



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL
ECUADOR SEDE- LOJA**

**FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

TESIS DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE ECONOMISTA

TEMA:

“PLAN DE NEGOCIOS PARA EL APROVECHAMIENTO DE LA
CADENA AGRÍCOLA DE BABACO EN EL CANTÓN
SARAGURO”

AUTORA:

JULIA ESPERANZA CABRERA GUAMAN

DIRECTORA:

ING. DOLORES MARIA ROJAS TOLEDO

LOJA- ECUADOR

2013

RESUMEN

La cadena agrícola de babaco parte desde la preparación de tierras para el cultivo hasta la colocación de nuestro producto en el mercado. En el diagnóstico de la situación actual de la producción del babaco en el Cantón Saraguro se pudo observar que esta actividad lo viene realizando desde hace varios años atrás pero no se lo hace a gran escala ni de forma tecnificada a pesar de que tiene una gran aceptación en el mercado, en el análisis la oferta, demanda se pudo conocer que existe un gran nivel de demanda insatisfecha y pocos oferentes de babaco, y se determinó que existe 4 hectáreas de terreno apto para la producción de babaco pero como primero se busca cubrir la demanda local se va a utilizar 2 hectáreas con esta producción se tendrá una participación en el mercado de 55,19% en el primer año, el 53,80% en el segundo año y 52,41% en el tercer año, la producción se la realizará en el sector rural del Cantón Saraguro y la comercialización en la Asociación que estará ubicada en el centro, se determinó que la asociación será conformada bajo las políticas de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, la misma que contara con un presidente precedido de un órgano directivo, un órgano de control, administrador, asesor jurídico temporal, un asesor de producción, la secretaria, contadora, vendedor y productores, este proyecto tiene una tasa interna de retorno del 127,99%, un período de recuperación del capital de 1 años 9 días y un valor actual neto de \$ 254.126,65 y se puede decir que el proyecto es altamente rentable.

ABSTRACT

Babaco agricultural chain starts from the preparation of land for cultivation to the placement of our product in the market. In the diagnosis of the current state of production in the Canton Saraguro babaco was observed that this activity it has been doing for several years but it does not scale or tech way despite having a large acceptance market, analyzing supply, demand was learned that there is a high level of unmet demand and few suppliers of babaco, and determined that there is 4 hectares of land suitable for the production of babaco but as first used to hedge local demand to use 2 acres with this production will have a market share of 55.19% in the first year, 53.80% in the second year and 52.41% in the third year, production place in the rural sector and marketing Saraguro Canton in the Association which will be located in the center, it was determined that the partnership will be made under the policies of the Superintendency of People's Solidarity Economy, the same it had an preceded President a governing body, a monitoring body, administrator, legal counsel temporary production counsel, secretary, accountant, salesman and producers, this project has an internal rate of return of 127.99%, a recovery period of capital 1 years 9 days and a net present value of \$ 254,126.65 and can say that the project is highly profitable.

Yo, Julia Esperanza Cabrera Guaman, declaro bajo juramento, que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedo mis derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador, para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.

.....
Julia Esperanza Cabrera Guaman

Yo Ing. Dolores María Rojas Toledo, certifico que la presente tesis “PLAN DE NEGOCIOS PARA EL APROVECHAMIENTO DE CADENA AGRÍCOLA DE BABACO EN EL CANTÓN SARAGURO” realizada por la Señorita Julia Esperanza Cabrera Guaman, ha sido guiada y revisada constantemente además cumple con las normas establecidas por la Universidad Internacional del Ecuador- Sede Loja y se encuentra apta para la presentación de la misma.

.....
Ing. Comercial. Dolores María Rojas Toledo.

Directora de Tesis

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a Dios, a mis padres y hermanos por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

Mi más sincero agradecimiento a la Universidad Internacional del Ecuador - Sede Loja, que me abrió sus puertas y me concedió el privilegio de estudiar en esta noble institución de gran prestigio.

A los docentes que conforman la carrera de Economía

quien dedicó parte de su valioso tiempo a pesar de sus múltiples ocupaciones para guiarme durante el desarrollo del proyecto.

Así mismo agradezco a mis amigos y compañeros con quien compartí la vida universitaria y fueron un gran apoyo en momentos difíciles, familiares y demás personas que me supieron dar aliento en toda la etapa de estudiante.

Julia Esperanza

DEDICATORIA

INDICE

PLAN DE NEGOCIOS PARA EL APROVECHAMIENTO DE LA CADENA AGRÍCOLA DE BABACO EN EL CANTÓN SARAGURO

INTRODUCCIÓN	11
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	13
CAPÍTULO I.....	15
1.DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA PRODUCCIÓN DEL BABACO EN EL CANTÓN SARAGURO.	16
1.1. HISTORIA DE LA PRODUCCIÓN DE BABACO EN EL CANTÓN SARAGURO... 16	
1.2. PRODUCCIÓN DEL BABACO EN LA ACTUALIDAD.....	17
1.2.1. Análisis Externo	18
1.2.2. Análisis Interno	20
CAPÍTULO II	22
2.ESTUDIO DE MERCADO	23
2.1. MERCADO DEL PROYECTO	23
2.1.1. Segmentación de Mercado	23
2.1.2. Demanda y Oferta	25
2.1.3. Análisis de la Demanda.....	84
2.1.3.1. Factores que afectan a la demanda.....	84
2.1.3.2. Tipos de demanda.....	85
2.1.4. Proyección de la demanda.....	90
2.1.5. Análisis de la oferta.....	91
2.1.5.1. Oferta actual	91
2.1.5.2. Proyección de la oferta.....	91
2.1.6. Balance de Oferta y Demanda.....	92
2.1.7. Participación de Mercado.....	93
2.1.8. Plan de Comercialización.....	93
2.1.8.1. Estrategia de Producto.....	93
2.1.8.2. Estrategia de Precio	94
2.1.8.3. Estrategia de Promoción.....	95

2.1.8.4. Estrategia de Plaza	97
CAPÍTULO III	98
3.ESTUDIO TÉCNICO	99
3.1. TAMAÑO DEL PROYECTO	99
3.1.1. Definición de las capacidades de producción.....	99
3.1.2. Optimización del tamaño	100
3.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	101
3.2.1. Factores que determinan la localización	101
3.2.2. Macro-localización.....	102
3.2.3. Micro-localización	103
3.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO	104
3.3.1. Descripción del proceso de producción de babaco.....	104
3.3.2. Flujo grama del proceso de producción de babaco	108
3.3.3. Requerimientos.....	108
3.3.3.1. Requerimientos para el Área de Producción	109
3.3.3.2. Requerimientos para el área de Administración.....	112
3.3.3.3. Requerimientos para el área de Marketing y Ventas.....	115
CAPÍTULO IV	116
4.ESTUDIO LEGAL Y ADMINISTRATIVO	117
4.1. ANALISIS LEGAL.....	117
4.1.1. Estructura organizativa de la asociación	117
4.2. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	121
4.2.1. Misión y visión de la asociación	121
4.2.2. Organización administrativa.....	121
CAPÍTULO V	136
5.ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	137
5.1. INVERSIONES.....	137
5.1.1. Inversiones en Activos fijos	137
5.1.2. Inversiones en Activos diferidos	139

5.1.3.	Inversiones de capital de trabajo.....	140
5.1.4.	Mano de obra.....	142
5.1.5.	Otros gastos de producción	144
5.1.5.1.	Gasto Administrativo	146
5.1.5.2.	Gastos de Venta.....	150
5.1.5.3.	Depreciación de Activos fijos	152
5.1.5.4.	Amortización de Activos Diferidos.....	155
5.2.	FINANCIAMIENTO	158
5.2.1.	Fuentes Internas.....	158
5.2.2.	Fuentes Externas	158
5.2.3.	Amortización.....	159
5.3.	PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN.....	159
5.3.1.	Presupuesto de costo directo	159
5.3.2.	Presupuesto de costos indirectos de producción	160
5.3.3.	Presupuesto gastos administrativos.....	160
5.3.4.	Presupuesto gastos de venta.	161
5.3.5.	Presupuesto gasto financiero	161
5.3.6.	Otros gastos.....	162
5.3.7.	Ingresos por Ventas.....	162
5.3.8.	Determinación y clasificación de los costos.....	163
5.4.	ESTADOS FINANCIEROS	165
5.4.1.	Estado de Pérdidas y Ganancias.....	165
5.4.2.	Flujo de Caja	166
5.4.3.	Punto de Equilibrio.....	167
5.5.	EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....	169
5.5.1.	Valor Actual Neto	169
5.5.2.	Tasa Interna de Retorno	171
5.5.3.	Período de recuperación de la Inversión	172

5.5.4.	Relación Beneficio-Costo	172
5.5.5.	Análisis de Sensibilidad	173
CAPÍTULO VI.....		176
6.ANÁLISIS DEL IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL		177
6.1.	IMPACTO AMBIENTAL	177
6.1.1.	Posibles impactos de la construcción y operación	177
6.1.2.	Descripción.....	178
6.1.3.	El método de chequeo y verificación	179
6.1.4.	Clasificación ambiental del proyecto	180
6.2.	IMPACTO SOCIAL	182
CONCLUSIONES		184
RECOMENDACIONES		187
BIBLIOGRAFÍA.....		189
ANEXOS.....		192

INTRODUCCIÓN

El Cantón Saraguro se identificaba por la producción de maíz pero hoy en día el babaco se ha ganado un lugar muy importante en el mercado, el mismo que se produce bajo invernadero; una mínima parte de la población se dedica a este tipo de actividad a pesar de que este producto tiene una gran aceptación, gracias a la calidad de la fruta y su alta composición de vitaminas y minerales.

A pesar que el babaco tiene una alta demanda no se ha dado la importancia necesaria por parte de las autoridades competentes a estos productores por lo tanto el municipio se está enfocando a incentivar la producción de este fruto, es por ello que se ha planteado un plan de negocios para el aprovechamiento de la cadena agrícola de babaco, el mismo que se beneficiarán los productores y la colectividad.

Con el presente Plan de Negocios para el aprovechamiento de la cadena agrícola de babaco en el Cantón Saraguro que se realizó permitió averiguar la situación actual de los productores de babaco y cuáles son sus perspectivas para la correcta toma de decisiones de los mismos con la finalidad de predecir los resultados económicos que se pretende lograr.

En el primer capítulo consta un diagnóstico de la situación actual de la producción del babaco en el Cantón Saraguro y se pudo observar que esta actividad lo viene realizando desde hace varios años atrás pero no se lo hace a gran escala ni de forma tecnificada a pesar de que tiene una gran aceptación en el mercado.

En el segundo capítulo se realizó el estudio de mercado en el que se analizó la oferta, demanda y se pudo conocer que existe un gran nivel de demanda insatisfecha y pocos oferentes de babaco.

En el tercer capítulo se presenta el estudio técnico en donde se determinó existe 4 hectáreas de terreno apto para la producción de babaco pero como primero se busca cubrir la demanda local se va a utilizar 2 hectáreas con esta producción se tendrá una participación

en el mercado de 55,19% en el primer año, el 53,80% en el segundo año y 52,41% en el tercer año, la producción se la realizará en el sector rural del Cantón Saraguro y la comercialización se la realizará en la asociación que estará ubicada en el centro.

En el cuarto capítulo se realizó el estudio legal y administrativa, en el que determinó que la asociación será conformada bajo las políticas de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, la misma que contara con un presidente precedido de un órgano directivo, un órgano de control, administrador, asesor jurídico temporal, un asesor de producción, la secretaria, contadora, vendedor y productores.

En el quinto capítulo se realizó estudio económico financiero, en el que se obtuvo una tasa interna de retorno del 127,99%, un período de recuperación del capital de 1 años 9 días y un valor actual neto de \$ 254.126,65 y se puede decir que el proyecto es altamente rentable y que es factible la creación de la asociación de la producción de babaco.

Por último se presenta las conclusiones y recomendaciones y como información complementaria se incluye bibliografía y anexos.

METODOLOGÍA

La realización del trabajo investigativo constituye un aporte para el desarrollo local del Cantón Saraguro en el ámbito productivo y económico, aplicando los conocimientos teóricos y prácticos, con la finalidad de potenciar a la producción de babaco.

Para realizar la presente investigación académica, fue necesario explorar el objeto de estudio en donde se analizó la factibilidad de la producción de babaco para ello se realizó un plan de negocios para el aprovechamiento de la cadena agrícola de babaco en el Cantón Saraguro.

La metodología que se utilizó es la explicativa descriptiva porque se basó en un problema existente en el Cantón Sa°raguro y no ha sido investigado anteriormente y se procedió a recopilar información, mediante la utilización de algunas técnicas como la observación de los problemas existentes, Bibliográfica en la revisión de documentos de antecedentes del cantón, conceptos y datos necesarios para el desarrollo de la investigación, entrevista que se aplicó a los productores de babaco del Cantón Saraguro lo que nos permitió conocer la situación actual de la producción y obtener datos para analizar la oferta del babaco, el análisis del impacto ambiental y social , la encuesta se la realizo a las familias y comerciantes del Cantón Saraguro la misma que permitió conocer la demanda de babaco y obtener la demanda insatisfecha.

Para la segmentación se utilizó la se utilizó la segmentación geográfica porque nuestra investigación se realizó en el Cantón Saraguro y demográfica ya que el mercado de la producción de babaco son las familias y comerciantes del Cantón Saraguro.

Se utilizaron fórmulas matemáticas para la obtención de resultados, gráficos y cuadros estadísticos para la presentación de la información para facilitar la interpretación de datos obtenidos.

También se utilizaron métodos como: el método histórico descriptivo el que permitió estudiar los antecedentes del Cantón Saraguro, el método deductivo para interrelacionar conceptos aplicados en el plan de negocios para el aprovechamiento de la cadena agrícola de babaco, método analítico se lo utilizo para el análisis e interpretación de las encuestas, el método sintético fue utilizado para la formulación de conclusiones y recomendaciones del trabajo de investigación el mismo que servirá de referencia al Municipio de Saraguro y a los productores del cantón.

CAPÍTULO I

1. DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA PRODUCCIÓN DEL BABACO EN EL CANTÓN SARAGURO.

1.1. HISTORIA DE LA PRODUCCIÓN DE BABACO EN EL CANTÓN SARAGURO.

“El Cantón Saraguro (nombre de un pueblo indígena ecuatoriano) está ubicado a 64 kilómetros al norte de la provincia de Loja, cuya cabecera cantonal está ubicada en las faldas del Puglla, a 2500 metros de altura en el trayecto hacia la capital azuaya, se desarrolla de sentido Norte - Sur, de forma alargada siguiendo en parte la travesía de la carretera panamericana, posee una superficie de 1080 Km²”¹.

El Cantón Saraguro se ha caracterizado por ser un cantón agrícola, se lo conoce por la producción de maíz pero desde hace algunos años se ha venido desarrollando la producción de babaco en aire libre para el consumo de sus familias, al ver que este producto tuvo una gran aceptación en el medio, desde 1987 algunos agricultores del Barrio Quisquinchir y parroquias de Tenta y Selva Alegre comenzaron a producir babaco en invernadero para la comercialización en el mercado del cantón.

El babaco que se produce en el Cantón Saraguro ha tenido una gran aceptación a nivel local e incluso a nivel nacional en el año 2005 se empezó a vender el babaco en Loja, Cuenca, y algunas ciudades de la Costa e incluso a SÚPER MAXI en Quito.

En el año 2009 los productores sufrieron grandes pérdidas debido a una enfermedad que le dio al cultivo de babaco la misma no fue detectada y contrarrestada a tiempo, esto ocasionó a que varios productores dejaran esta actividad y la oferta no satisfaga a la demanda, es por ello que se ha dejado de vender el babaco a Loja, Cuenca y a SUPERMAXI en Quito e incluso se disminuyó la demanda en el mercado local.

¹ www.saraguros.com

En el año 2010 algunos productores empezaron a ofrecer de nuevo el producto en el mercado local y en los mercados de Loja y Cuenca lo que se mantiene hasta la actualidad.

1.2. PRODUCCIÓN DEL BABACO EN LA ACTUALIDAD

Los productores de babaco del Cantón Saraguro cultivan el babaco bajo invernadero la mayoría de ello adquieren la semilla en Paute y una mínima parte en Loja y Cantón Saraguro, para la producción de babaco se utiliza mano de obra familiar como principal fuerza de trabajo a veces contrata mano de obra ocasional en etapas específicas del ciclo de producción como siembra, limpieza. Se puede decir que este fruto es natural porque la siembra de babaco lo realizan con abono orgánico solo para el control de las plagas y enfermedades se utiliza productos químicos. La cosecha empieza a los seis meses después de la siembra y tiene una duración de 3 años.

El babaco es una fruta contra-estacional, que se encuentra disponible durante todos los meses del año. Además el babaco que se produce en el cantón tiene características especiales como: tamaño, sabor, color y peso comparados con el babaco de otros Cantones y esto da que aventajan a los productores, y hace que la fruta sea más atractiva para los consumidores.

En la actualidad el cultivo está siendo atractivo para los pequeños productores del Cantón, debido ya que genera considerables ingresos, y que además es de gran acogida en los mercados locales, regional como nacional.

La oferta actual existente en el Cantón Saraguro no satisface la demanda, es por ello que se ha dejado de vender el babaco a SUPERMAXI en Quito, lo que da cabida a que los actuales productores sigan creciendo en superficie cultivada y además, existen posibilidades para que nuevos productores se encajen a la producción territorial de la fruta.

1.2.1. Análisis Externo

En el Cantón Saraguro la agricultura es su sustento familiar, es una actividad productiva que lo realizan con técnicas artesanales como: arado reja, yugo garrucha, yunta, barbecho, abono orgánico, cruzar y sembrar; cultivan en base a un sistema de rotación y cultivos asociados de diferentes productos; maíz, frejol, haba que rotan con arveja, papas, trigo y cebada. También cultivan: oca, melloco, quinua, achogcha, sambo, zapallo productos destinados en gran parte al autoconsumo. El ajo cebolla y cereales se producen en atención a los mercados locales y provinciales. Mantienen algunos invernaderos de cultivos de tomate riñón, babaco y vainita destinados al mercado local. Cultivan además algunas variedades de frutas como: duraznos, manzanas, peras, claudias, etc. Es muy común en casi todas las comunidades, el cultivo de hortalizas y plantas medicinales esto sería una oportunidad para los productores ya que no existe competencia ya que la mayoría que producen es para el consumo.

La ganadería constituye la principal actividad económica en algunas parroquias del Cantón Saraguro. Predomina el ganado bovino, porcino y ovino y en menor cantidad el caballar. A nivel familiar se crían animales domésticos como aves de corral, borregos, cerdos y cuyes, destinados para el autoconsumo, especialmente en fechas festivas. La producción de ganado abastece de carne a los mercados locales y provinciales, con una producción de 150 a 200 cabezas de ganado por semana. Derivados de esta actividad, mantienen la producción de quesos y leche para el abastecimiento local. Los ganaderos sacan las mejores reses a los mercados de Saraguro los domingos pero también son llevados a Guayaquil y Cuenca.

Las artesanías como el trabajo textil, cestería y cerámica cuya producción se dirige al mercado local constituyen una fuente de ingresos importante.

El Turismo Comunitario es una nueva alternativa económica que crea un espacio de encuentros con otras culturas. El enfoque de esta actividad económica es crear una interculturalidad con la participación consensuada de los miembros de la comunidad que garantice el manejo adecuado de los recursos naturales, la valoración de su patrimonio, el fortalecimiento de su identidad, los derechos culturales y territoriales de las nacionalidades y pueblos; que generen la redistribución de beneficios, constituyéndose el recurso económico como un beneficio secundario.

La producción de babaco es una actividad que realizan pocos agricultores a pesar de la gran acogida en el Mercado, los productores de babaco compran la materia prima en el Paute, Loja, y en el Cantón Saraguro y es escasa ya que ellos distribuyen a otros lugares, se lo considera como una amenaza debido a que se puede disminuir los proveedores.

Es importante mencionar que los productores de babaco tendrán el apoyo del Municipio del Cantón Saraguro quien les brindará un técnico para capacitarlos referente a la producción de babaco se lo considera como una oportunidad para la producción porque se mejoraría los conocimientos de los productores.

El Cantón cuenta con varias instituciones financieras en las que se puede acceder a créditos buscando la institución idónea con cómodas cuotas, se lo considera como una oportunidad porque permitirá ampliar la producción, comprar el abono, fertilizantes y acceder a la tecnología necesaria para producción.

En el Cantón Saraguro existe un mercado donde se labora de lunes a domingo y una feria libre los días domingos donde las familias adquieren el babaco el mismo que ha tenido gran aceptación debido a la calidad y sabor, se lo considera como una oportunidad para los productores.

1.2.2. Análisis Interno

La producción de babaco se la realiza bajo invernadero la mayoría de ello adquieren la semilla en Paute y una mínima parte en Loja y Cantón Saraguro, se puede decir que este fruto es natural porque la siembra de babaco lo realizan con abono orgánico solo para el control de las plagas y enfermedades se utiliza productos químicos esto se lo considera como una fortaleza.

El babaco ha tenido gran aceptación en el mercado debido a que es un producto natural de exquisito sabor que contiene Vitamina C y Vitamina A, constituye una potente arma contra las infecciones y contra el estrés y es medicinale contiene niveles mínimos de calorías, sodio, azúcar y posee colesterol, el babaco es ideal para personas con sobrepeso, además se puede decir que son los únicos que ofrecen este producto en el Cantón esto sería una fortaleza para la producción.

Los productores de babaco del Cantón Saraguro no cuentan con terreno disponible y apto para la producción de babaco ya que la mayoría de sus terrenos no tienen las características para esta producción y los utilizan para otros cultivos a pesar de que es rentable esto se lo considera como una amenaza para la producción de babaco ya que se tiene arrendar el terreno.

La mano de obra de la producción de babaco son sus propios familiares como hijos y esposa, esposo los mismo que no están capacitados y a pesar de que tiene experiencia en la agricultura no cuenta con los conocimientos necesarios para cultivar el babaco y evitar o detectar las enfermedades de la producción esto se lo considera como una amenaza ya que esto ha ocasionado grandes pérdidas económicas.

Los productores no cuenta con el capital financiero disponible para producción de babaco ya que son personas del sector rural y son de recursos económicos escasos y por ende se les hace difícil acceder a un crédito este una debilidad que tiene los productores. Además

no poseen con tecnología para el cultivo de babaco, esta actividad lo realizan manualmente por ejemplo la preparación de la tierra se la realiza con toros y se sigue haciendo hasta la actualidad por que no se ha podido insertar tecnología debido a que no cuentan con recursos necesarios para comprar maquinaria ni con personal capacitado la mayoría de los productores tienen un nivel de educación primaria e incluso algunos de ellos no pueden leer y escribir esto es una debilidad debido a que se les ha hecho difícil para la comercialización de babaco.

También es importante mencionar la ausencia de difusión en medios de comunicación de la producción de babaco en el Cantón se lo toma como una debilidad debido a que no se ha dado a conocer la producción de babaco que es de una forma orgánica, el exquisito sabor y los beneficios al consumirlo, así como lugares específicos donde los puede localizar.

A continuación se presenta una:

MATRIZ FODA

<p style="text-align: center;">FORTALEZAS.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buena aceptación en el mercado. • Producción de babaco de forma orgánica • Ser los únicos que ofrecen el producto en el cantón • Producto de exquisito sabor 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ausencia de difusión en medios de comunicación. • No contar con capital propio • Falta de capacitación • No cuenta con terreno propio.
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Consolidarse en el mercado ofreciendo productos de calidad. • Conseguir nuevas fuentes de financiamiento • Aprovechar las nuevas tecnologías. • Apoyo gubernamental 	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuevos productores de la misma naturaleza. • Limitación a acceso a crédito • Disminución de proveedores de la materia prima. • Condiciones climáticas no favorables.

CAPÍTULO II

2. ESTUDIO DE MERCADO

Permite y facilita obtener la suficiente información y se puede conocer con realidad y objetividad la verdadera situación del mercado.

“El estudio de mercado es una herramienta de mercadeo, que permite la obtención de datos, resultados que es una u otra forma serán analizados y procesados, además ayuda a estimar la demanda que es la cantidad de bienes y servicios provenientes de una producción que la población estaría dispuesta a adquirir a precios determinados”².

2.1. MERCADO DEL PROYECTO

Tiene como finalidad establecer la viabilidad que tiene la producción y comercialización en relación al mercado proveedor, clientes, usuarios, consumidores y la competencia.

2.1.1. Segmentación de Mercado

Es el proceso de analizar y dividir el mercado total en pequeños grupos de consumidores y clientes que tiene características comunes o casi iguales para poder satisfacer necesidades y deseos específicos.

En la presente investigación el segmento objetivo son las familias y comerciantes del Cantón Saraguro.

“Habitantes del Cantón Saraguro: 30183.

Tasa de crecimiento: 0,82%.

Número de miembros por familia: $3.87 = 4$ ”³.

La tasa de crecimiento de los comerciantes del Cantón Saraguro es de 7.20%⁴.

