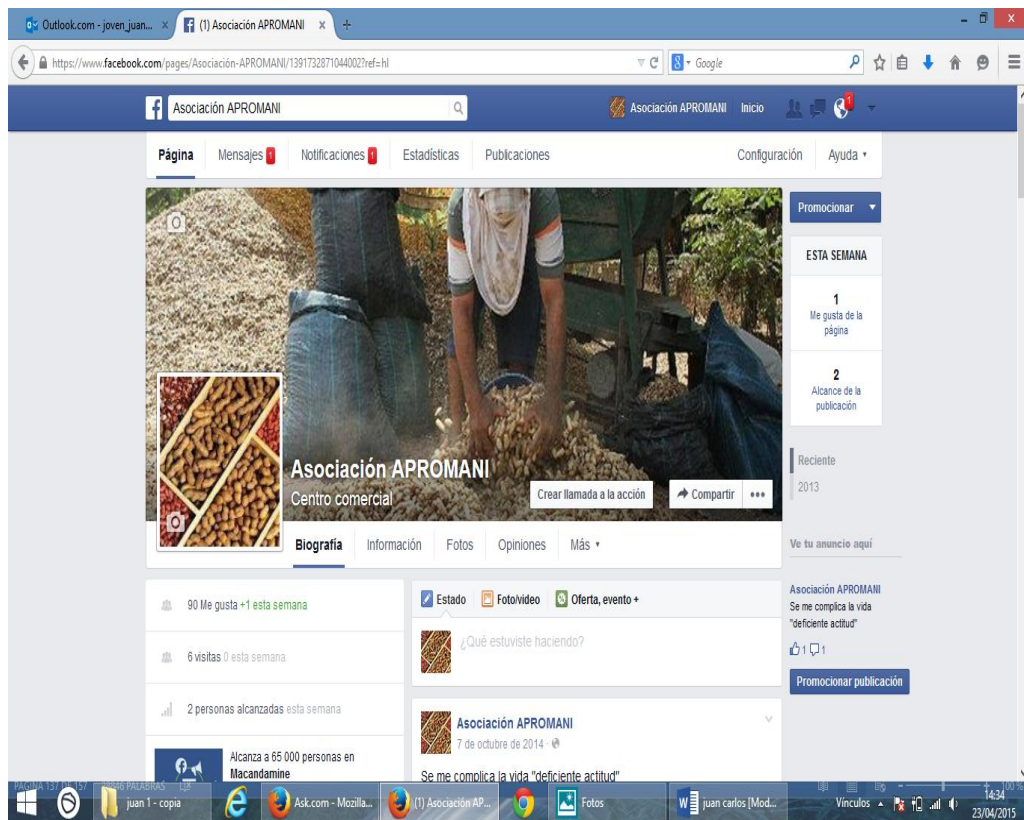
**Paltas con Sabor a Maní**

- Pasta de maní
- Turrón de maní salado
- Maní Salado
- Aceite de maní
- Leche de maní