² RUIZ, Danilo. Proyecto de factibilidad de exportación de madera aserrada al mercado de España, periodo 2005-2014”. Plan de tesis previa a la obtención del título de ingeniería en Comercio exterior e integración. Universidad Tecnológica Equinoccial. Quito – Ecuador. 2.006.

³ INEC

⁴ Municipio del Cantón Saraguro

CUADRO No. 1

POBLACIÓN		
SEGMENTOS	2010	2012
FAMILIAS	7546	7670
COMERCIANTES	110	126
TOTAL	7626	7796
FUENTE: INEC censo 2010, municipio del Cantón Saraguro		
ELABORACIÓN: La Autora		

TAMAÑO DE LA MUESTRA

El tamaño de la población es de 7796 familias y 126 comerciantes del Cantón Saraguro, con un nivel de confianza del 95%, un margen de error de 5%.

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

N= Tamaño de población **7796** (Familias del Cantón Saraguro es de 7670 + 126 comerciantes) del Cantón Saraguro.

Z=Nivel de confianza (95%) = (1.96)

P= Probabilidad de éxito (50%) = (0.5)

Q=Probabilidad de tener una respuesta negativa (50%) = (0.5)

E=margen de error que es (5%) = (0.05)

(N-1)=corrección de la población

DESARROLLO DE LA FÓRMULA

$$N = \frac{(1.96)^2(7796)(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(7796-1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$N = \frac{(3.84)(1949)}{(19.48) + (0.96)}$$

$$N = \frac{7484,16}{20,45}$$

$$N = 365.97$$

N= 366 ENCUESTAS

CUADRO No. 2

DISTRIBUCIÓN MUESTRAL			
POBLACIÓN	FAMILIAS 2012	PROPORCIÓN	NÚMERO DE ENCUESTAS A APLICAR
FAMILIAS	7670	98%	360
COMERCIANTES	126	2%	6
TOTAL	7796	100%	366
FUENTE: Cuadro No. 1			
ELABORACIÓN: La Autora			

Se aplicara 360 encuetas a las familias del Cantón Saraguro y 6 encuestas a los comerciantes del Cantón.

La Entrevista se la realizó a” 18 productores del Cantón Saraguro”⁵

2.1.2. Demanda y Oferta

RESULTADOS DE ENCUESTAS A CONSUMIDORES

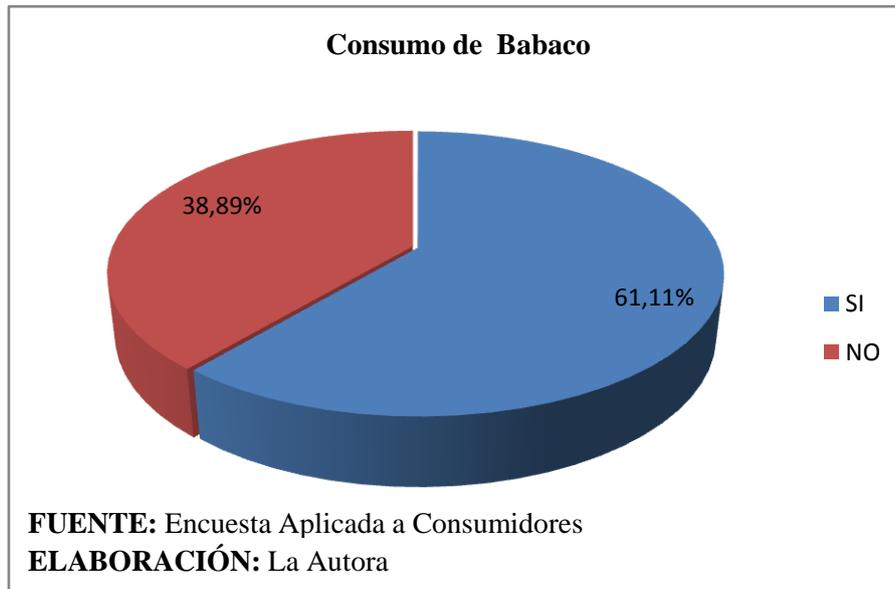
1. ¿Usted consume Babaco?

CUADRO No. 3

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	220	61,11
NO	140	38,89
TOTAL	360	100
FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores		
ELABORACIÓN: La Autora		

⁵ Municipio del Cantón Saraguro

GRAFICO N0.1



ANÁLISIS E INTERPRETACION: En base a las encuestas realizadas se ha podido determinar, que el consumo de babaco tiene una buena aceptación por parte de las familias del Cantón Saraguro con un porcentaje del 61,11% lo consume, mientras que un 38,89 % no consumen babaco.

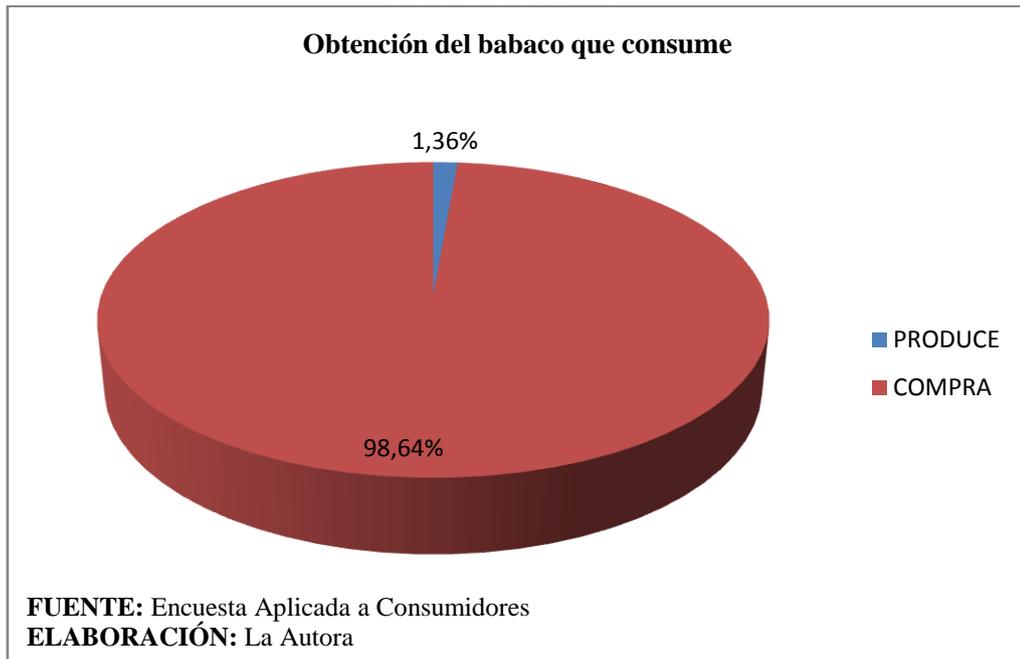
2. ¿Cómo obtiene el babaco que consume?

CUADRO No. 4

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
PRODUCE	3	1,36
COMPRA	217	98,64
TOTAL	220	100,00

FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 2



ANALISIS E INTERPRETACION: Del total de los consumidores de babaco el 98,64% dicen que compran el babaco para el consumo de su familia y un 1,36% producen.

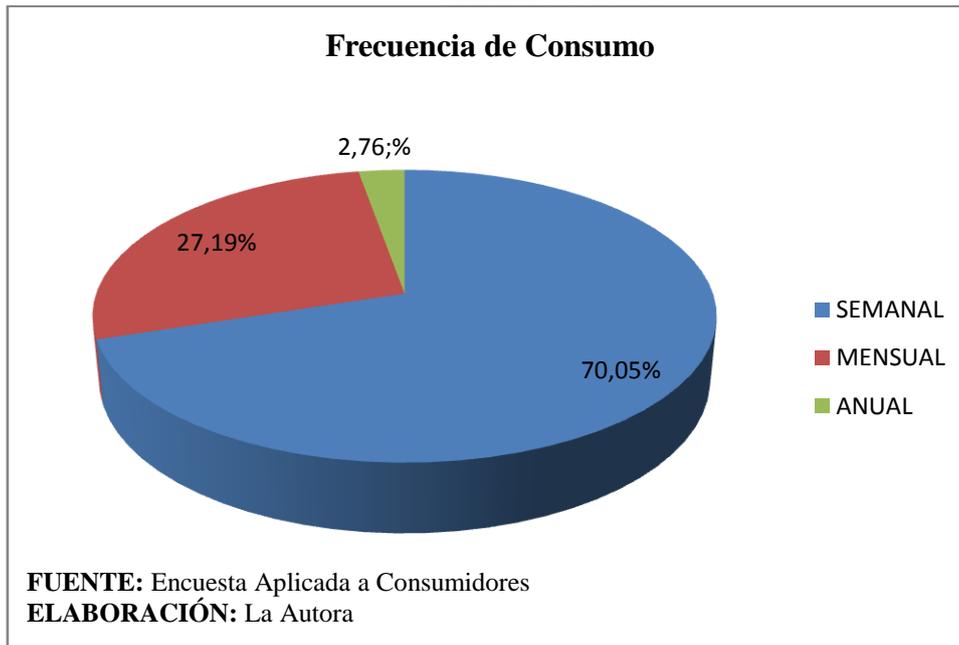
3. ¿En qué cantidad y con qué frecuencia adquiere y consume usted el babaco?

CUADRO No. 5

FRECUENCIA		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SEMANTAL	152	70,05
MENSUAL	59	27,19
SEMESTRAL	6	2,76
ANUAL	0	0,00
TOTAL	217	100,00

FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO N0. 3



ANALISIS E INTERPRETACION: Del total de las personas que consumen babaco el 70,05% dicen consumir el babaco semanalmente ya que es un fruto muy apetitoso y medicinale, el 27,19 consumen al mes y 2,76% dicen que consumen semestralmente.

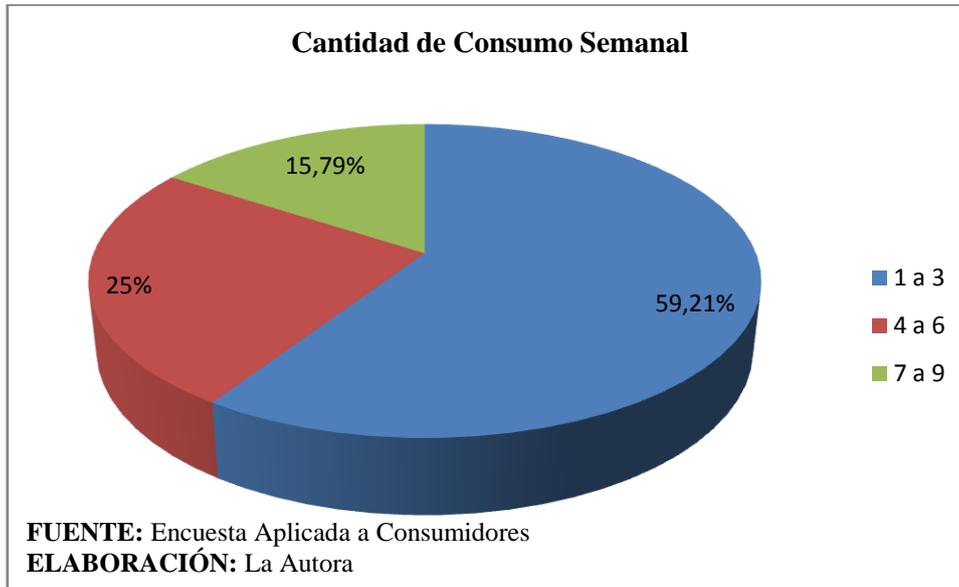
CUADRO No. 6

CANTIDAD						
FRECUENCIA CANTIDAD	SEMANAL	%	MENSUAL	%	SEMESTRAL	%
1 a 3	90	59,21	30	50,85	4	66,67
4 a 6	38	25,00	15	25,42	2	33,33
7 a 9	24	15,79	14	23,73	0	0,00
TOTAL	152	100,00	59	100,00	6	100,00

FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores

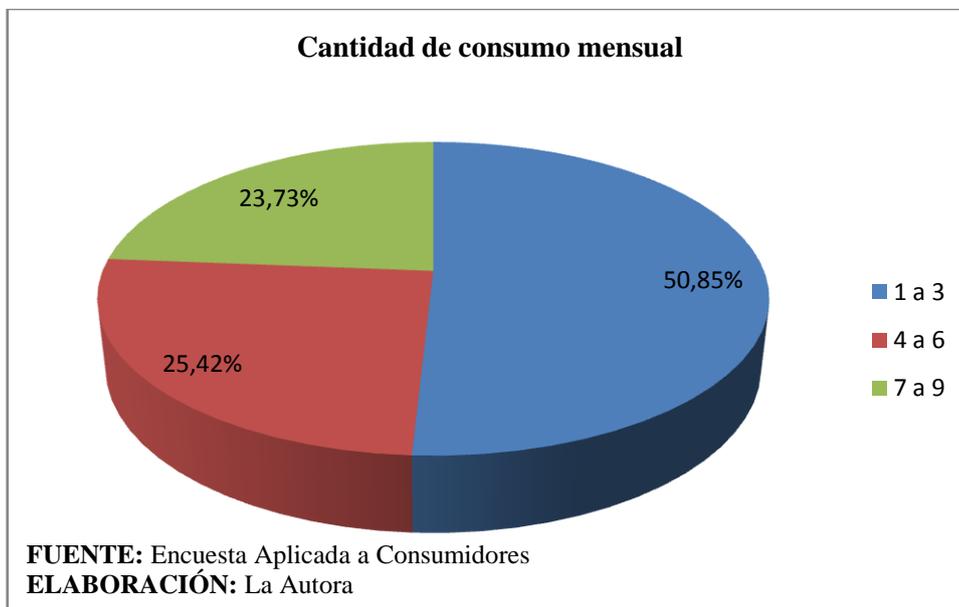
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO N0. 4



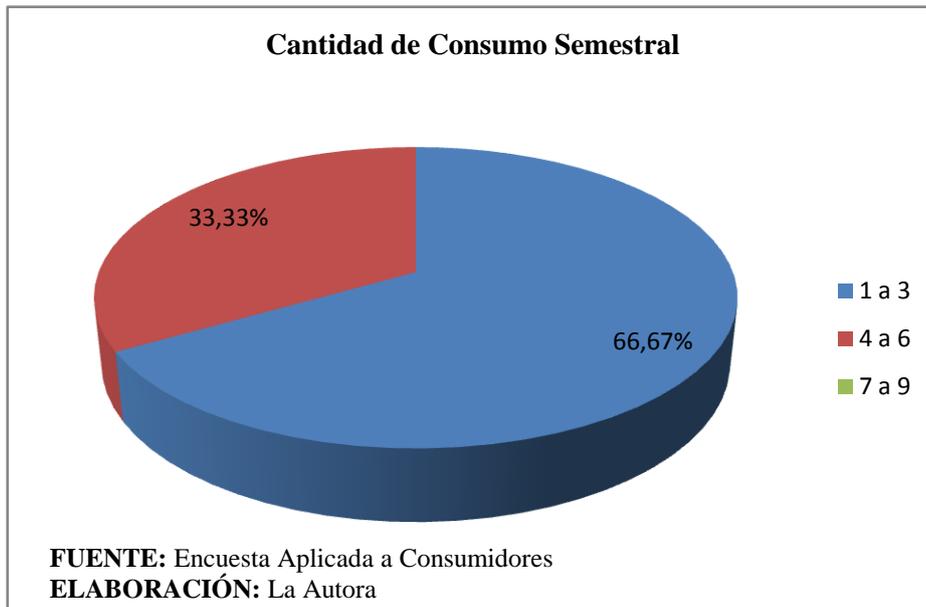
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de personas que consumen el babaco semanalmente, el 59,21% consumen de 1 a 3 babacos, el 25% de 4 a 6 babacos y un 15,79% consumen de 7 a 9 babacos.

GRAFICO N0.5



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de personas que consumen el babaco mensualmente, el 50,85% consumen de 1 a 3 babacos, el 25,42% de 4 a 6 babacos y un 23,73 % de 7 a 9 babacos al mes.

GRAFICO N0. 6



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de personas que consumen el babaco semestralmente, el 66,67% consumen de 1 a 3 babacos, el 33,33% de 4 a 6 babacos cada semestre.

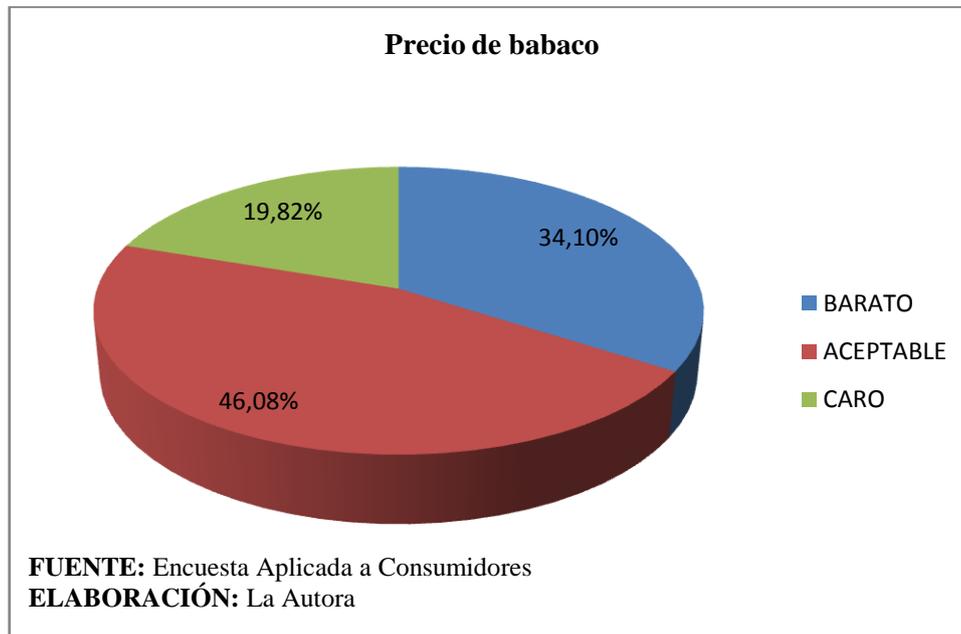
4. ¿Cómo considera el precio del babaco?

CUADRO No. 7

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
BARATO	74	34,10
ACEPTABLE	100	46,08
CARO	43	19,82
TOTAL	217	100,00

FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 6



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de personas encuestadas que consumen el babaco un 46,08% consideran que el precio del babaco es aceptable, el 34,10% consideran que el precio es barato y 19,82% es caro.

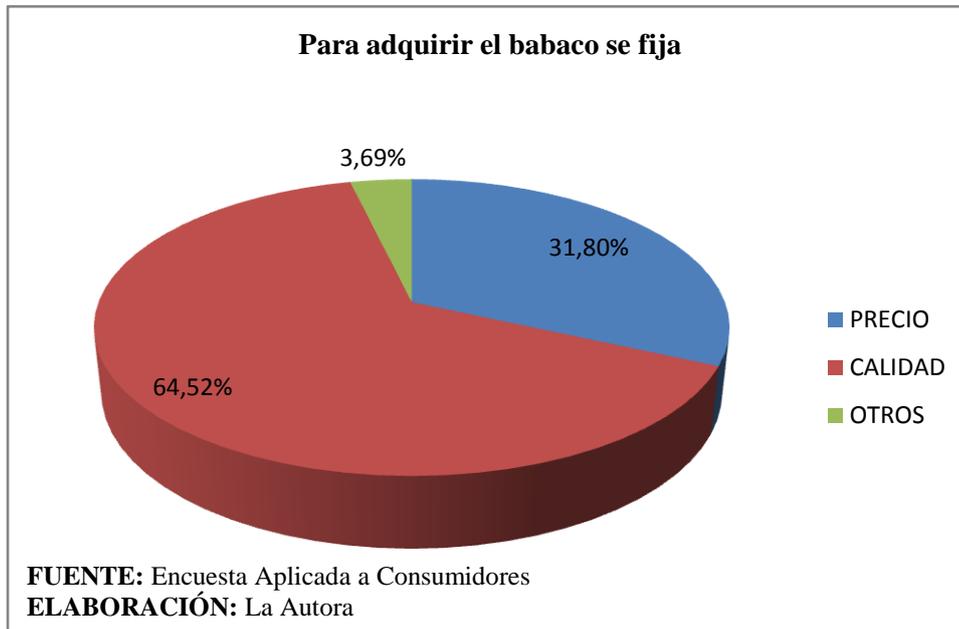
5. ¿Al adquirir el babaco se fija en?

CUADRO No. 8

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
PRECIO	69	31,80
CALIDAD	140	64,52
OTROS	8	3,69
TOTAL	217	100,00

FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 8



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de los consumidores de babaco la mayoría de ellos dicen que al adquirir al babaco se fijan en la calidad con un porcentaje de 64,52% , un 31,80% se fijan en el precio, y un 3,69% dicen fijarse en otras cosas como por ejemplo que es medicinale.

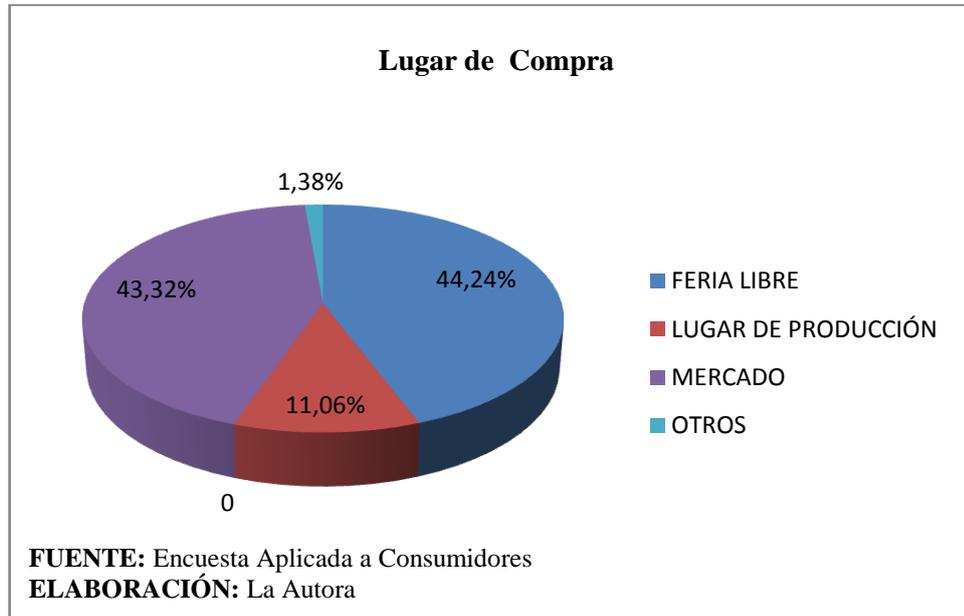
6. ¿Indique en qué lugares compra el babaco?

CUADRO No. 9

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
FERIA LIBRE	96	44,24
LUGAR DE PRODUCCIÓN	24	11,06
MERCADO	94	43,32
OTROS	3	1,38
TOTAL	217	100

FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 9



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de los consumidores de babaco encuestados dicen adquirir el babaco en la feria libre con un porcentaje de 44,24%, el 43,32% lo compran en el mercado, el 11,06% en el lugar de producción y un 1,38% dicen adquirir en otros lugares como por ejemplo en las tiendas.

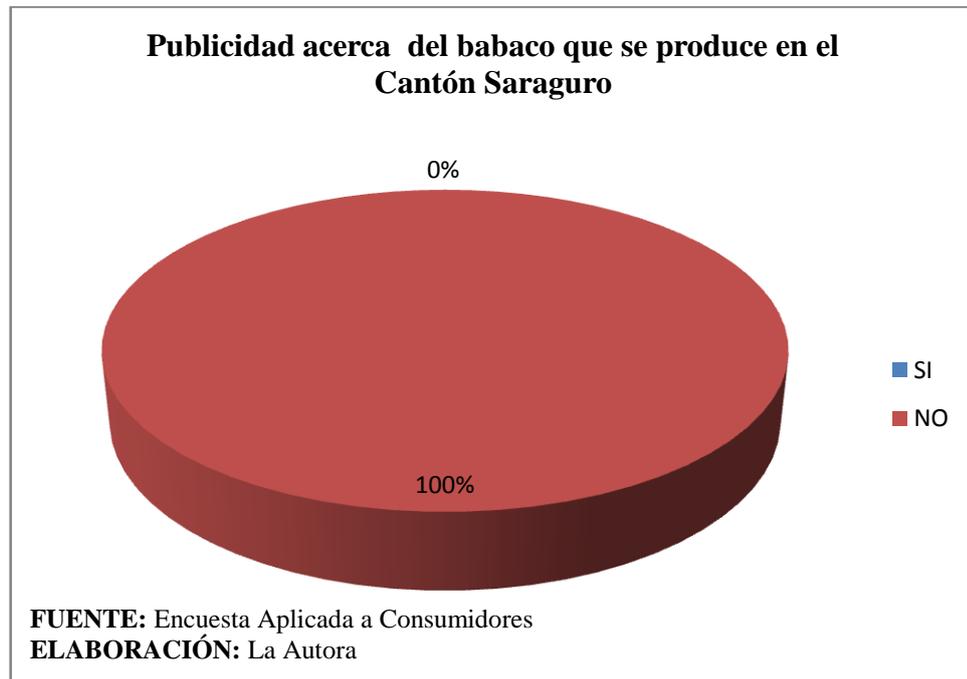
7. ¿Ha escuchado o ha visto publicidad acerca del babaco que se produce y comercializa en el Cantón Saraguro?