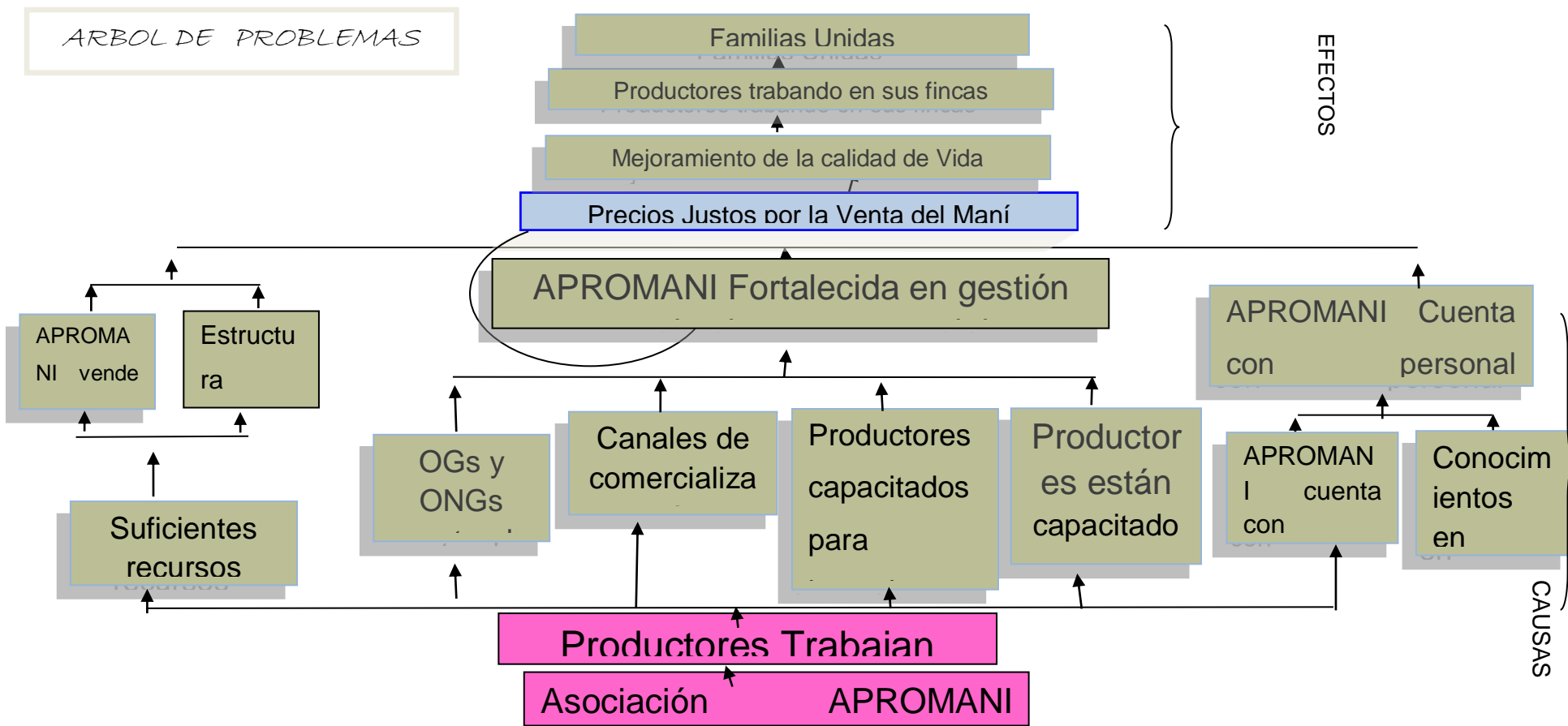
Te quita el hambre y lo quita bien

### Anexo 3. Publicidad en las redes sociales

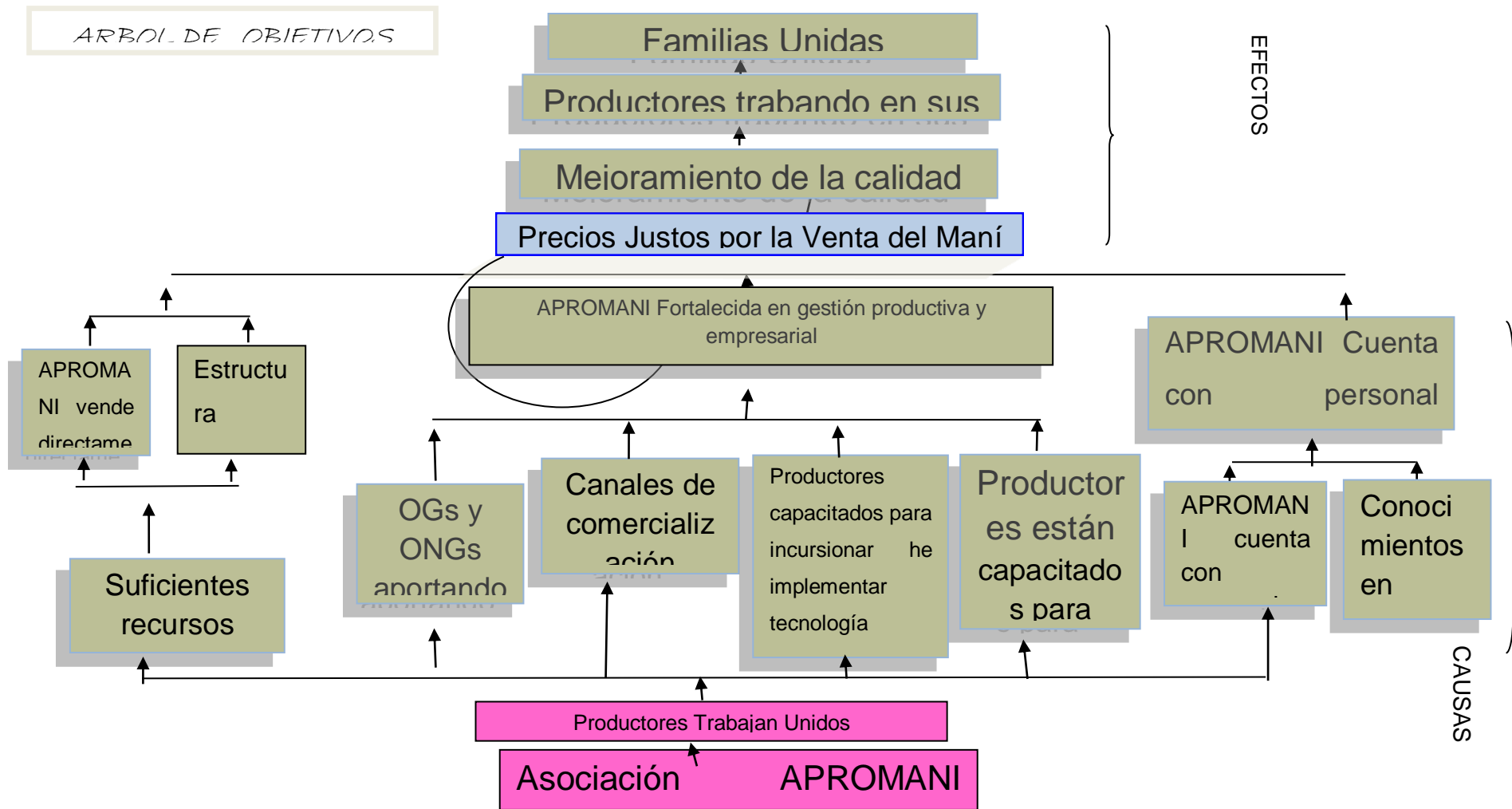




**Anexo 4. Árbol de Problemas.**



**Anexo 5. Árbol de Objetivos.**



## Anexo 6. Matriz Marco lógico

Resumen Narrativo	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
<p><b>Fin</b></p> <p>Promover una gestión sustentable de APROMANI y mejorar los ingresos económicos de los productores de maní.</p>	<p><u>Impactos</u></p> <p>Al mes de haberse ejecutado el proyecto, APROMANI está capacitado en Organización, Liderazgo, Equidad De Género, mercadotecnia y sobre la nueva ley Orgánica de Economía Popular y solidaria.</p> <p>A los dos meses de haberse ejecutado el proyecto, APROMANI cuenta con un plan de negocios y mercados para</p>	<p>Documentos</p> <p>Facturas</p> <p>Fotos</p> <p>Registros</p> <p>Informes</p>	<p><b>Sostenibilidad</b></p> <p>Varias OGs y ONGs continúan trabajo para el mejoramiento de la calidad de vida de los productores de maní.</p> <p>La Asociación APROMANI dispone de disciplina organizativa durante y luego de la ejecución del presente proyecto.</p> <p>Los firmantes en el convenio interinstitucional aportan con todos los compromisos manifestados en el mismo.</p>

ACTIVIDADES	PRESUPUESTO	EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	DE ACTIVIDAD A COMPONENTE