CUADRO No. 10

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	0	0
NO	360	100,00
TOTAL	360	100,00

FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 10



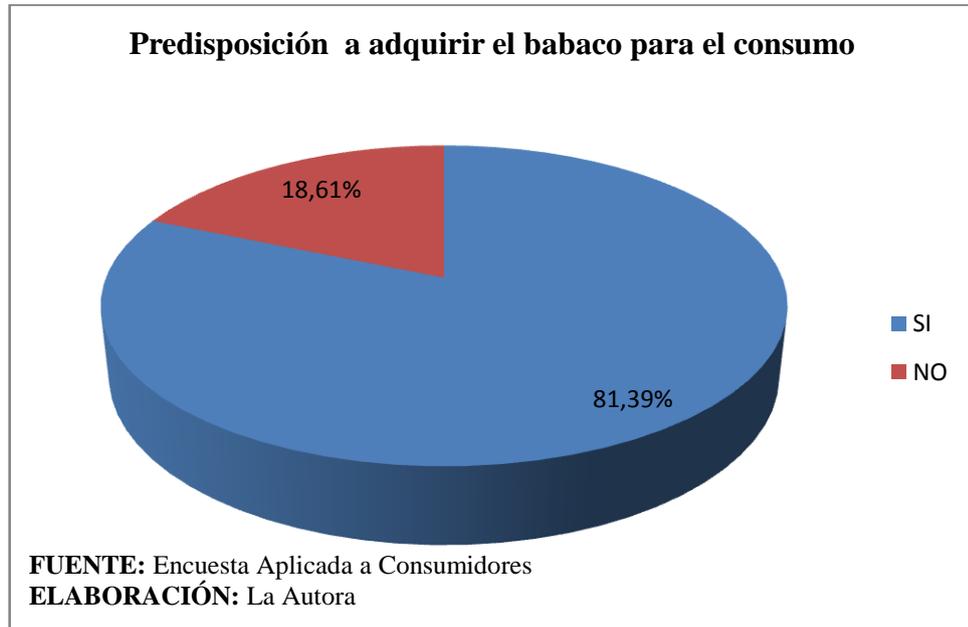
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 100% de los consumidores de babaco dicen no haber escuchado o visto publicidad acerca del babaco que se produce y comercializa en el Cantón Saraguro.

8. ¿Si se formara una asociación que incrementara la producción de babaco en el Cantón Saraguro usted estaría dispuesto a adquirir para el consumo?

CUADRO No. 11

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	293	81,39
NO	67	18,61
TOTAL	360	100
FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores		
ELABORACIÓN: La Autora		

GRAFICO N0.11



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 81,39% de los consumidores de babaco dicen que si se conformara una asociación de productores de babaco que incrementara la producción de babaco en el Cantón Saraguro ellos estaría dispuesto a adquirir para el consumo y un 18,61% responden que no comprarían.

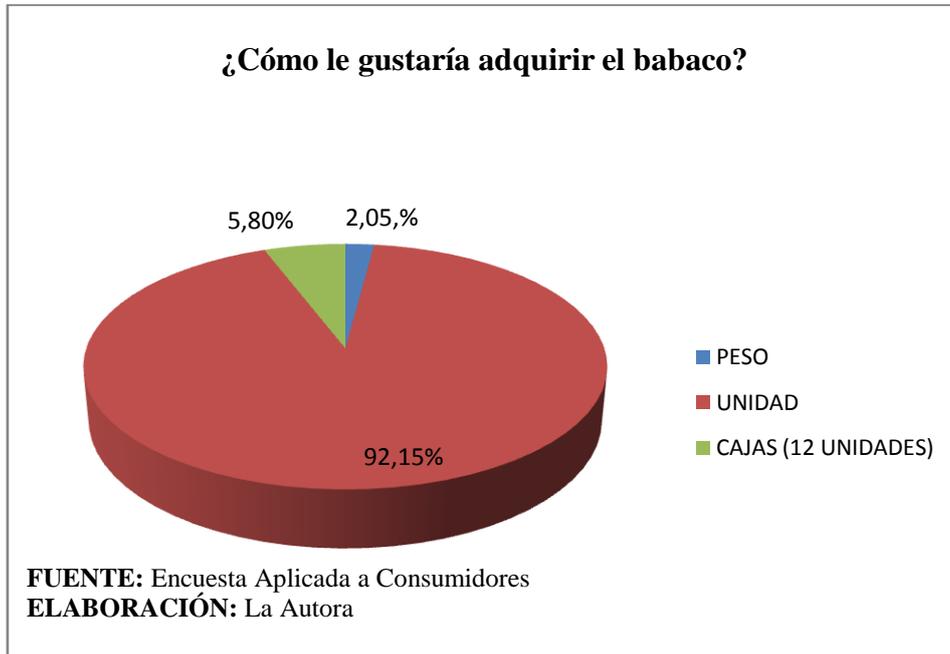
9. ¿Cómo le gustaría adquirir el babaco?

CUADRO No. 12

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
PESO	6	2,05
UNIDAD	270	92,15
CAJAS (12 UNIDADES)	17	5,8
TOTAL	293	100

FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO N0.12



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de los consumidores que dicen que si se incrementaría la producción de babaco en el Cantón Saraguro el 92,15% les gustaría adquirir el babaco para su consumo en unidades, el 5,80% adquirir el babaco en cajas, y un 2,05% en peso.

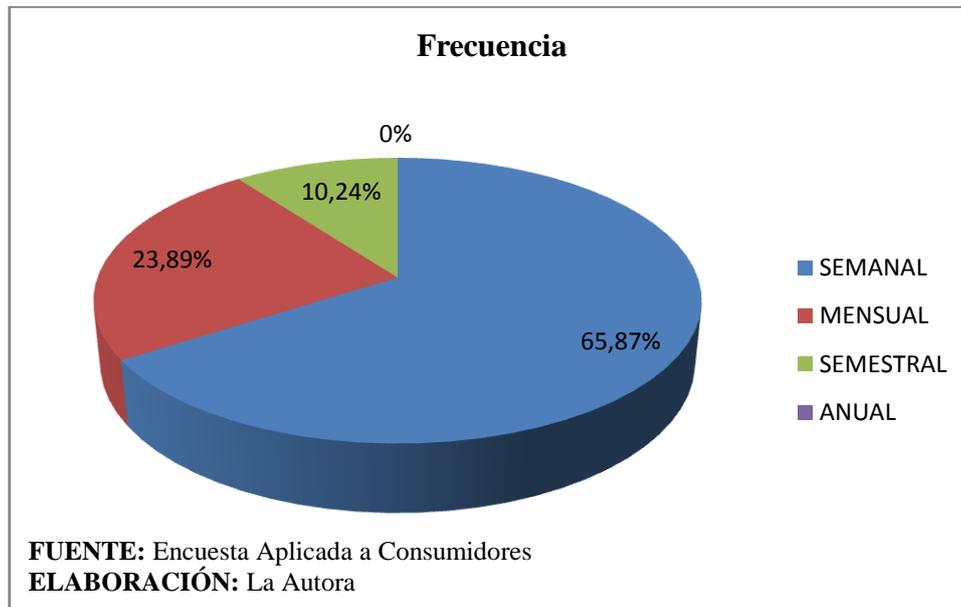
10. ¿Indique con qué frecuencia y qué cantidad compraría el babaco

CUADRO No. 13

FRECUENCIA		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SEMANTAL	193	65,87
MENSUAL	70	23,89
SEMESTRAL	30	10,24
ANUAL	0	0
TOTAL	293	100

FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO N0.13



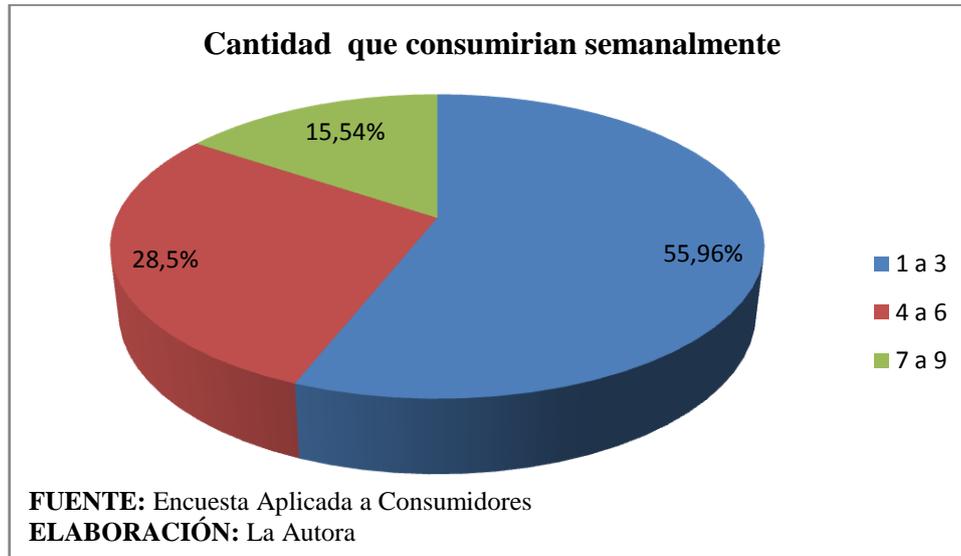
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De los consumidores que dicen que si se incrementaría la producción de babaco en el Cantón Saraguro lo adquirirían para su consumo el 65,87% lo haría semanalmente, el 23,89% mensualmente y 10,24% lo haría semestralmente.

CUADRO NO. 14

CANTIDAD						
FRECUENCIA CANTIDAD	SEMANTAL	%	MENSUAL	%	SEMESTRAL	%
1 a 3	108	55,96	30	42,86	5	16,67
4 a 6	55	28,5	20	28,57	15	50
7 a 9	30	15,54	20	28,57	10	33,33
TOTAL	193	100	70	100	30	100

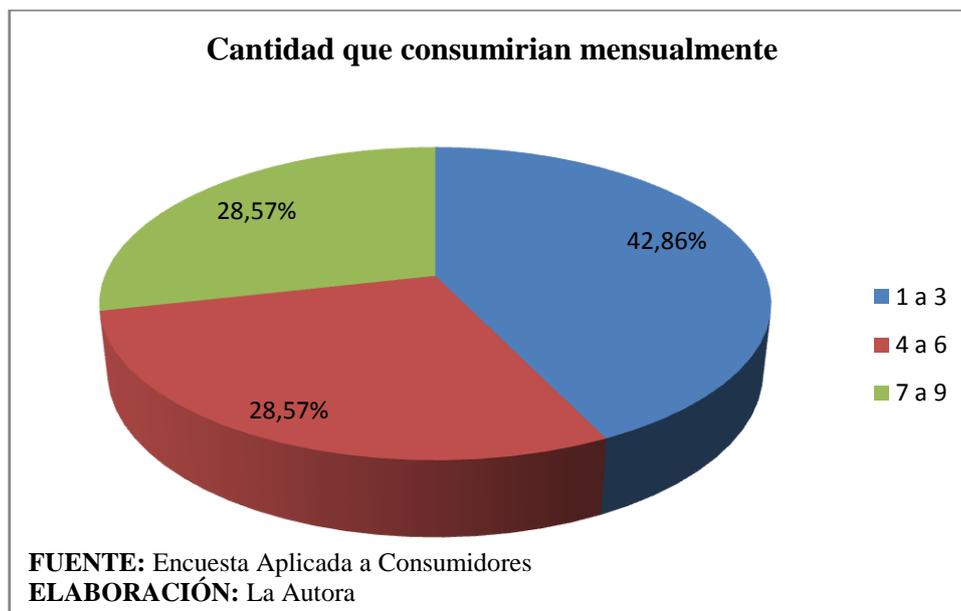
FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO N0.14



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de consumidores que dicen que si se incrementara la producción de babaco en el Cantón Saraguro ellos adquirirán para el consumo semanalmente, el 55,96% consumirían de 1 a 3 babacos, el 28,5% de 4 a 6 babacos y el 15,54% consumen de 7 a 9babacos.

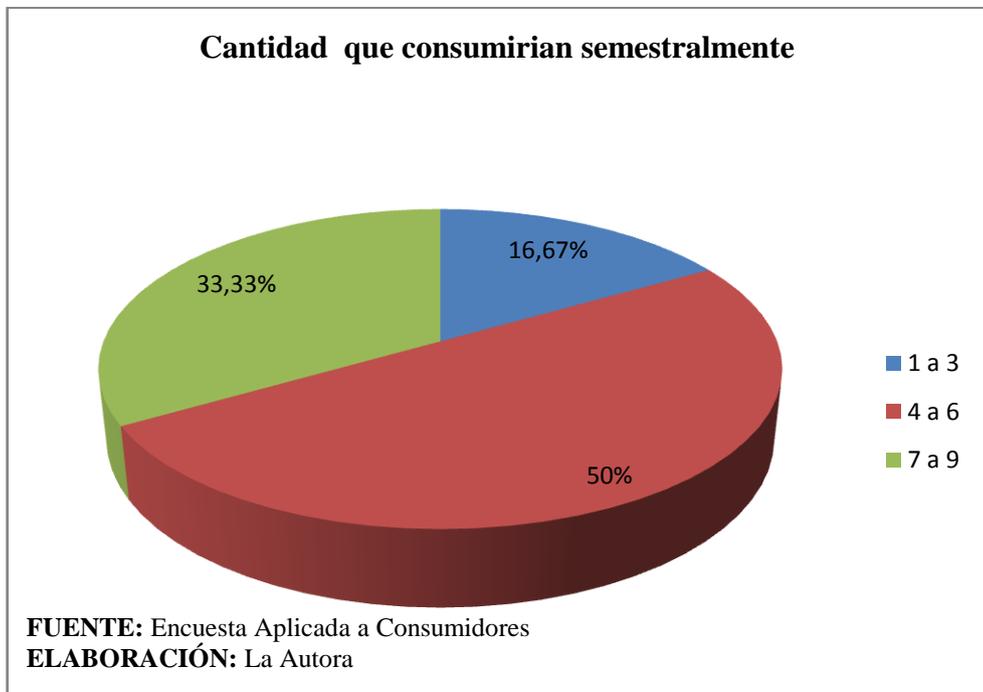
GRAFICO N0.15



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de consumidores que dicen que si se incrementara la producción de babaco en el Cantón Saraguro ellos adquirirán para el

consumo mensualmente, el 42,86% consumirían de 1 a 3 babacos, el 28,57% de 4 a 6 babacos en igual porcentaje consumirían entre 7 a 9 babacos al mes.

GRAFICO N0.16



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de consumidores que dicen que si se incrementara la producción de babaco en el Cantón Saraguro ellos adquirirán para el consumo semestralmente, el 50% de consumirían de 4 a 6 babacos, el 33,33% de 7 a 9 babacos, y un16,67% consumirían de 1 a 3 babacos.

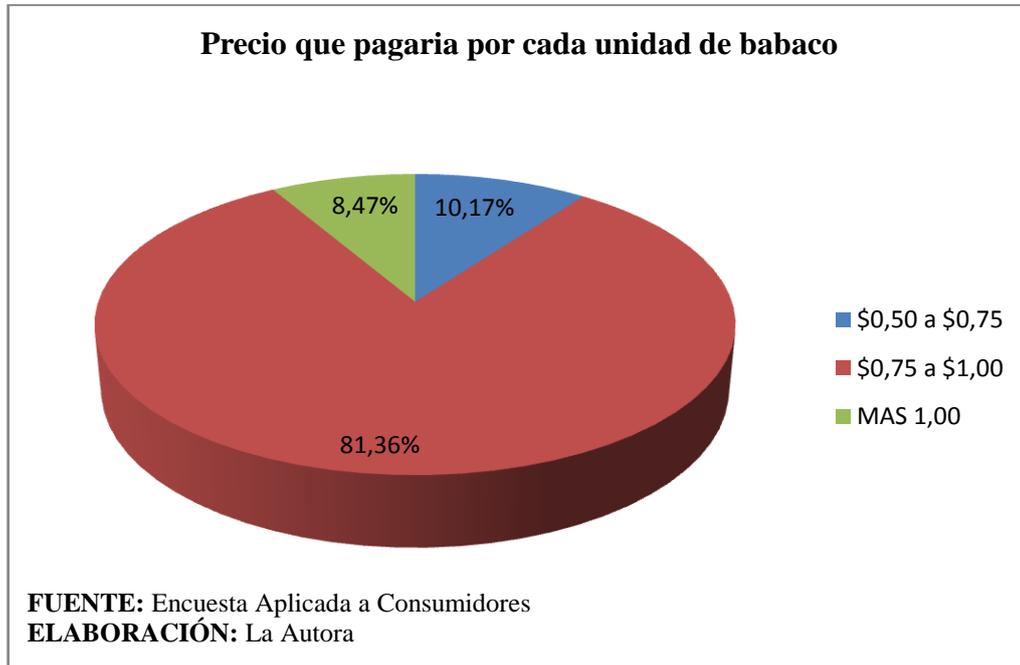
11. ¿Indique qué precio pagaría por el babaco?

CUADRO No. 15

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
\$0,50 a \$0,75	30	10,17
\$0,75 a \$1,00	240	81,36
MAS 1,00	23	8,47
TOTAL	293	100

FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO N0. 17



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De consumidores que dicen que si se incrementaría la producción de babaco en el Cantón Saraguro ellos adquirirán para el consumo, el 81,36% están dispuesto pagar de \$75 a \$1.00 por cada unidad de babaco, el 10,17% pagaría de \$50 a 0,75% y el 8,47% pagarían más de \$ 1.00.

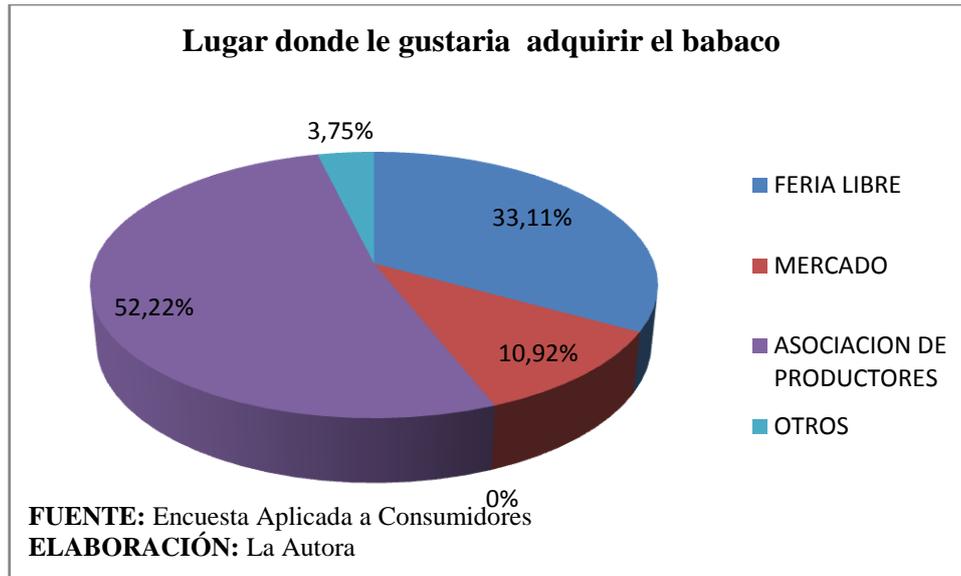
12. ¿En qué lugar le gustaría adquirir el babaco?

CUADRO No. 16

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
FERIA LIBRE	97	33,11
MERCADO	32	10,92
ASOCIACION DE PRODUCTORES	153	52,22
OTROS	11	3,75
TOTAL	293	100

FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 18



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS: De los consumidores que dicen que si se incrementaría la producción de babaco en el Cantón Saraguro lo adquirirían para su consumo, el 52,22% dicen que les gustaría adquirir el babaco en la asociación o, el 33,11% en la feria libre, el 10,92% en el mercado y un 3,75% en otros como por ejemplo en tiendas.

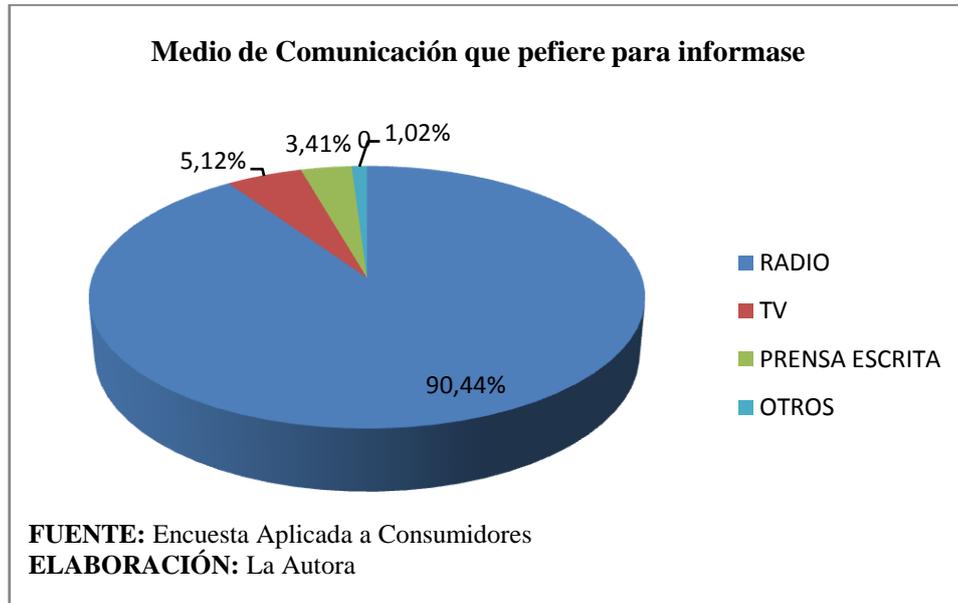
13. ¿Qué medio de comunicación prefiere para informarse?

CUADRO No. 17

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
RADIO	265	90,44
TV	15	5,12
PRENSA ESCRITA	10	3,41
OTROS	3	1,02
TOTAL	293	100

FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 19



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El medio de mayor preferencia de los consumidores que dicen que si se incrementaría la producción del babaco adquirirán para su consumo, es la radio con un porcentaje de del 90,44%, la tv con un 5,12%, la prensa escrita con un 3,41% y otros con 1,02%.

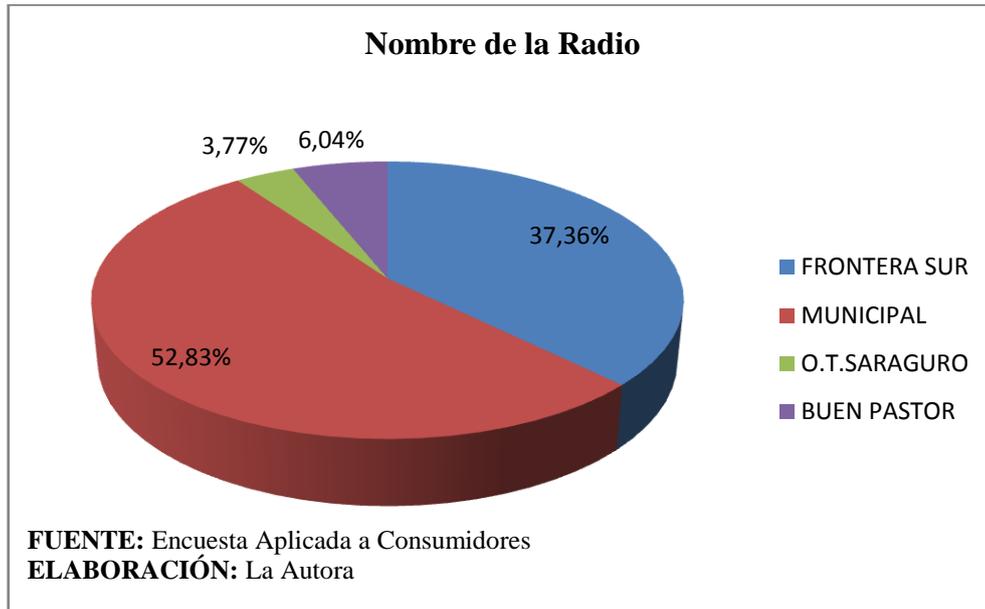
14. Especifique el nombre del medio de su preferencia para informarse

CUADRO No. 18

NOMBRE DE RADIO		
RADIO	FRECUENCIA	%
FRONTERA SUR	99	37,36
MUNICIPAL	140	52,83
O.T.SARAGURO	10	3,77
BUEN PASTOR	16	6,04
TOTAL	265	100

FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 20



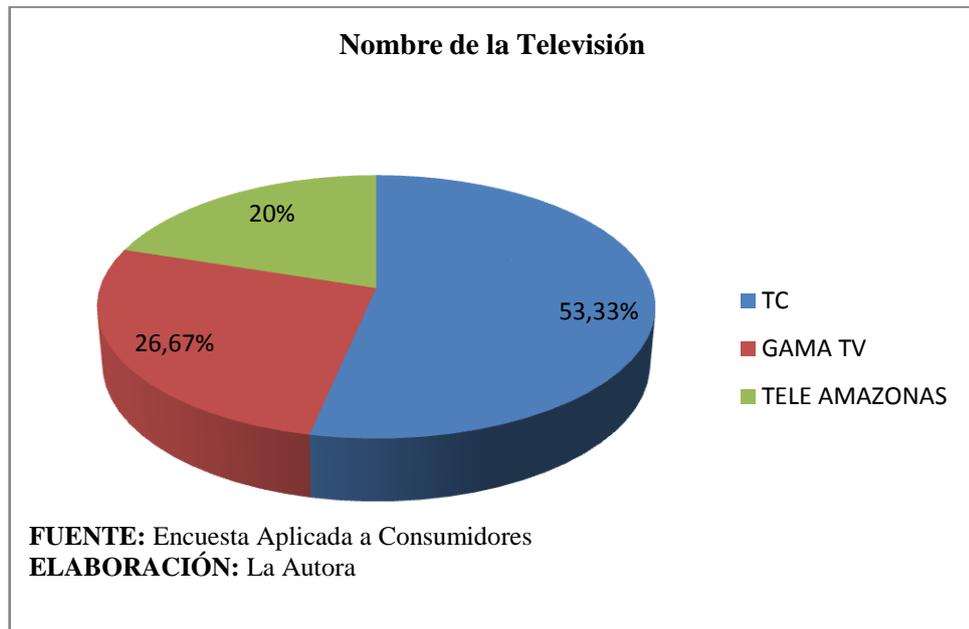
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Como se puede observar la radio de mayor sintonía es la Municipal con un porcentaje de 52,83%, seguido de la Frontera Sur con un 37,36% y las radios que tiene menor acogida por los consumidores son la Buen Pastor y O.T. Saraguro con un porcentaje de 6,04% y 3,77% respectivamente.