<p><b>Componente 1</b></p> <p>Un taller acerca de fortalecimiento organizativo</p> <p>Un Taller sobre organización y administración de Asociaciones</p> <p>Un taller sobre Equidad de género y Motivación.</p>	<p><b>\$ 150</b></p> <p><b>\$150</b></p> <p><b>\$150</b></p>	<p>Facturas.</p> <p>Contratos Notariados.</p> <p>Comprobantes de pago.</p> <p>Cheques.</p> <p>Informes</p>	<p>Productores motivados y comprometidos a trabajar de manera organizada, se han motivado y conocen el manejo de la Asociación.</p>
<p><b>Componente 2</b></p> <p><b>2.1</b> Elaboración del plan de negocios para APROMANI</p> <p><b>2.2</b> Arrendamiento de un centro de Acopio para el maní</p> <p><b>2.2</b> Fondo de comercialización rotativo</p> <p><b>2.4</b> Pago de transporte a las empresas para la venta del maní</p>	<p><b>\$ 2000.00</b></p> <p><b>\$ 1500.00</b></p> <p><b>\$ 20000.00</b></p> <p><b>\$ 5000,00</b></p>	<p>Facturas.</p> <p>Contratos Notariados.</p> <p>Comprobantes de pago.</p> <p>Cheques.</p> <p>Informes</p>	

<p><b>Componente 3</b></p> <p><b>3.1</b> Servicios básicos( agua, luz, teléfono, internet</p> <p><b>3.2</b> pintura, cemento, instalación de luz, útiles de aseo</p> <p><b>3.3</b> Mejoramiento de la fachada, pintura etc.</p>	<p><b>\$ 2000,00</b></p> <p><b>\$ 15000,00</b></p> <p><b>\$ 2000,00</b></p>	<p>Facturas.</p> <p>Contratos</p> <p>Notariados.</p> <p>Comprobantes de pago.</p> <p>Cheques.</p> <p>Informes</p>	
<p><b>Componente 4</b></p> <p><b>4.1 Asistencia Técnica por dos años (500)</b></p> <p><b>4.2 Ingeniero Industrial para el trabajo en la planta</b></p> <p><b>4.3 Guardián para la Planta</b></p>	<p><b>12000,00</b></p> <p><b>\$19200,00</b></p> <p><b>\$ 9600.00</b></p>	<p>Facturas.</p> <p>Contratos</p> <p>Notariados.</p> <p>Comprobantes de pago.</p> <p>Cheques.</p> <p>Inform</p>	
<b>TOTAL</b>			<b>80202,00</b>