CUADRO Nro. 19

NOMBRE DE TELEVISIÓN		
TELEVISIÓN	FRECUENCIA	%
TC	8	53,33
GAMA TV	4	26,67
TELE AMAZONAS	3	20
TOTAL	15	100

FUENTE: Encuesta Aplicada a Consumidores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO N0. 21

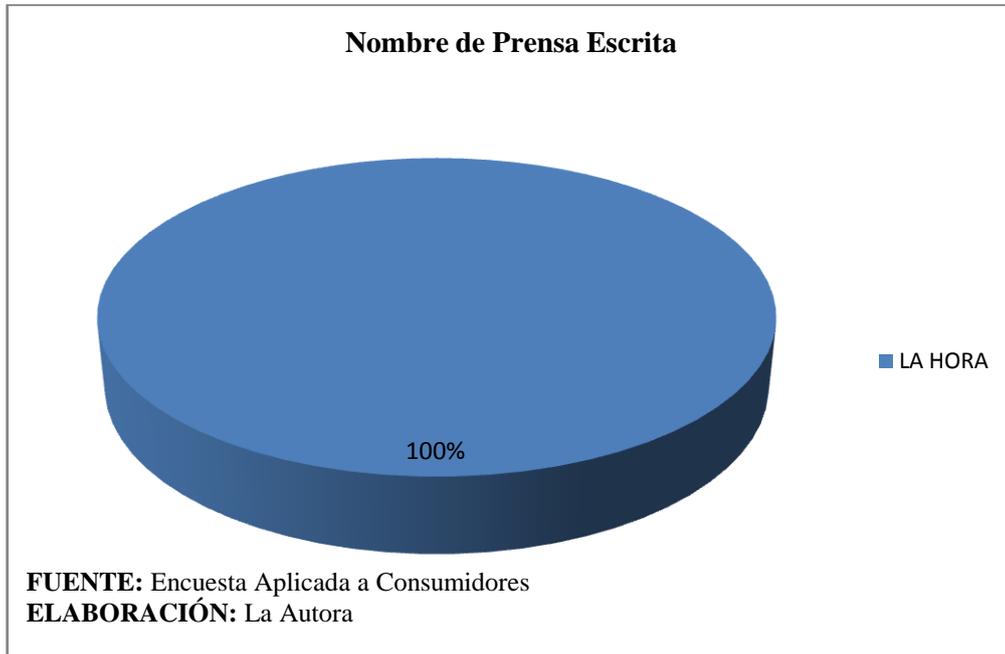


ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De los consumidores que dijeron que su medio de comunicación de preferencia es la televisión el dicen el canal de mayor acogida es TC con el 53,33% seguido por Gama TV y Tele Amazonas con un porcentaje de 26,67% y 20% respectivamente.

CUADRO No. 20

NOMBRE DE PRENSA ESCRITA		
PRENSA ESCRITA	FRECUENCIA	%
LA HORA	10	100
TOTAL	10	100
FUENTE: Encuestas Aplicada a Consumidores		
ELABORACIÓN: La Autora		

GRAFICO N0. 22

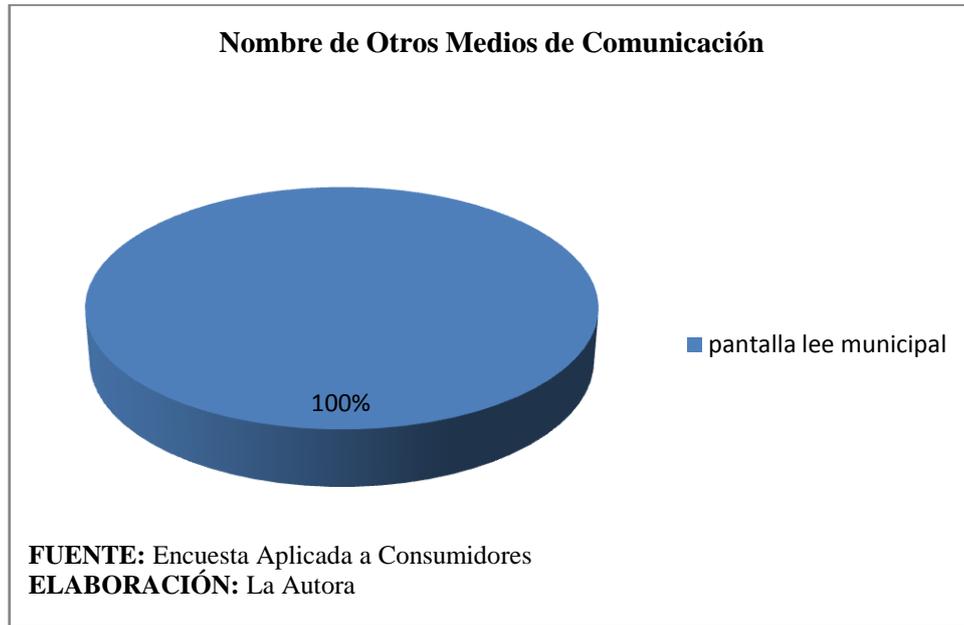


ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De los consumidores que dijeron que su medio de comunicación de preferencia es la Prensa Escrita la hora es la que tiene una acogida total con un porcentaje del 100%.

CUADRO No. 21

NOMBRE DE OTROS MEDIOS DE COMUNICACIÓN		
OTROS	FRECUENCIA	%
PANTALLA LEE MUNICIPAL	3	100
TOTAL	3	100
FUENTE: Encuestas Aplicada a Consumidores		
ELABORACIÓN: La Autora		

GRAFICO N0. 23



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De los consumidores que dijeron que su medio de comunicación de preferencia eran otros tenemos que la Pantalla Lee Municipal con un 100%.

RESULTADO DE ENCUESTAS A COMERCIANTE

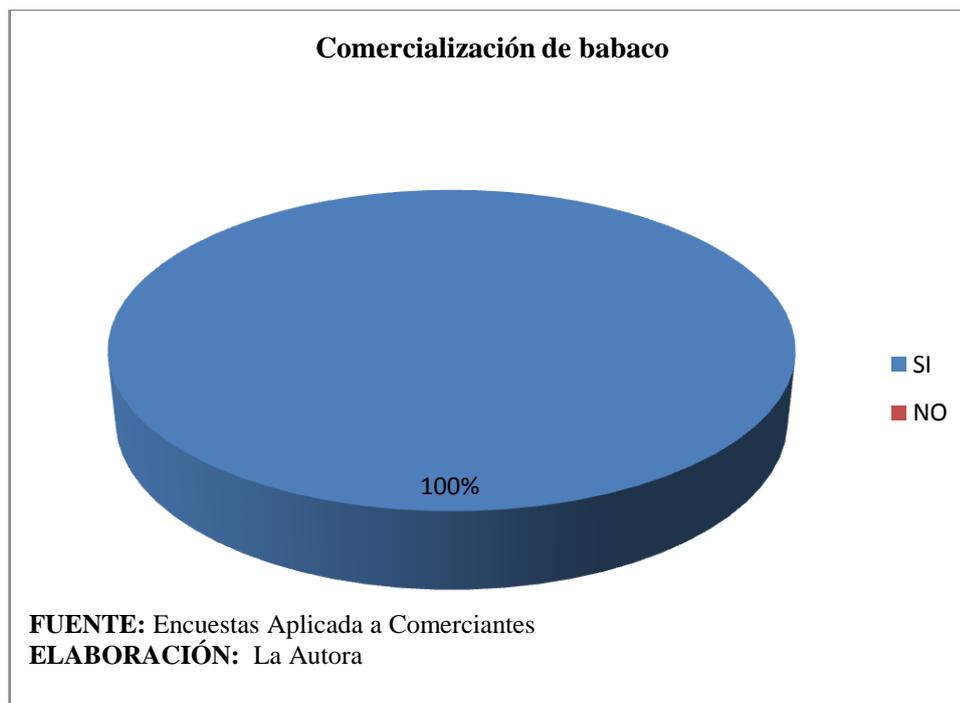
1. ¿Comercializa usted babaco?

CUADRO No. 22

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	6	100,00
NO	0	0,00
TOTAL	6	100,00

FUENTE: Encuestas Aplicada a Comerciantes
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 24



ANÁLISIS E INTERPRETACION: En base a las encuestas realizadas hemos podido determinar, que el babaco tiene una total aceptación por parte de los comerciantes con un porcentaje del 100%.

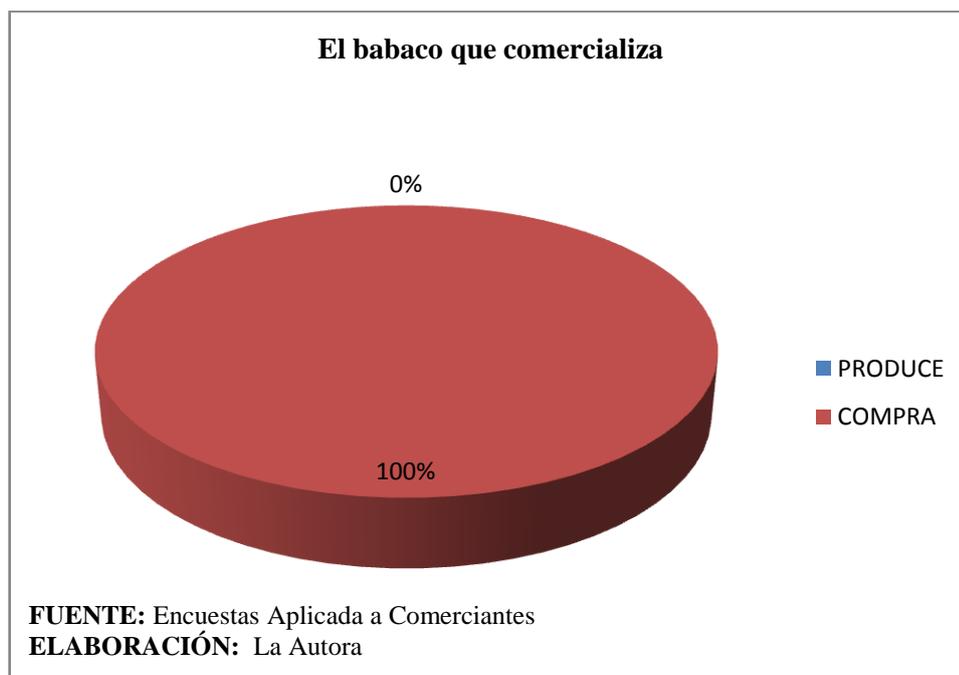
2. ¿Cómo obtiene el babaco que comercializa?

CUADRO No. 23

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
PRODUCE	0	0,00
COMPRA	6	100,00
TOTAL	6	100,00

FUENTE: Encuesta Aplicada a Comerciantes
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 25



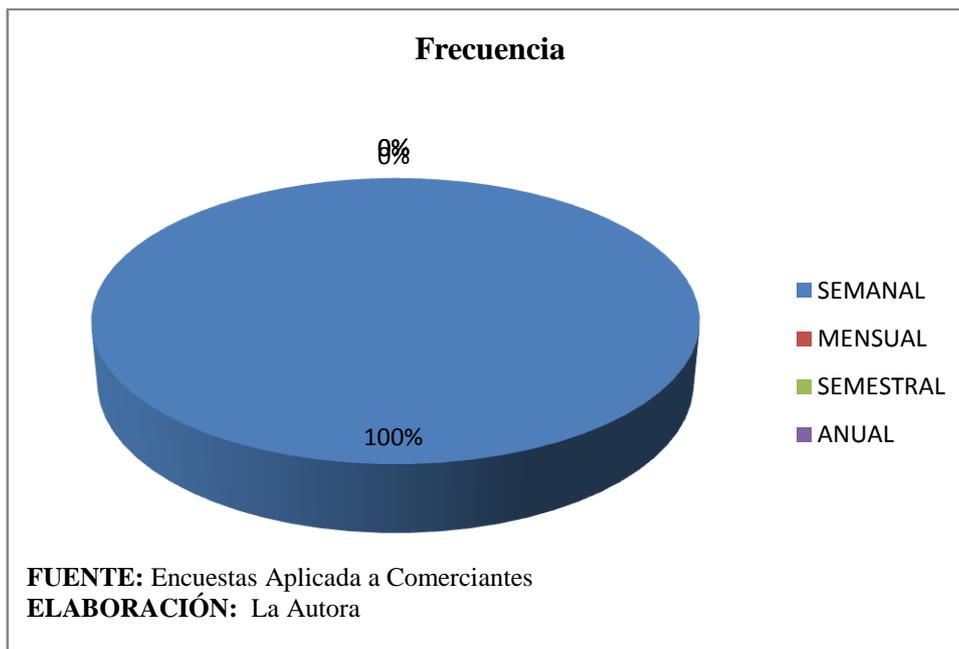
ANÁLISIS E INTERPRETACION: como se puede observar del total de comerciantes encuestados, el 100% compran el babaco para la comercialización.

¿En qué cantidad y con qué frecuencia compra usted el babaco?

CUADRO No. 24

FRECUENCIA		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SEMANTAL	6	100,00
MENSUAL	0	0,00
SEMESTRAL	0	0,00
ANUAL	0	0,00
TOTAL	6	100,00
FUENTE: Encuesta Aplicada a Comerciantes		
ELABORACIÓN: La Autora		

GRAFICO N0. 26

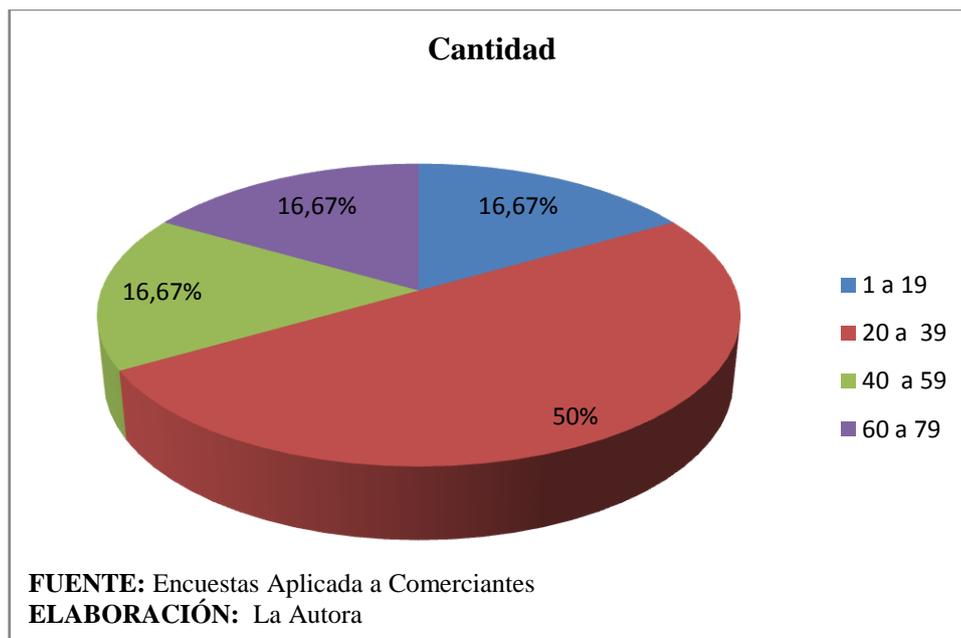


ANALISIS E INTERPRETACION: Del total de los comerciantes encuestados, el 100% dicen adquieren el babaco semanalmente para la comercialización.

CUADRO No. 25

CANTIDAD		
CANTIDAD	SEMANAL	%
1 a 19	1	16,67
20 a 39	3	50,00
40 a 59	1	16,67
60 a 79	1	16,67
TOTAL	6	100
FUENTE: Encuesta Aplicada a Comerciantes		
ELABORACIÓN: La Autora		

GRAFICO NO. 27



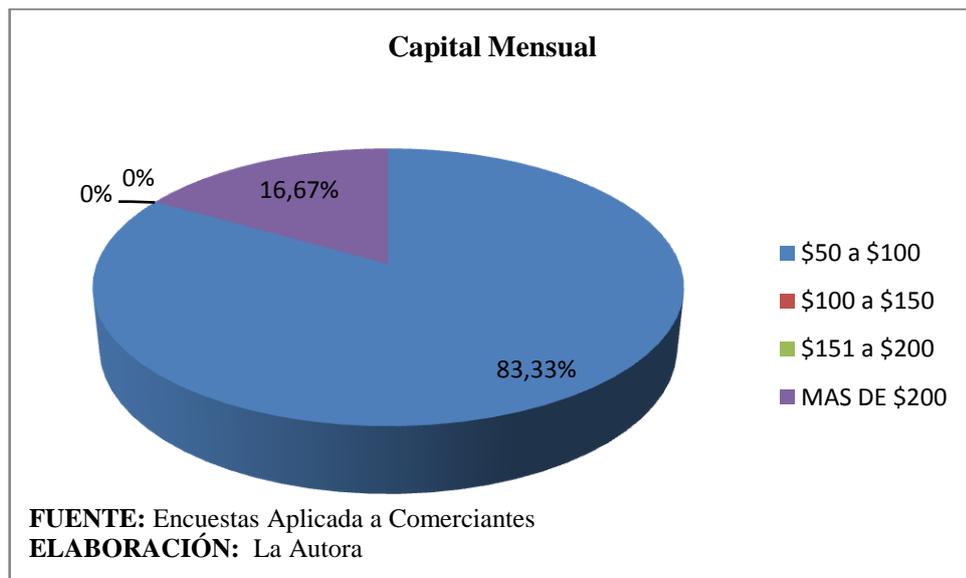
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de comerciantes de babaco que adquieren semanalmente, el 50% compra de 20 a 39 unidades y de 1 a 19, de 40 a 59 y entre 60 y 79 unidades con un porcentaje de 16,67%.

3. ¿Con qué capital cuenta usted mensualmente para comprar el Babaco?

CUADRO No. 26

CAPITAL MENSUAL	FRECUENCIA	%
\$50 a \$100	5	83,33
\$100 a \$150	0	0
\$151 a \$200	0	0
MAS DE \$200	1	16,67
TOTAL	6	100,00
FUENTE: Encuesta Aplicada a Comerciantes		
ELABORACIÓN: La Autora		

GRAFICO NO. 28



ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS: Del total de comerciantes encuestados el 83,33% tiene un ingreso de 50 a 100 dólares para la compra de babaco mensualmente, y el 16,67 % cuenta con más de 200 dólares.

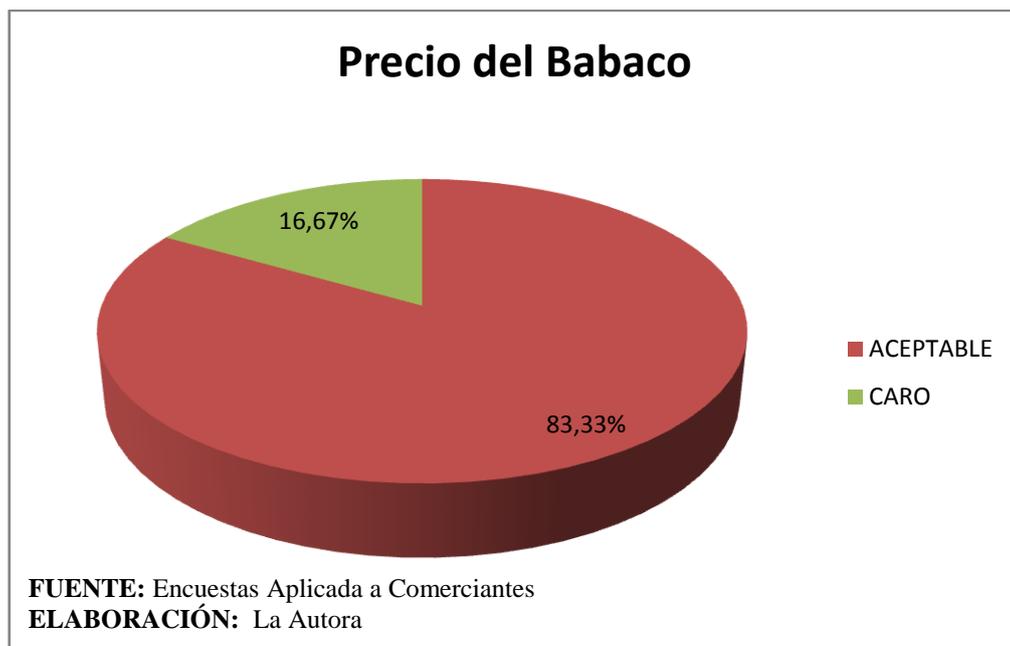
4. Cómo considera el precio del babaco?

CUADRO No. 27

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
BARATO	0	0,00
ACEPTABLE	5	83,33
CARO	1	16,67
TOTAL	6	100,00

FUENTE: Encuesta Aplicada a Comerciantes
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 29



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de comerciantes encuestados que compran babaco, el 83,33% consideran que el precio del babaco es aceptable, y el 16,67% consideran que el precio caro.

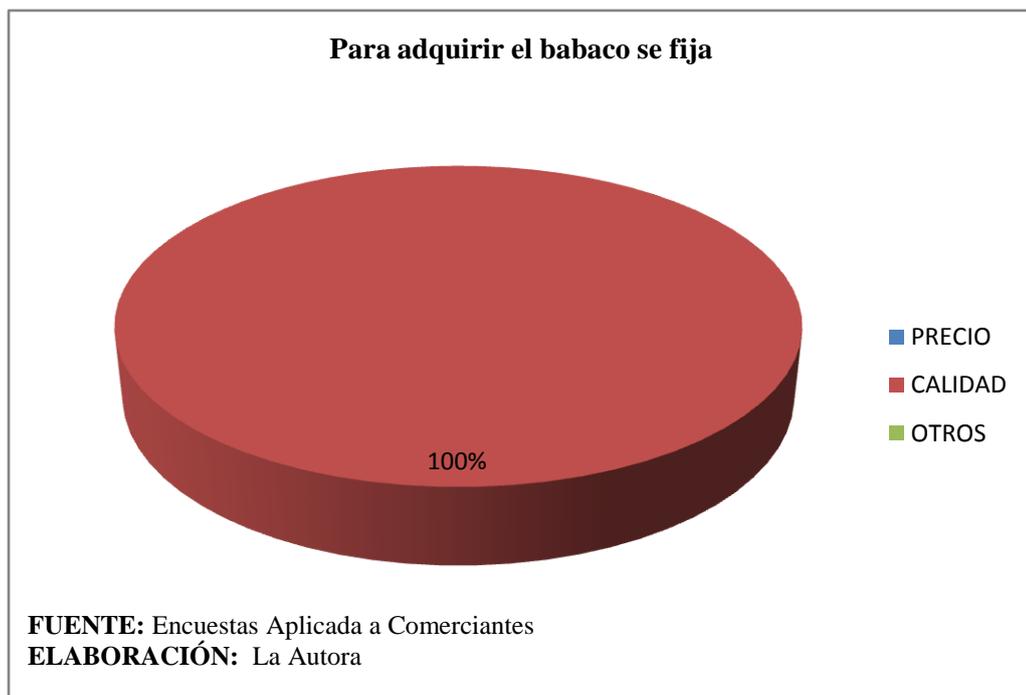
5. ¿Al adquirir el babaco se fija en?

CUADRO No. 28

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
PRECIO	0	0,00
CALIDAD	6	100,00
OTROS	0	0,00
TOTAL	6	100,00

FUENTE: Encuesta Aplicada a Comerciantes
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO Nro.30



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Como se puede observar, del total de los encuestados, el 100% de los comerciantes al adquirir el babaco se fijan en la calidad del producto.

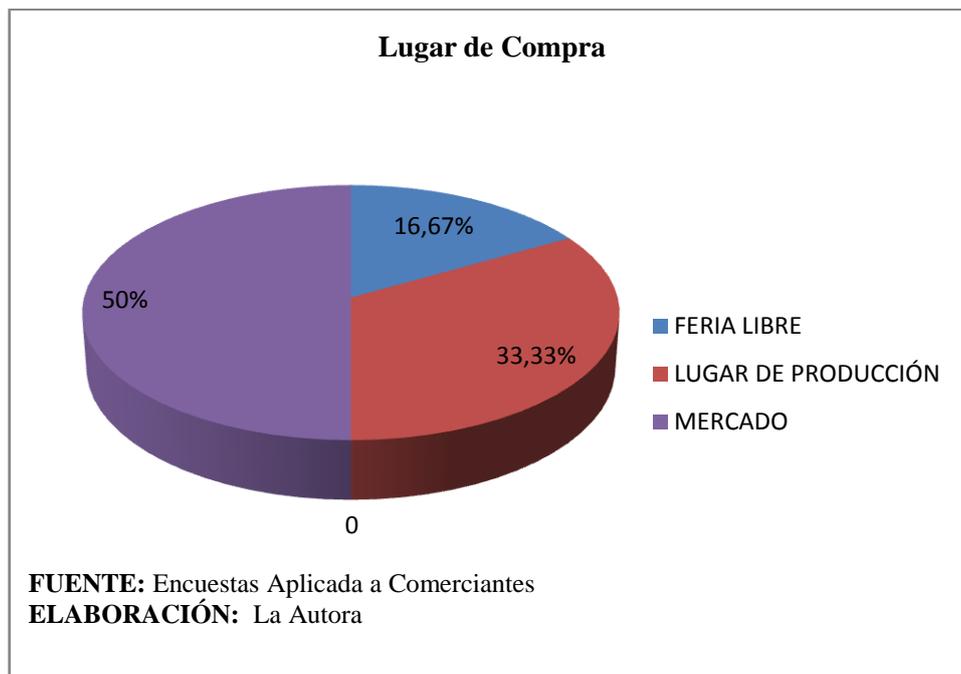
6. ¿Indique en qué lugares compra el babaco?

CUADRO No. 29

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
FERIA LIBRE	1	16,67
LUGAR DE PRODUCCIÓN	2	33,33
MERCADO	3	50
OTROS	0	0
TOTAL	6	100

FUENTE: Encuesta Aplicada a Comerciantes
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO N0. 31



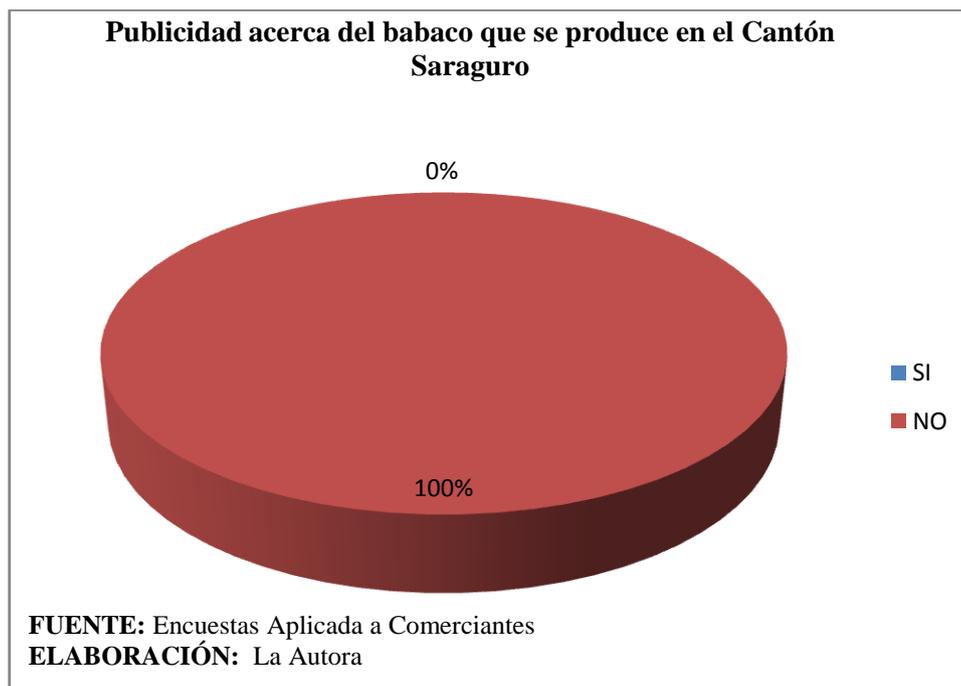
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de los comerciantes de babaco encuestados el 50,00% adquieren el babaco en mercado que llegan a vender los productores, el 33,33% en el lugar de producción y el 16,67% en la feria libre.

5. **¿Ha escuchado o ha visto publicidad acerca del babaco que se produce en el Cantón Saraguro?**

CUADRO No. 30

Alternativas	Frecuencia	%
SI	0	0
NO	6	100,00
TOTAL	6	100,00
FUENTE: Encuesta Aplicada a Comerciantes		
ELABORACIÓN: La Autora		

GRAFICO N0. 32



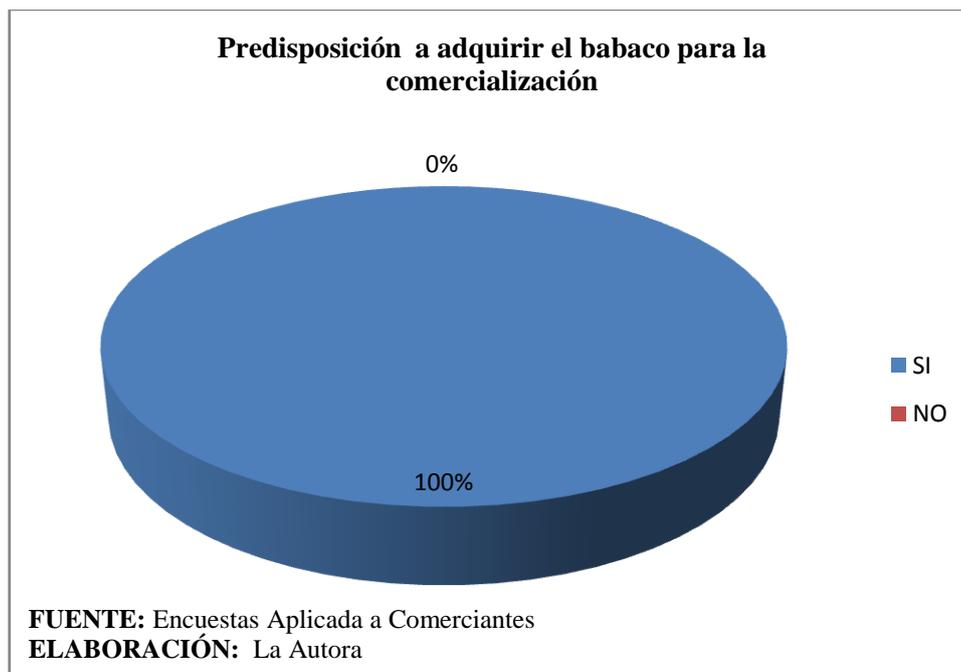
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 100% de los comerciantes de babaco dicen no haber escuchado o visto publicidad acerca del babaco que se produce y comercializa en el Cantón Saraguro.

6. ¿Si se conformara una asociación que incrementara la producción de babaco en el Cantón Saraguro usted estaría dispuesta a comprar?

CUADRO No. 31

Alternativas	Frecuencia	%
SI	6	100
NO	0	0
TOTAL	6	100
FUENTE: Encuesta Aplicada a Comerciantes		
ELABORACIÓN: La Autora		

GRAFICO N0. 33



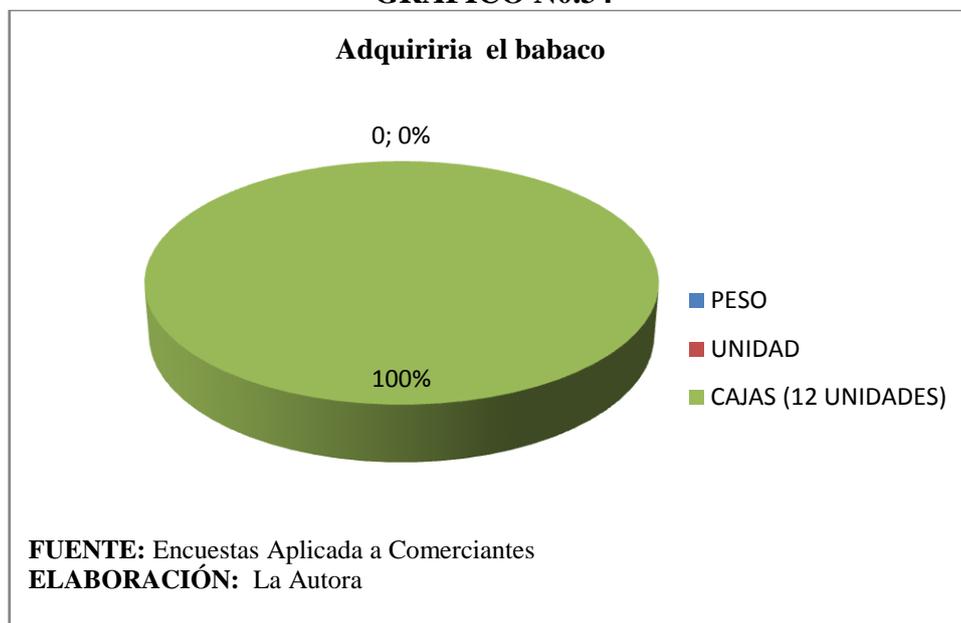
ANALISIS E INTERPRETACION: El 100% de los comerciantes de babaco dicen que si se incrementara la producción de babaco en el Cantón Saraguro ellos estarían dispuestos a adquirir para la comercialización.

7. ¿Cómo le gustaría comprar el babaco?

CUADRO No. 32

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
PESO	0	0
UNIDAD	0	0
CAJAS (12 UNIDADES)	6	100
TOTAL	6	100
FUENTE: Encuesta Aplicada a Comerciantes		
ELABORACIÓN: La Autora		

GRAFICO N0.34



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 100% de los comerciantes de babaco que dicen que si se conformara una asociación que incrementara la producción de babaco en el Cantón Saraguro ellos estaría dispuesto a adquirir para la comercialización, les gustaría adquirir el babaco por cajas de 12 unidades.

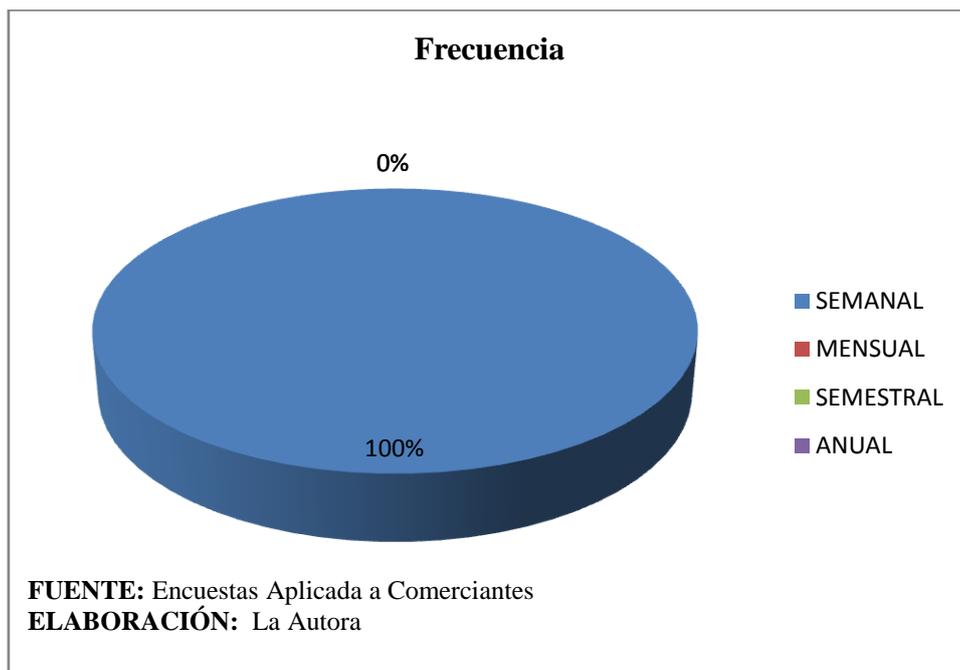
8. ¿Indique con qué frecuencia y qué cantidad compraría el babaco?

CUADRO No. 33

FRECUENCIA		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SEMANTAL	6	100,00
MENSUAL	0	0,00
SEMESTRAL	0	0,00
TOTAL	6	10,00

FUENTE: Encuesta Aplicada a Comerciantes
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO N0. 35

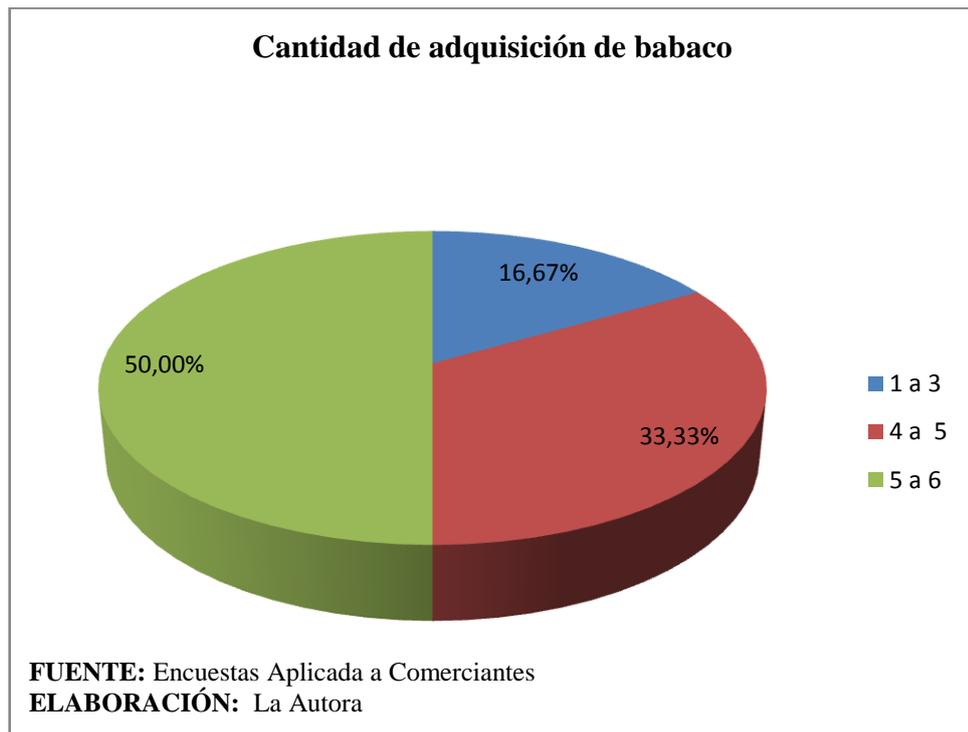


ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De los comerciantes de babaco que dicen que si se incrementara la producción de babaco en el Cantón Saraguro ellos estaría dispuesto a adquirir para la comercialización el 100% lo haría semanalmente.

CUADRO No. 34

CANTIDAD		
CANTIDAD CAJAS	SEMANAL	%
1 a 3	1	16,67
4 a 5	2	33,33
5 a 6	3	50,00
TOTAL	6	100,00
FUENTE: Encuesta Aplicada a Comerciantes		
ELABORACIÓN: La Autora		

GRAFICO N0. 36



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de los comerciantes entrevistados a cerca de la adquisición del babaco semanal el 50,00% adquirirían de 5 a 6 cajas por semana, el 33,33% compraría de 4 a 5 cajas, y el 16,67% de 1 a 3 cajas.

9. ¿Indique qué precio pagaría por el babaco?

CUADRO No. 35		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
\$0,50 a \$0,75	0	0,00
\$0,75 a \$1,00	6	100,00
MAS 1,00	0	0,00
TOTAL	6	100,00
FUENTE: Encuesta Aplicada a Comerciantes		
ELABORACIÓN: La Autora		

GRAFICO N0.37



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Los comerciantes que dicen que si se incrementara la producción de babaco en el Cantón Saraguro ellos adquirirán para la comercialización, el 100% están dispuesto pagar \$0,75 a \$1,00 por cada unidad de babaco.

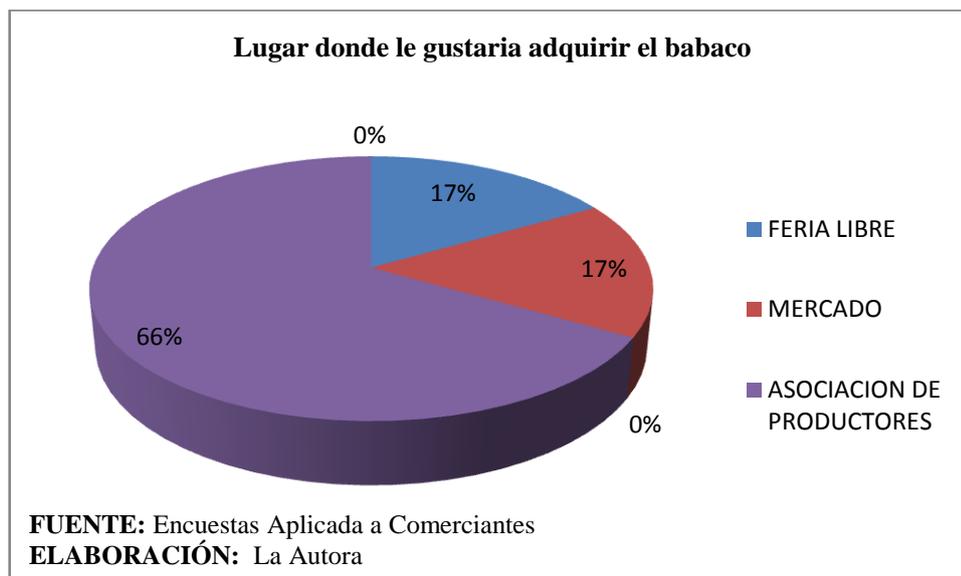
10. En qué lugar le gustaría adquirir el babaco?

CUADRO No. 36

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
FERIA LIBRE	1	16,67
MERCADO	1	16,67
ASOCIACION DE PRODUCTORES	4	66,67
OTROS	0	0
TOTAL	6	100

FUENTE: Encuesta Aplicada a Comerciantes
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 38



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Como se puede observar de los comerciantes de babaco que dicen que si se incrementara la producción de babaco en el Cantón Saraguro ellos estarían dispuestos a adquirir para la comercialización el 66,67% dicen que le gustaría adquirir el babaco en la asociación de Productores de Babaco , y en el mercado y feria libre con un porcentaje 16,67%.

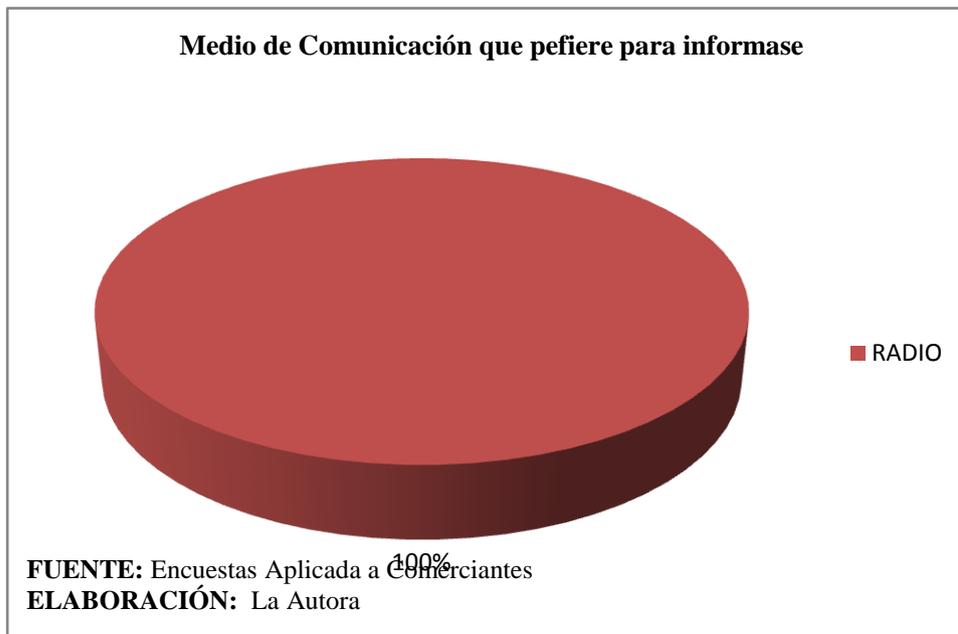
11. ¿Qué medio de comunicación prefiere para informarse?

CUADRO No. 37

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
T.V.	0	0
RADIO	6	100,00
TOTAL	6	100,00

FUENTE: Encuesta Aplicada a Comerciantes
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO N0. 39



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 100% de los comerciantes que dicen si se incrementara la producción del babaco adquirirán para la comercialización dicen que el medio de mayor preferencia es la radio.

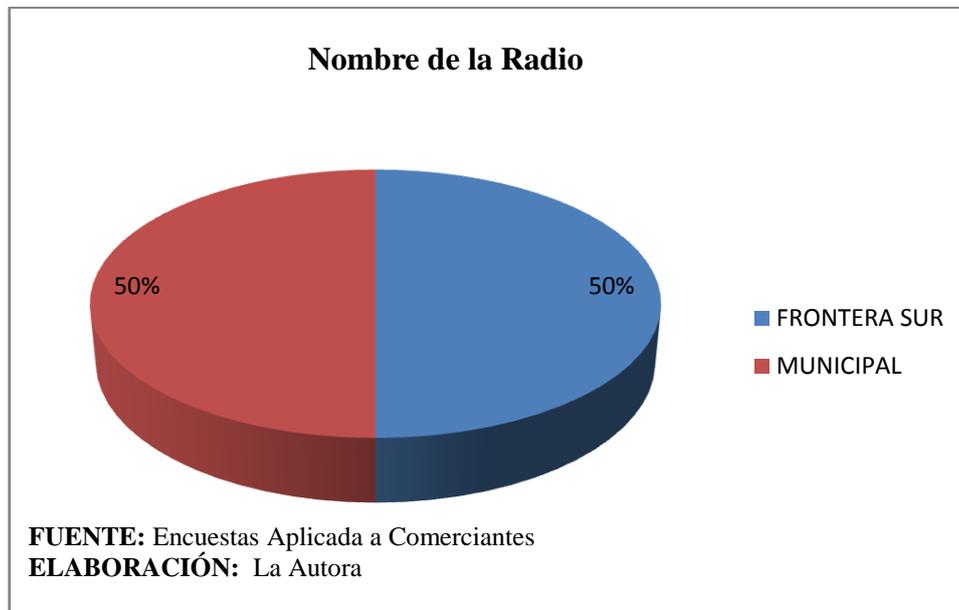
12. Especifique el nombre del medio de su preferencia para informarse

CUADRO No. 38

RADIO	FRECUENCIA	%
FRONTERA SUR	3	50
MUNICIPAL	3	50
TOTAL	6	100

FUENTE: Encuesta Aplicada a Comerciantes
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 40



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Como se puede observar los comerciantes les gusta informarse por radios y se puede decir que tanto la radio Municipal y la Frontera Sur del tiene una gran acogida con un porcentaje 50%.

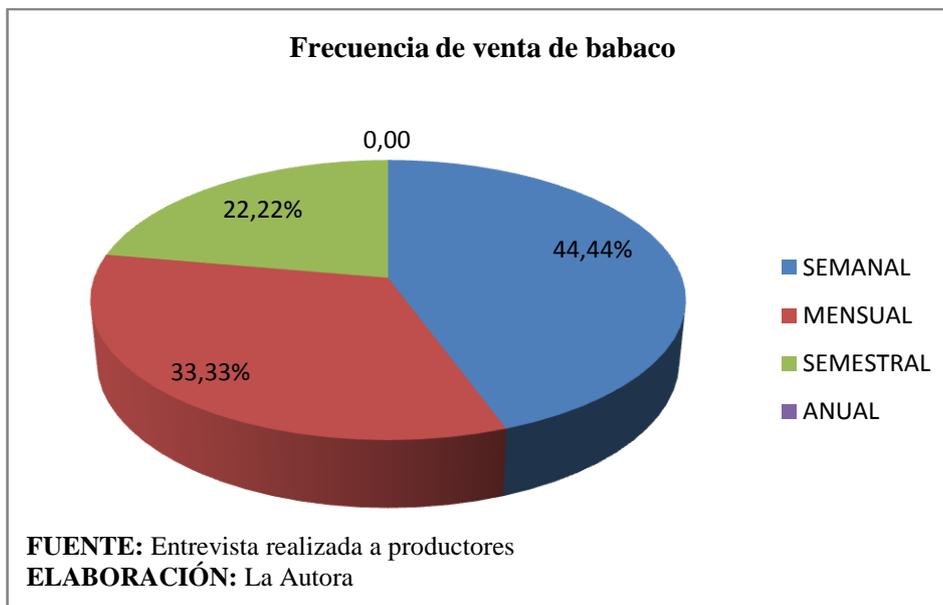
RESULTADO DE ENTREVISTA A PRODUCTORES

1. En qué cantidad y con qué frecuencia usted vende el babaco

CUADRO No. 39

FRECUENCIA		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SEMANTAL	8	44,44
MENSUAL	6	33,33
SEMESTRAL	4	22,22
ANUAL	0	0,00
TOTAL	18	100,00
FUENTE: Entrevista realizada a productores		
ELABORACIÓN: La Autora		

GRAFICO N0. 41

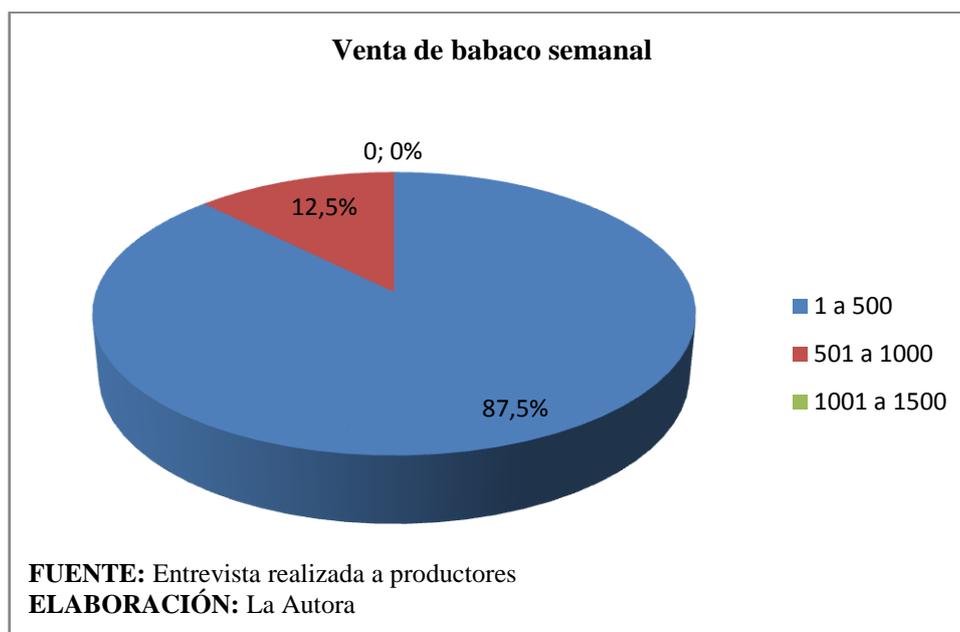


ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de los productores entrevistados el 44,44% dicen que venden semanalmente el babaco, el 33,33% lo hace de forma mensual y 22,22% lo hace semestralmente.

CUADRO No. 40

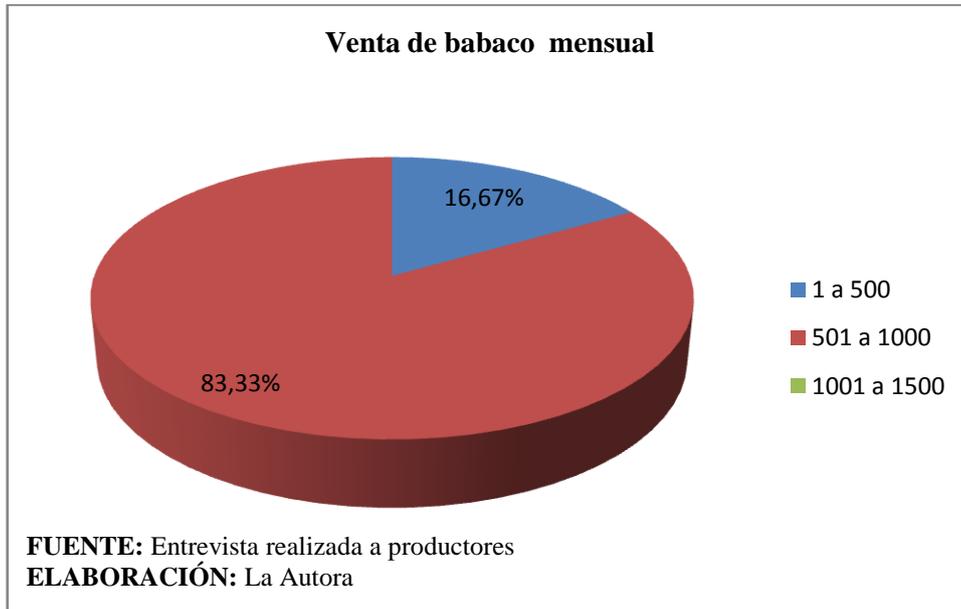
CANTIDAD						
CANTIDAD FRECUENCIA	SEMANTAL	%	MENSUAL	%	SEMESTRAL	%
1 a 500	7	87,5	1	16,67	4	100
501 a 1000	1	12,5	5	83,33	0	0
1001 a 1500	0	0	0	0	0	0
TOTAL	8	100	6	100	4	100
FUENTE: Entrevista realizada a productores						
ELABORACIÓN: La Autora						

GRAFICO NO. 42



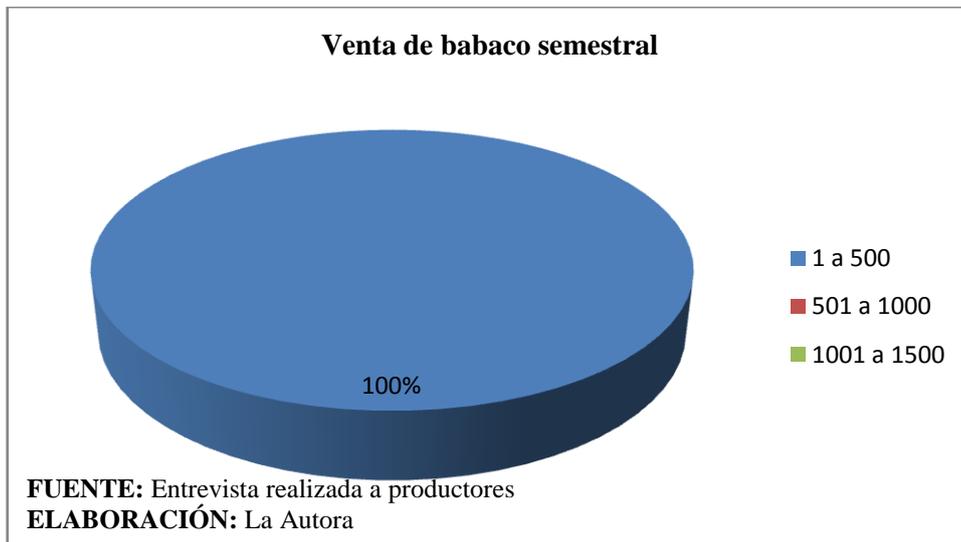
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de los productores encuestados el 87,50% vende semanalmente de 1 a 500 unidades de babaco y un 12,50 % vende de 501 a 1000 babacos.

GRAFICO N0. 43



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de los productores encuestados el 83,33 % vende mensualmente de 501 a 1500 babacos y un 16,67% vende de 1 a 500 unidades de babaco.

GRAFICO N0. 44



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de los productores que vende semestralmente el 100 %, comercializan de 1 a 500 unidades de babaco.

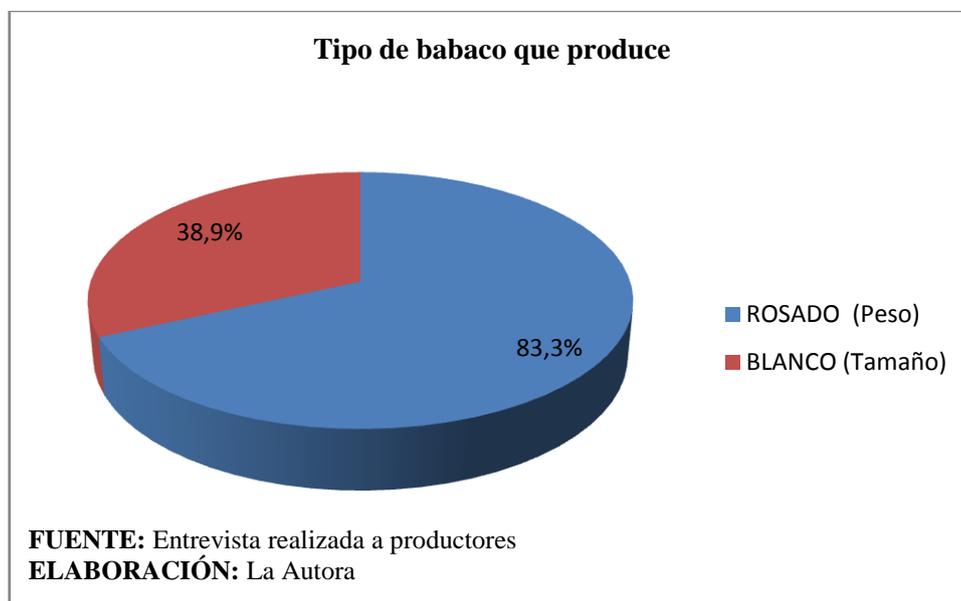
2. ¿Qué tipo de babaco produce?

CUADRO No. 41

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
ROSADO (Peso)	15	83,3
BLANCO (Tamaño)	7	38,9

FUENTE: Entrevista realizada a Productores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO N0. 45



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de la producción babaco del Cantón Saraguro es babaco del tipo rosado (peso) con un 83,3% y un 38,9% producen el babaco blanco (tamaño).

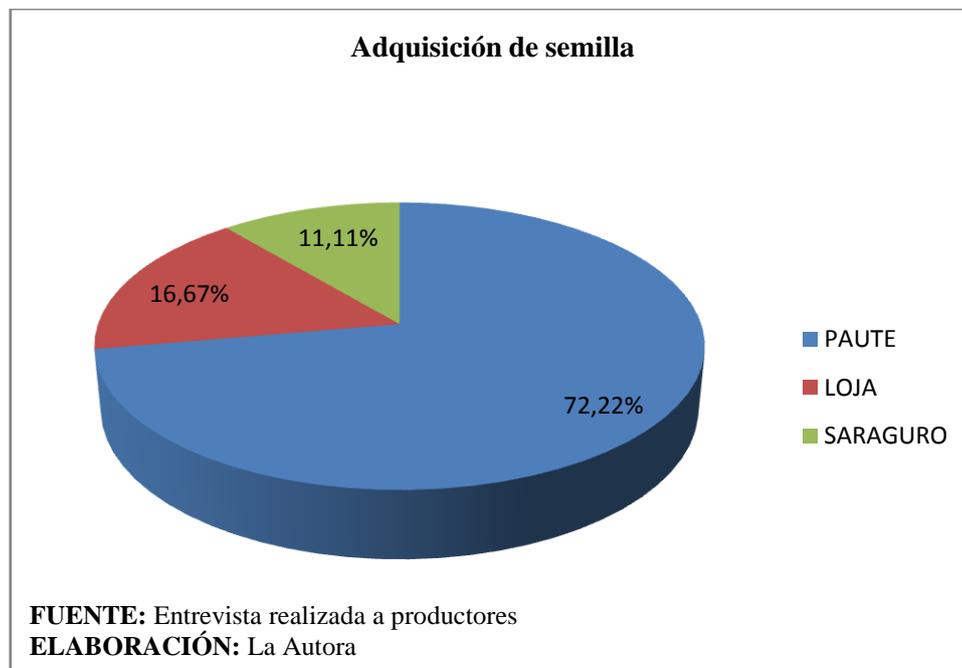
3. ¿En dónde adquiere la semilla?

CUADRO No. 42

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
PAUTE	13	72,22
LOJA	3	16,67
SARAGURO	2	11,11
TOTAL	18	100

FUENTE: Entrevista realizada a Productores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO N0. 46



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 72,22% de los productores de babaco del Cantón Saraguro adquieren la semilla en el Paute, el 16,67% lo compran en la ciudad de Loja y un 11,11% dicen que lo adquieren en la localidad.

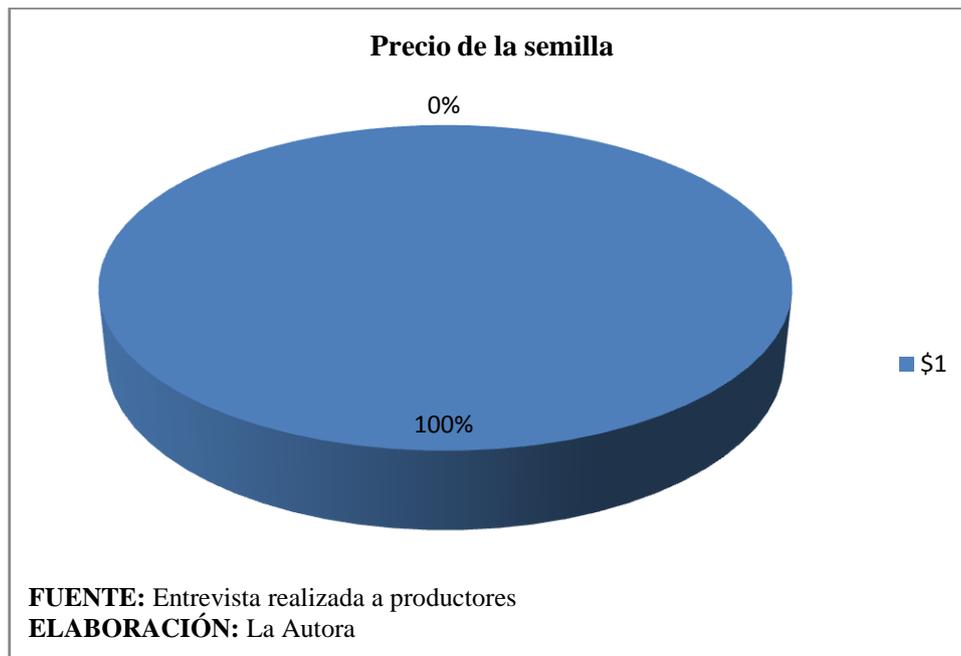
4. ¿A qué precio adquiere la semilla?

CUADRO No. 43

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
\$1,00	18	100
MAS DE 1,00	0	0
TOTAL	18	100

FUENTE: Entrevista realizada a Productores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO N0.47



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 100% de los productores coinciden en el precio de la semilla es decir que cada planta de babaco tiene un precio de 1.00dolar.

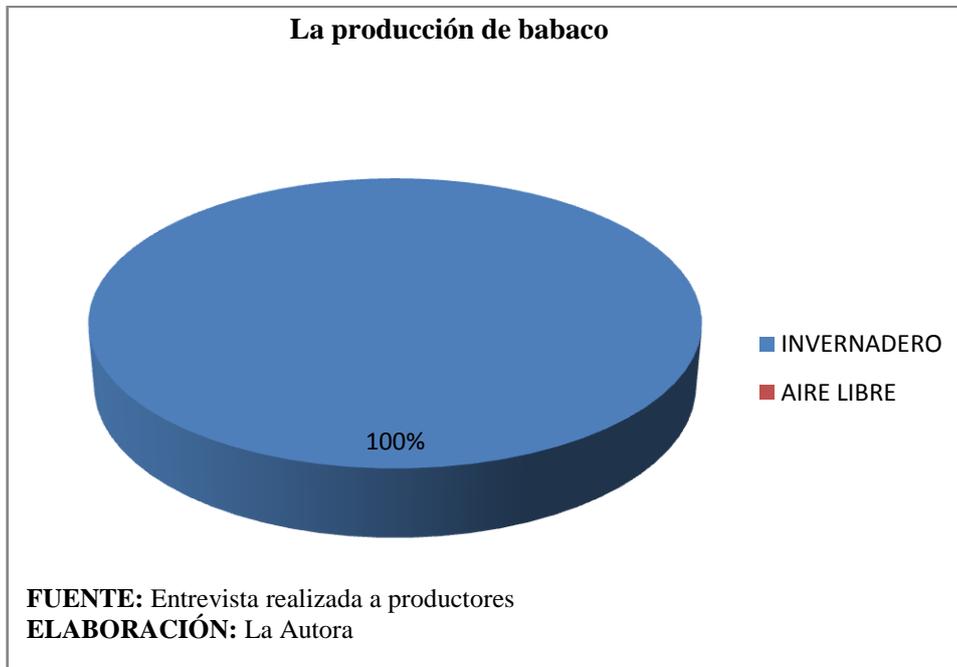
5. El babaco se produce en

CUADRO No. 44

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
INVERNADERO	18	27,78
AIRE LIBRE	0	38,89
TOTAL	18	100

FUENTE: Entrevista realizada a Productores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO Nro.48



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 100% de la producción de babaco del Cantón Saraguro lo hace bajo invernadero ya que la producción es mejor, puesto que se le protege de enfermedades y plagas.

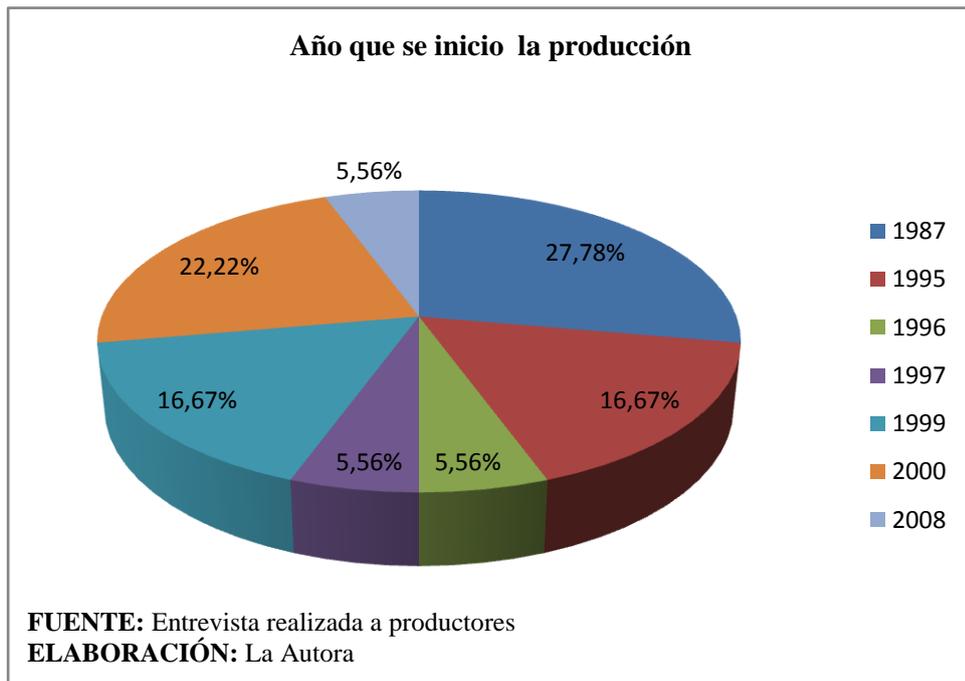
6. ¿En qué año inició la producción de babaco?

CUADRO No. 45

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
1987	5	27,78
1995	3	16,67
1996	1	5,56
1997	1	5,56
1999	3	16,67
2000	4	22,22
2008	1	5,56
TOTAL	18	100

FUENTE: Entrevista realizada a Productores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO N0.49



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Como se puede observar la producción de babaco del Cantón Saraguro para la comercialización se inició en el año 1987 con un porcentaje de 27,78% , el 22,22% han iniciado en el año 2000 , el 16,77% en los año de 1988,1995 y

un 5,56% en los años 1996 y 2008; como se ha ido incrementando el número de productores con el pasar de los años pero no de manera significativa.

7. ¿Usted produce el babaco para?

CUADRO No. 46

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
CONSUMO	0	0
VENTA	18	100
TOTAL	18	100

FUENTE: Entrevista realizada a Productores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO Nro. 50



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De acuerdo a los resultados obtenidos de la entrevista a los productores se puede decir que del total de la producción de babaco que se da en el Cantón Saraguro el 100% de se lo destina para la venta.

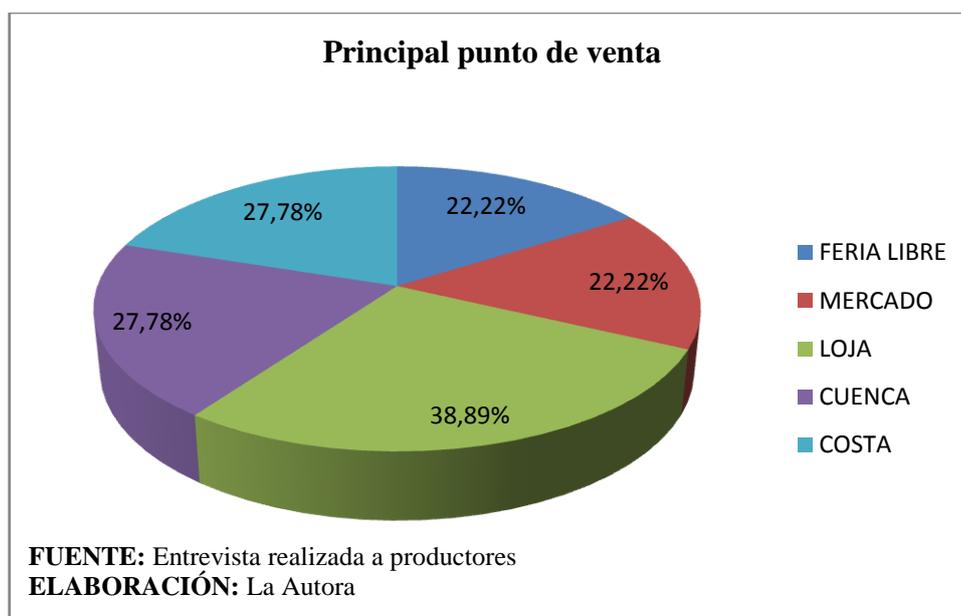
8. ¿Cuál es su principal punto de venta?

CUADRO No. 47

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
FERIA LIBRE	4	22,22
MERCADO	4	22,22
LOJA	7	38,89
CUENCA	5	27,78
COSTA	5	27,78

FUENTE: Entrevista realizada a Productores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 51



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El mercado del babaco que se produce en el Cantón Saraguro se lo destina en el mercado de Loja el 38,89%, el 27,78% se lo destina a los mercados de Cuenca y algunos mercados de la costa, el 22,22% de la producción se lo vende en la feria libre y mercado local.

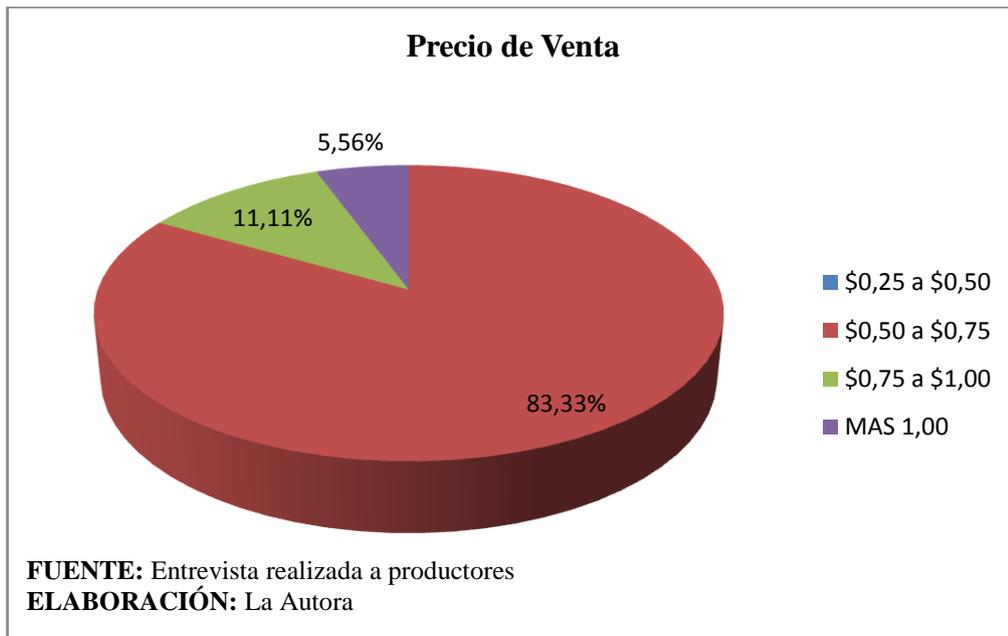
9. ¿A qué precio lo vende?

CUADRO No. 48

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
\$0,25 a \$0,50	0	0,00
\$0,50 a \$0,75	15	83,33
\$0,75 a \$1,00	2	11,11
MAS 1,00	1	5,56
TOTAL	18	100,00

FUENTE: Entrevista realizada a Productores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO N0. 52



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 83,33% de los productores venden la unidad de babaco de \$0,50 a \$0,75, el 11,11% venden a \$0,75 a \$1,00 y el 5,56% lo venden a más de un dólar.

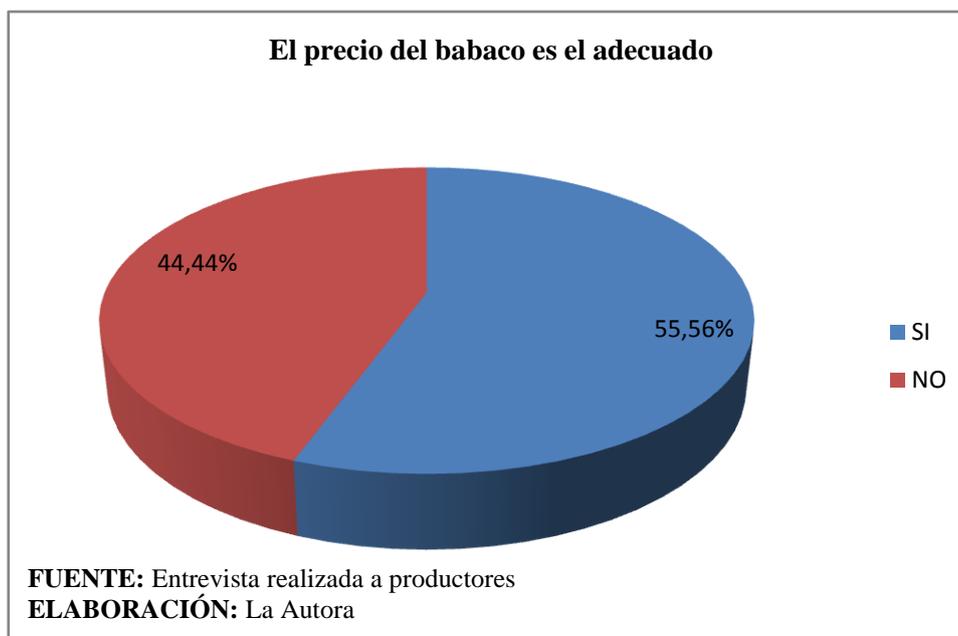
10 ¿Usted cree que el precio es el adecuado?

CUADRO No. 49

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	10	55,56
NO	8	44,44
TOTAL	18	100,00

FUENTE: Entrevista realizada a Productores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 53



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 55,56% de los productores dicen que el precio que venden el babaco es el adecuado; y el 44,44% dicen que el precio no es el adecuado.

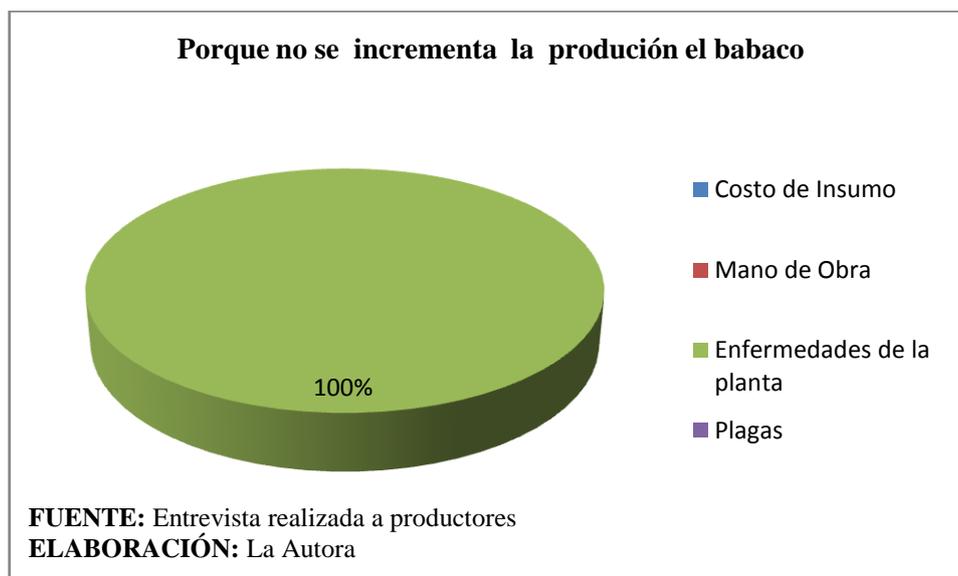
11 ¿Por qué cree que no se produce el babaco en el Cantón?

CUADRO No. 50

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
COSTO DE INSUMO	0	0
MANO DE OBRA	0	0
ENFERMEDADES DE LA PLANTA	18	100
PLAGAS	0	0
TOTAL	18	100

FUENTE: Entrevista realizada a Productores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 54



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 100% los productores dicen que no se ha incrementado la producción de babaco esto por las enfermedades que les dan a las plantas de babaco y se pierde la producción.

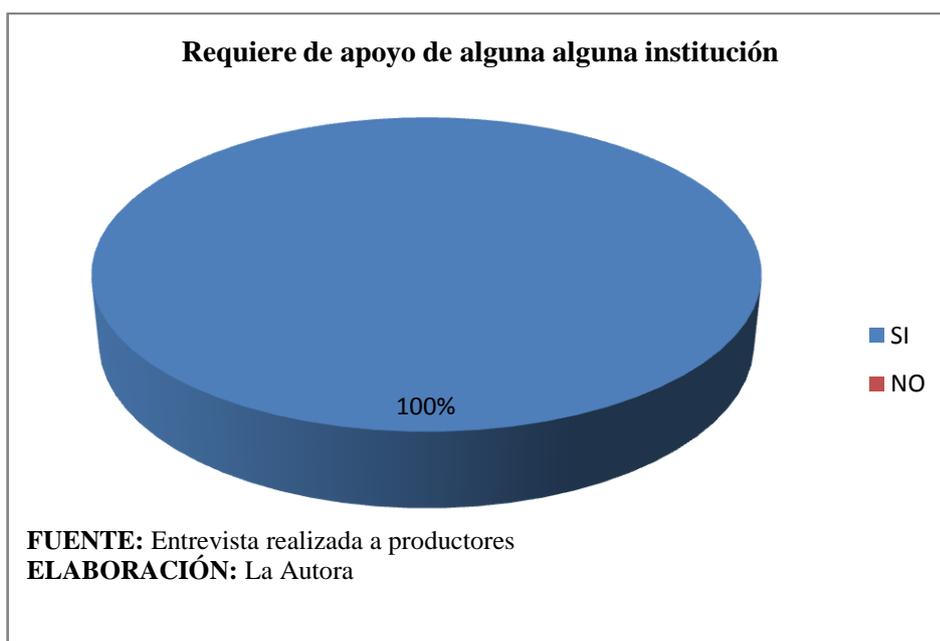
12 ¿Le gustaría que alguna institución le brindara apoyo para la producción de babaco?

CUADRO No. 51

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	18	100,00
NO	0	0
TOTAL	18	100,00

FUENTE: Entrevista realizada a Productores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 55



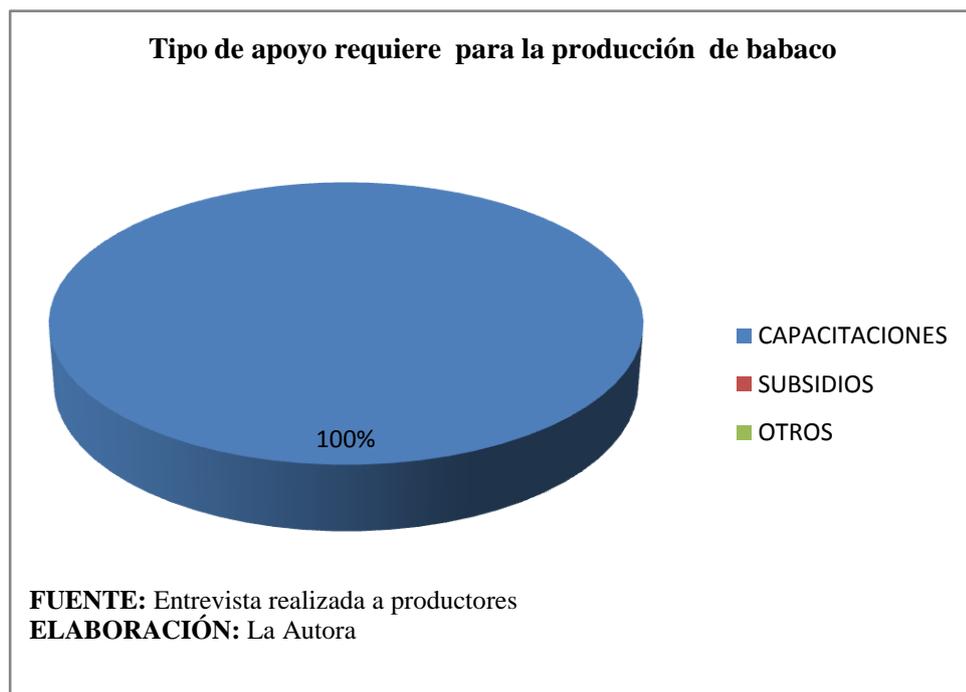
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del 100% de los productores dicen que le gustaría que alguna institución le brindara apoyo para la producción de babaco para poder incrementar la producción.

13. ¿Qué tipo de apoyo requeriría para la producción de babaco?

CUADRO No. 52

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
CAPACITACIONES	18	100
SUBSIDIOS	0	0
OTROS	0	0
TOTAL	18	100
FUENTE: Entrevista realizada a Productores		
ELABORACIÓN: La Autora		

GRAFICO N0. 56



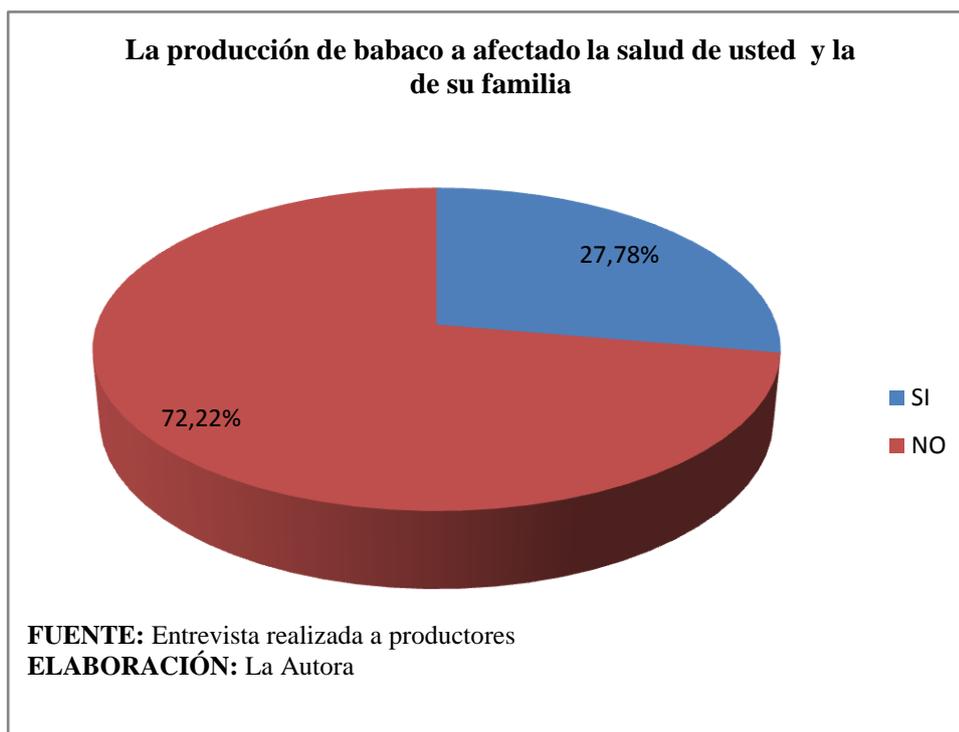
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 100% de los productores dicen que necesitan capacitaciones para controlar las enfermedades y mejorar la producción de babaco.

14. ¿La producción de babaco ha tenido alguna reacción en su salud o la de su familia?

CUADRO No. 53

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	5	27,78
NO	13	72,22
TOTAL	18	100
FUENTE: Entrevista realizada a Productores		
ELABORACIÓN: La Autora		

GRAFICO NO. 57



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 72,22% de los productores de babaco dicen que la producción de babaco no afecta a la salud de la familia y el 27,78% si les afecta a veces con intoxicaciones leves.

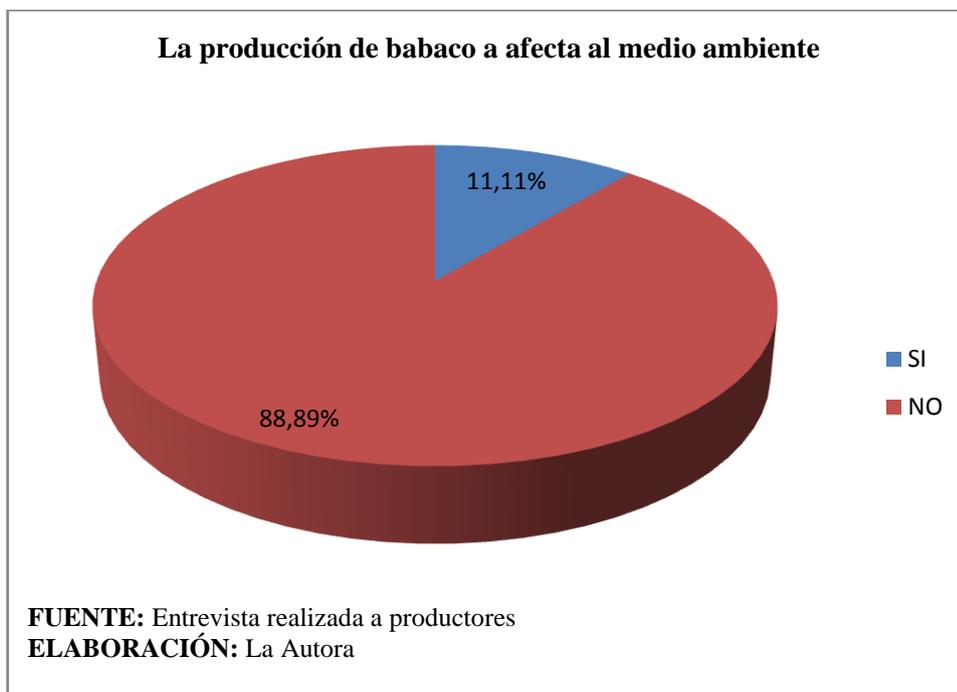
15. ¿Usted cree que la producción de babaco afecta al medio ambiente?

CUADRO No. 54

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	2	11,11
NO	16	88,89
TOTAL	18	100,00

FUENTE: Entrevista realizada a Productores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 58



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 88,89% de los productores de babaco dicen que la producción de babaco no afecta al medio ambiente y el 11,11% si afecta al medio ambiente.

16. ¿Desde que inició la producción del babaco ha mejorado la situación económica de su familia?

CUADRO No. 55

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	18	100
NO	0	0
TOTAL	18	100

FUENTE: Entrevista realizada a Productores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO N0. 59



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 100% de los productores dicen que desde que se ha iniciado la producción de babaco ha mejorado la situación económica de la familia.

17. ¿Con la producción de babaco ha mejorado la situación socioeconómica de su barrio?

CUADRO No. 56

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	18	100
NO	0	0
TOTAL	18	100

FUENTE: Entrevista realizada a Productores
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO NO. 60



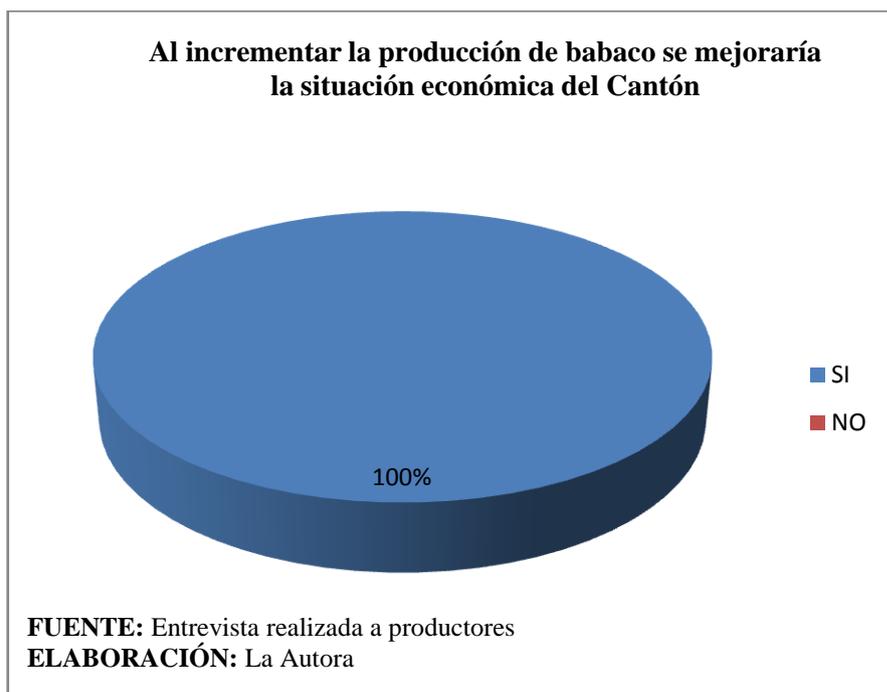
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 100% de los productores dicen que desde que se ha iniciado la producción de babaco ha mejorado la situación socio económica del barrio.

18. ¿Usted cree que al incrementar la producción de babaco se mejoraría la situación económica del Cantón

CUADRO No. 57

Alternativas	Frecuencia	%
SI	18	100
NO	0	0
TOTAL	18	100
FUENTE: Entrevista realizada a Productores		
ELABORACIÓN: La Autora		

GRAFICO N0. 61



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 100% de los productores dicen que desde que si se incrementara la producción de babaco se mejoraría la situación económica del cantón.

2.1.3. Análisis de la Demanda

Pretende cuantificar el volumen de bienes o servicios que el consumidor podría adquirir de la producción del proyecto.

Demanda: “Es la cantidad de bienes o servicios que un mercado está dispuesto a comprar para satisfacer una necesidad determinada a un precio dado”⁶.

2.1.3.1. Factores que afectan a la demanda

- **Dimensiones del mercado:** esto se refiere a la cantidad de población en un determinado lugar, menos población menos consumidores, pero también puede ser afecta en el aspecto en que más población hay más necesidad de consumir esto podría ser un aspecto negativo para los productores.

La población donde se va a comercializar nuestro producto son las 7.670 familias y 126 comerciantes del Cantón Saraguro, la misma que la determino mediante datos obtenidos del año 2010 y se realizó las proyecciones utilizando tasa de crecimiento tanto de población que es de 0,82%, como de comerciantes⁷, 20%.

- **Precios:** así como dice la ley de la demanda, a precios más altos menos demandantes, la población está buscando donde comprar más barato.

En la actualidad el producto tiene un precio de \$ 0,50 a \$0,75, que es un precio muy cómodo y accesible para todas las familias, a pesar que los resultados de las encuestas nos dicen que el 31,80%, de las familias se fijan en el precio y 64, 52% que ellas se fijan en la calidad.

- **Preferencias o gustos:** esto se refiere a la decisión de cada persona, esto se debe a que la gente está en su derecho de elegir lo que quiere consumir.

⁶ RUIZ, Danilo. Proyecto de factibilidad de exportación de madera aserrada al mercado de España, periodo 2005-2014”. Plan de tesis previa a la obtención del título de ingeniería en Comercio exterior e integración. Universidad Tecnológica Equinoccial. Quito – Ecuador. 2.006

De acuerdo a los resultados de las encuestas tenemos que el 61,11% de las familias consumen babaco y el 100% de comerciantes compran babaco y además el 81,39% de las familias indican que si se incrementa la producción ellos consumirían y 100% de los comerciantes supieron manifestar que comprarían más babaco porque es un producto que tiene una gran demanda.

2.1.3.2. Tipos de demanda

2.1.3.2.1. Demanda potencial de consumidor

Es considerada por la totalidad de la población en estudio proyectada al año.

Cabe señalar que la demanda potencial la constituyen las 7670 familias del Cantón Saraguro.

2.1.3.2.2. Demanda real o actual de consumidor

Está constituida por la cantidad de bienes y servicios que se consume o utiliza un producto en el mercado.

A la demanda real la constituyen las familias que en el presente adquieren y consumen babaco.

CUADRO Nro.58

DEMANDA REAL O ACTUAL DE BABACO	
Demanda Potencial(familias)	7670
Porcentaje de familias que consumen babaco	61,11
Total de la demanda real(Familias)	4687
FUENTE: Demanda potencial y cuadro Nro. 3	
ELABORACIÓN: La Autora	

La demanda real se calcula multiplicando la demanda potencial por el porcentaje de familias que consumen babaco , la demanda potencial son las 7670 familias del Cantón Saraguro y el porcentaje familias que consumen babaco 61,11% obteniendo una demanda real de 4687 familias consumen babaco.

2.1.3.2.3. Demanda efectiva de consumidor

Constituida por la cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado.

CUADRO Nro.59

DEMANDA EFECTIVA DE BABACO	
Demanda Potencial	7670
Porcentaje de familias que consumirían babaco	81,39%
Total de la demanda efectiva por familia	6243
FUENTE: Demanda real y cuadro Nro. 11	
ELABORACIÓN: La Autora	

La demanda Efectiva por familias se la calcula multiplicando la demanda potencial por el porcentaje de familias que consumirían babaco , la demanda potencial son las 7670 familias del Cantón Saraguro y el porcentaje de familias que consumen babaco 81,39% obteniendo una demanda efectiva de 6243 familias que consumirían babaco.

El consumo promedio se lo determina en base al consumo histórico del usuario en un determinado tiempo y esto permite determinar el consumo en unidades de un producto específico, a su vez ayuda a establecer la demanda insatisfecha de un bien o servicio.

Para obtener el promedio de consumo anual de babaco entre las familias del Cantón Saraguro, se realizó con el análisis de datos que se encuentra en el cuadro siguiente.

CUADRO Nro.60

CONSUMO ANUAL DE BABACO												
Cantidad	Xm	f. Semanal	Periodo	Q. Anual	f. Mensual	Periodo	Q. Anual	f. Semestral	Periodo	Q. Anual	Total. Anual	Consumo Anual por Unidades
1 a 3	2	90	52	4680	30	12	360	4	2	8	5048	10096
4 a 6	5	38	52	1976	15	12	180	2	2	4	2160	10800
7 a 9	8	24	52	1248	14	12	168	0	2	0	1416	11328
Total												32224
FUENTE: Cuadro Nro.6												
ELABORACIÓN: La Autora												

El consumo promedio anual se calcula dividiendo el consumo anual para el número de encuestas, el consumo anual es de 32224 y el número de encuestas 217 obteniendo un consumo promedio anual de 149.

CUADRO Nro.61

DEMANDA EFECTIVA EN UNIDADES DE BABACO	
Demanda efectiva por familia	6243
Consumo promedio anual	149
Total de la demanda efectiva en unidades	930149
FUENTE: Demanda efectiva por familia y CPA	
ELABORACIÓN: La Autora	

La demanda Efectiva por unidades se la calcula multiplicando la demanda efectiva por número de consumidores por consumo promedio anual, la demanda efectiva por número de consumidores es 6243 familias del Cantón Saraguro y el consumo promedio anual es de 149 obteniendo una demanda efectiva de 930149 unidades de babaco que consumirían.

2.1.3.2.4. Demanda potencial de comerciantes

La demanda potencial se asume que está constituida por todos los comerciantes ya que mercadean babaco; es por eso que se toma toda la población que es de 126 comerciantes del Cantón Saraguro.

2.1.3.2.5. Demanda real o actual de comerciantes

CUADRO Nro. 62

DEMANDA REAL O ACTUAL DE BABACO	
Demanda Potencial(Comerciantes)	126
Porcentaje de comerciantes que comercializan babaco	100,00
Total de la demanda real(Comerciantes)	126
FUENTE: Demanda potencial y cuadro Nro. 22	
ELABORACIÓN: La Autora	

La demanda real se calcula multiplicando la demanda potencial por el porcentaje de comerciantes que comercializan babaco , la demanda potencial son los 126 comerciantes del Cantón Saraguro y el porcentaje comerciantes que comercializan el babaco es de 100% obteniendo una demanda real de 126 comerciantes de babaco.

2.1.3.2.6. Demanda efectiva de comerciantes

CUADRO Nro. 63

DEMANDA EFECTIVA POR Nro. DE COMERCIANTES DE BABACO	
Demanda Potencial	126
Porcentaje de comerciantes que comercializarían babaco	100
Total de la demanda efectiva	126
FUENTE: Demanda real y cuadro Nro. 31	
ELABORACIÓN: La Autora	

La demanda Efectiva por número de comerciantes se calcula multiplicando la demanda potencial por el porcentaje de comerciantes que comercializarían babaco , la demanda potencial son las 126 comerciantes del Cantón Saraguro y el porcentaje de familias que

consumen babaco 100% obteniendo una demanda efectiva de 126 comerciantes que comercializarían babaco.

Para obtener el promedio de consumo anual de babaco entre los comerciantes del Cantón Saraguro, se realizó con el análisis de datos que se encuentra en el cuadro.

CUADRO Nro.64

CONSUMO ANUAL DE COMERCIANTES					
CANTIDAD	X. M	F. SEMANAL	PERIODO	Q. ANUAL	CONSUMO ANUAL POR UNIDADES
0 a 19	10	1	52	52	520
20 a 39	30	3	52	156	4680
40 a 59	50	1	52	52	2600
60 a 79	70	1	52	52	3640
Total					11440
FUENTE: Cuadro Nro.25					
ELABORACIÓN: La Autora					

El consumo promedio anual se calcula dividiendo el consumo anual para el número de encuestas, el consumo anual es de 11440 y el número de encuestas 6 obteniendo un consumo promedio anual de 1907.

CUADRO Nro.65

DEMANDA EFECTIVA POR UNIDADES	
Demanda efectiva por Nro. de comerciantes	126
Consumo promedio anual	1907
Total de la demanda efectiva en unidades	240282
FUENTE: Cuadro Nro. 62 y CPA	
ELABORACIÓN: La Autora	

La demanda Efectiva por unidades se la calcula multiplicando la demanda efectiva por número de comerciantes por consumo promedio anual, la demanda efectiva por número de comerciantes es de 126 familias del Cantón Saraguro y el consumo promedio anual

es de 1907 obteniendo una demanda efectiva de 240282 unidades de babaco que comercializarían.

2.1.4. Proyección de la demanda

Para proyectar la demanda de babaco para los tres años de vida del proyecto, se utiliza una tasa de crecimiento de los habitantes del Cantón Saraguro que es de 0,82%, debido a que si se incrementa la población se incrementa la demanda.

CUADRO N° 66

PROYECCION DE LA DEMANDA (consumidores) DE BABACO						
AÑOS	POBLACIÓN	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL	DEMANDA EFECTIVA	CONSUMO PROMEDIO ANUAL EN UNIDADES	DEMANDA EFECTIVA EN UNIDADES
	0,82%	100%	61,11%	81,39%	149	
0	7670	7670	4687	6243	149	930149
1	7733	7733	4726	6294	149	937777
2	7796	7796	4764	6345	149	945466
3	7860	7860	4803	6397	149	953219

FUENTE: Cuadros Nro. 58, 59
ELABORACIÓN: La Autora

Para proyectar la demanda de babaco para los tres años de vida del proyecto, se utiliza una tasa de crecimiento de los comerciantes del Cantón Saraguro que es de 7,20%.

CUADRO N° 67

PROYECCION DE LA DEMANDA EFECTIVA (comerciantes) DE BABACO						
AÑOS	POBLACIÓN	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL	DEMANDA EFECTIVA	CONSUMO PROMEDIO ANUAL EN UNIDADES	DEMANDA EFECTIVA EN UNIDADES
	7,20%	100%	100,00%	100,00%	1907	
0	126	126	126	126	1907	240282
1	135	135	135	135	1907	257582
2	145	145	145	145	1907	276128
3	155	155	155	155	1907	296009

FUENTE: Cuadros Nro. 62, 63
ELABORACIÓN: La Autora

2.1.5. Análisis de la oferta

Nos permite conocer claramente cuál es la situación de la oferta del producto, se analiza la oferta actual a fin de establecer el promedio de ventas.

“La oferta es el número de unidades de un bien o servicio que los productores están dispuestos a vender a determinados precios”⁷.

2.1.5.1. Oferta actual

“La oferta actual es de 18 productores de babaco del Cantón Saraguro y tiene un promedio de crecimiento anual de 0,004%”⁸.

CUADRO NRO.68

PROMEDIO DE VENTAS												
Cantidad	Xm	f Semanal	Periodo	Q. Anual	f Mensual	Periodo	Q. Anual	f Semestral	Periodo	Q. Anual	Total .Q. Anual	Venta Anual Unidades
1 a 500	250	7	52	364	1	12	12	4	2	8	384	96000
501 a 1000	750	1	52	52	5	12	60	0	2	0	112	84000
1001 a 1500	1025	0	52	0	0	12	0	0	2	0	0	0
Total												180000
FUENTE: Cuadro Nro.40												
ELABORACION: La Autora												

2.1.5.2. Proyección de la oferta

Para proyectar la venta de babaco para los tres años de vida del proyecto, se utiliza una tasa de crecimiento de productores de babaco que es de 0,004%, debido a que si se incrementa los productores se incrementa la oferta.

⁷ MENESES, Edilberto. Preparación y Evaluación de Proyectos.

⁸ MARTÍN NICOLÁS, Tobar Vaca, Análisis de competitividad de los productores de babaco de San Pablo de Tenta (Saraguro, Loja) con enfoque de agrocadena, Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador, 2008.

CUADRO Nro. 69	
PROYECCION DE LA OFERTA	
AÑOS	0,004%
0	180000
1	180007
2	180014
3	180022
FUENTE: Cuadros Nro. 68	
ELABORACIÓN: La Autora	

2.1.6. Balance de Oferta y Demanda

Es la diferencia entre la oferta y demanda y se obtiene la demanda insatisfecha.

“La demanda insatisfecha es la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consumo en los años futuros”⁹.

CUADRO Nro. 70

Años	DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA CONSUMIDORES (A)	DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA COMERCIANTES (B)	DEMANDA PROYECTA (A+B)	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
0	930149	240282	1170431	180000	990431
1	937777	257582	1195359	180007	1015352
2	945466	276128	1221595	180014	1041580
3	953219	296009	1249229	180022	1069207
FUENTE: Cuadros Nro. 66,67.69					
ELABORACIÓN: La Autora					

La demanda insatisfecha en el año cero es de 99043 unidades de babaco para el año uno es de 1015352 unidades para el año dos es de 1041580 unidades y para el año tres es de 1069207 unidades de babaco.

⁹ AREVALO, Verónica. Estudio de Mercado. Tesis previa a la obtención del título. Escuela Politécnica del Ejército. Quito-Ecuador. 2008

2.1.7. Participación de Mercado

La participación en el mercado (Familias y comerciantes del Cantón Saraguro) será de 55,19% en el primer año, el 53,80% para el segundo año, 52,41 para el tercer año.

2.1.8. Plan de Comercialización

Para la comercialización de producto o servicio es necesario considerar los siguientes aspectos:

2.1.8.1. Estrategia de Producto

Es la combinación y el conjunto de características que el comprador acepta como algo que le sirve para satisfacer sus necesidades o deseos.

Al incrementar la producción se va a ofrecer al mercado productos de calidad producidos de forma natural que contienen vitaminas C y A que serán comercializados en los mercados locales y nacionales garantizando un exquisito sabor y costos reducidos, serán comercializados en unidades y en cajas de 12 unidades como lo indican los cuadros N° 12, 32 de la encuesta realizada a los comerciantes y consumidores.

Presentación del producto:

Para la presentación del producto se tomará en cuenta.

- Nombre del producto
- Logotipo de producto
- Dirección del lugar de producción

GRAFICO Nro. 62

LOGOTIPO DE LA PRODUCCIÓN



2.1.8.2. Estrategia de Precio

Es la cantidad de dinero que debe pagar un cliente por cada unidad de babaco a producirse.

El precio del babaco se fijó sumando los costos reales de producción, un margen de utilidad del 95% además se tomó en cuenta el precio de la producción actual, es así que para la unidad de babaco tendrá un precio de venta al público de \$ 0,42; la caja de 12 unidades de babaco tendrá un precio de venta al público de \$ 5,40 para el primer año. La forma de pago se la realizará al contado y a crédito, se aceptara efectivo y cheques.

Los descuentos que se realizaran es un descuento del 4% por cada pedido superior a \$100,00.

2.1.8.3. Estrategia de Promoción

Es la publicación masiva pagada en la que se identifica con mayor claridad el producto y servicio que ofrece el local.

“La promoción es el elemento de la mezcla de marketing que sirve para informar, persuadir, y recordarles al mercado la existencia de un producto y su venta, con la esperanza de influir en los sentimientos, creencias o comportamiento del receptor o destinatario”¹⁰.

En la publicidad se dará a conocer de la producción de babaco que es de una forma orgánica, el exquisito sabor y los beneficios al consumirlo, así como lugares específicos donde los puede localizar.

Se realizará publicidad mediante la radio Municipal y Frontera Sur, que son las radios de mayor aceptación como lo indican los cuadros N° 17, 18, 37, 38 de la encuesta realizada a los comerciantes y consumidores, el cual tendrá un costo de \$ 63,00 mensual.

La información que contendrá el mensaje publicitario es: producto que se ofrece, el horario, los días de atención, la ubicación.

Y por incremento de la producción y para que exista una mayor acogida por parte de los consumidores y comerciantes, por cada pedido superior a \$100,00 recibirán el 4% de descuento, esta promoción será válida durante las 4 primeras semanas de la producción.

¹⁰ AREVALO, Verónica. Estudio de Mercado. Tesis previa a la obtención del título. Escuela Politécnica del Ejército. Quito-Ecuador. 2008.

GRAFICO Nro. 63



La Asociación de productores de babaco del Cantón Saraguro

Ofrecemos el mejor babaco producido de forma orgánica y de exquisito sabor



Los puedes adquirir en unidades o en caja(12 unidades).

Por cada compra superior a \$100,00 recibirá el 4% de descuento.

Horario de atención:

De lunes a Domingo de 8h00 - 19h00

Ubicación: Centro del Cantón Saraguro en la calle Honorato Lazo entre Luis Felipe Ordoñez y Juan Antonio Montesinos frente al mercado.

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Investigación de Campo

2.1.8.4. Estrategia de Plaza

“Esta se refiere a los lugares donde venderemos nuestro producto y a los canales de distribución. A mayor cantidad de sitios donde el consumidor pueda encontrar lo que ofrecemos, mayor cantidad de ventas”¹¹, la cual es formada por una cadena distributiva por la que estos llegan al consumidor.

“El canal de distribución es un conjunto de organizaciones interdependientes, involucradas en el proceso de poner un producto o un servicio a disposición del consumidor o del usuario de negocios, para su utilización o su consumo. La función de un canal de distribución es la de mover los bienes de los productores a los consumidores”¹².

Buscando abaratar los costos para el cliente, la comercialización se la realizara en la Asociación de productores de babaco del Cantón Saraguro estará ubicada en el centro del cantón y se utilizará los siguientes canales de distribución de acuerdo a los cuadros N° 16, 36 de la encuesta realizada a los comerciantes y consumidores.

GRAFICO Nro. 64

CANAL DE DISTRIBUCIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE BABACO



¹¹ AREVALO, Verónica. Estudio de Mercado. Tesis previa a la obtención del título. Escuela Politécnica del Ejército. Quito-Ecuador. 2008.

¹² MENESES, Edilberto. Preparación y Evaluación de Proyectos.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO TÉCNICO

Analiza la posibilidad de producir un producto en condiciones de tamaño y localización de la unidad productiva, ingeniería, costos y gastos en términos lo más óptimos posibles.

3.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

“Es la capacidad de producción de bienes y servicios medidos en un periodo de tiempo definido y ofrecidos en el mercado”¹³. Para determinar el tamaño de la planta se debe considera la demanda insatisfecha, capacidad instalad y la utilizada, materia prima, tecnología, mano de obra.

3.1.1. Definición de las capacidades de producción

La capacidad instalada es la cantidad máxima disponible permanentemente.

El terreno para la producción es de 2 hectárea y se sembrará 4444 plantas por hectárea por 2 hectáreas nos da un total de 8888 plantas y cada planta produce 65 babacos al año, anualmente se va a producir 577720 babaco lo que representa el 100% de la capacidad de producción.

CUADRO Nro. 71

CAPACIDAD INSTALADA DE LA PRODUCCIÓN DE BABACO		
Años	Demanda Insatisfecha	Capacidad de Producción
0	990431	577720
1	1015352	577720
2	1041580	577720
3	1069207	577720
FUENTE: Cuadro 70		
ELABORACIÓN: La Autora		

Para determinar la capacidad utilizada de producción de babaco del Cantón Saraguro, se realizará el siguiente procedimiento: Para evitar riesgos e imprevistos de la producción se estimó el 97% como porcentaje de la capacidad instalada para la producción de todos

¹³ AREVALO, Verónica. Estudio de Mercado. Tesis previa a la obtención del título. Escuela Politécnica del Ejército. Quito-Ecuador. 2008.

los años de vida de la producción, porcentaje que se obtendrá a la capacidad instalada que consta en el cuadro N. 71 lo que da por resultado la capacidad utilizada.

CUADRO Nro. 72

CAPACIDAD UTILIZADA PARA LA PRODUCCIÓN DE BABACO			
Años	Capacidad Instalada	% de Utilización Capacidad Instalada	Capacidad utilizada
1	577720	97	560388,4
2	577720	97	560388,4
3	577720	97	560388,4
FUENTE: Cuadros Nro. 71			
ELABORACIÓN: La Autora			

Una vez conocida la capacidad utilizada, y en relación al porcentaje de participación en el mercado, se realizó el siguiente procedimiento: multiplicamos la capacidad utilizada por 100 y se divide para la demanda insatisfecha del producto obteniendo como resultado el porcentaje de participación de mercado. Este proceso lo realicé para cada uno de los tres años de vida de la producción.

CUADRO Nro. 73

PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO			
Años	Demanda insatisfecha	Capacidad utilizada	% de participación en el mercado
1	1015352	560388	55,19
2	1041580	560388	53,80
3	1069207	560388	52,41
FUENTE: Cuadros Nro. 72			
ELABORACIÓN: La Autora			

3.1.2. Optimización del tamaño

El terreno disponible para el incremento de la producción de babaco es de 4 hectáreas de terreno disponible y adecuado. El área de terreno realmente explotado en la producción de babaco es de 2 hectáreas.

3.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización de un proyecto puede determinar su éxito o fracaso en el negocio. Por ello, “la decisión de donde ubicar el proyecto obedecerá no solo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, institucionales”¹⁴.

3.2.1. Factores que determinan la localización

- ✓ **TRANSPORTE:** En la producción de babaco existirán los medios de transporte necesarios para que puedan tener un acceso normal al mercado para la venta del producto, adquisición de las semillas para que los empleados clientes puedan transportarse.
- ✓ **RECURSOS:** Los productores de babaco contarán con materiales, con capital, recursos técnicos y tecnológicos puesto que constituyen el punto clave para un correcto desarrollo.
- ✓ **PROFESIONALES:** La producción de babaco estará avalada por excelencia de Talento Humano
- ✓ **MATERIA PRIMA:** Es importante que el lugar en el cual va a funcionar la producción se facilite la adquisición de la materia prima o semilla requerida para el funcionamiento de la producción, puesto que esto le evitaría la existencia de costos elevados, será adquirida en el pante y Loja.
- ✓ **MANO DE OBRA:** Los productores de babaco contarán con la mano de obra necesaria para el desarrollo de sus actividades productivas, y será mano de obra calificada, puesto que este recurso viene a constituir el principal eje de la producción.

¹⁴ SAPAG CHAIN, Preparación y Evaluación de Proyectos, Mc.Graw Hill 4 Edición, pág. 189.

- ✓ **FACTORES AMBIENTALES:** La producción a incrementarse no provocara impactos graves al ambiente como a sus consumidores, puesto que se trata de una producción de forma orgánica por lo que no provocará daños al medio ambiente y a los consumidores de los mismos.

3.2.2. **Macro-localización**

“La Macro localización se refiere a la ubicación del proyecto a nivel macro; país, provincia, cantón y zona en donde estará ubicado”¹⁵.

La localización óptima del lugar dedicada a la producción y comercialización de babaco (en unidades y caja de 12 unidades) estará ubicado en el Cantón Saraguro ubicado a 64 Km. al norte de la ciudad de Loja, dentro de la provincia del mismo nombre, al sur del Ecuador.

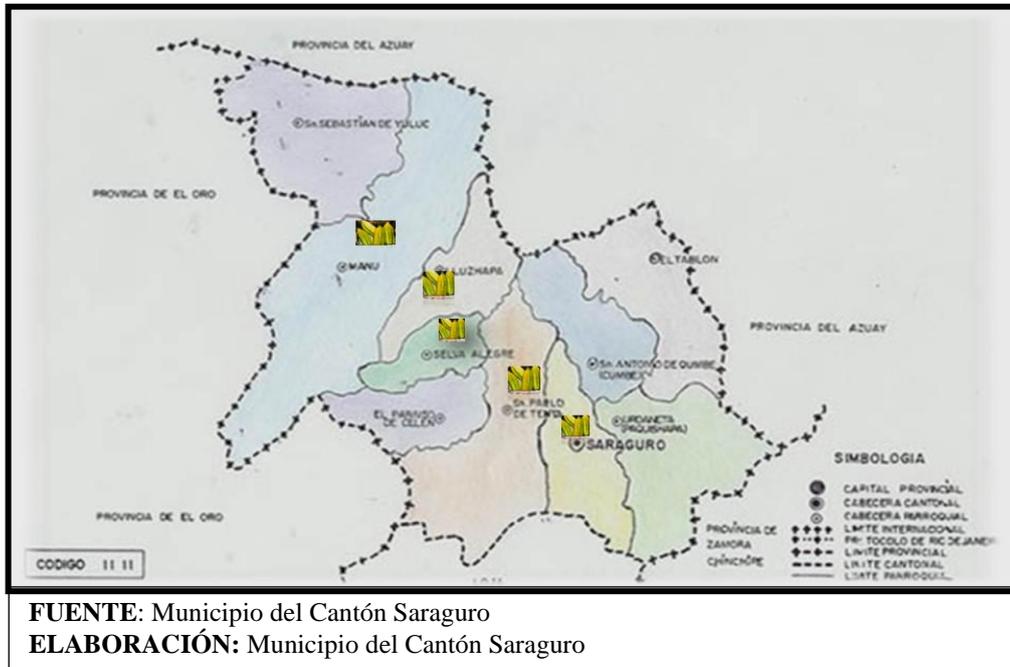
GRAFICO Nro. 65
MAPA DE LA PROVINCIA DE LOJA



¹⁵ AREVALO, Verónica. Estudio de Mercado. Tesis previa a la obtención del título. Escuela Politécnica del Ejército. Quito-Ecuador.2008.

La producción de babaco estará ubicada en el Cantón Saraguro en las parroquias San Pablo De Tenta, Selva Alegre, Lluzhapa, Manu y en la comunidades de Lagunas, Quisquinchir.

GRAFICO Nro. 66
MAPA DEL CANTON SARAGURO

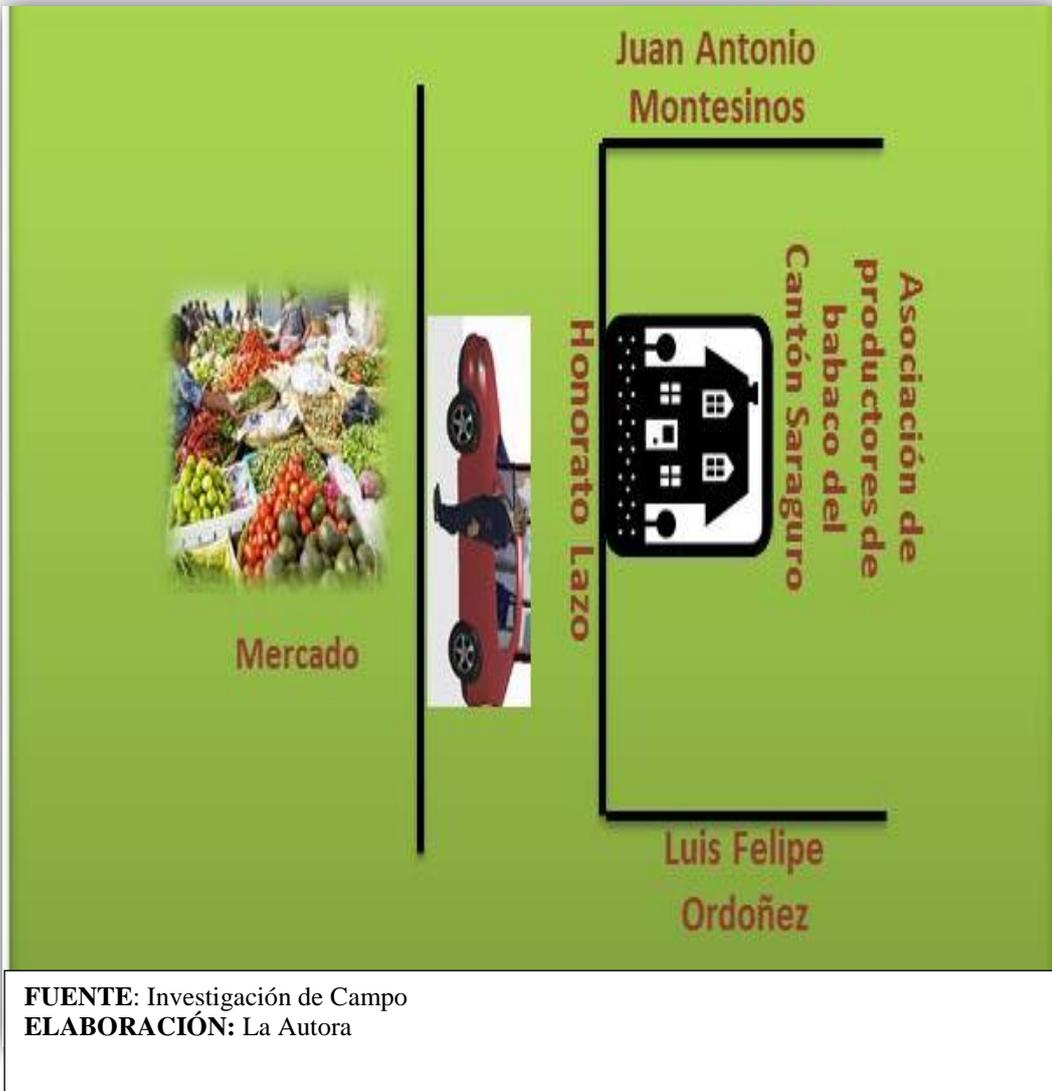


3.2.3. Micro-localización

La asociación de productores de babaco del Cantón Saraguro estará ubicada en el Centro del Cantón Saraguro en la calle Honorato Lazo entre Luis Felipe Ordoñez y Juan Antonio Montesinos frente al mercado, ya que es un lugar central accesible tanto para comerciantes como consumidores de acuerdo a los cuadros N° 16, 36 de la encuesta realizada a los comerciantes y consumidores. Se arrendará un local para su funcionamiento, el mismo que cuenta con un amplio espacio físico, con todos los servicios básicos (agua, luz, teléfono, etc.) para mayor confort de los clientes.

GRAFICO Nro. 67

UBICACIÓN ASOCIACION DE PRODUCTORES DE BABACO DEL CANTÓN SARAGURO



3.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Se realizará un análisis de las compras, construcción, montaje y puesta en marcha de los activos fijos y diferidos asociados a los mismos, que permitan la operación de la empresa para brindar un servicio.

3.3.1. Descripción del proceso de producción de babaco.

Se toma en cuenta los diferentes pasos que se deben seguir para transformar la materia prima a un producto terminado.

El proceso de producción del babaco según el Ing. Agrónomo Ángel Pineda es el siguiente:

1. PREPARACIÓN DEL TERRENO Y TRAZADO DEL HUERTO.

Primero se realiza la Arada, generalmente va hasta una profundidad de 50 cm, para producir un adecuado desarrollo del Babaco, se introduce al suelo el abono de materia orgánica (400 sacos/ha). Luego se procede a la rastrada para eliminar los grandes pedazos de tierra y se nivelación del terreno, esto evita el empozamiento de agua que es un foco posible para el desarrollo de agentes perjudiciales. El trazado del huerto para el babaco se aconseja terrenos planos la distancia de plantación será de 1,5m * 1,5m (4444 plantas por hectárea). Los hoyos deben 40 x 40 x 40 cm. Tiempo estimado 12 días para la preparación de la tierra y trazado del huerto y se tomara 2 días para realizar la inspección correspondiente inspección y se tendrá que esperar 9 días para la siguiente etapa.

2. FERTILIZACIÓN Y SIEMBRA

Es necesario aplicar materia solarización. Si los hoyos se preparan con un mes de anticipación deben ser desinfectados con, Kocide 200 gr + Bavistin 200 cc + Terraclor 500 gr en 200 litros de agua, se debe fumigar también el suelo que se vaya a utilizar para el trasplante. La dimensión Orgánica antes de la siembra para mejorar las características químicas y físicas del suelo, éste abono debe mezclarse o ser incorporada con la arada o también se lo puede hacer en aplicación directa del abono al hoyo en una cantidad de 6 kg de abono orgánico por hoyo o en general de 60 ton/ha, cuando se incorpora con el arado.

A los tres primeros meses se aplica alrededor de 50 g de nitrógeno/planta, luego a los seis meses se fertiliza con 80 g de nitrógeno, 150 g de fósforo y 100 g de potasio. Además a esta fecha se recomienda también aplicar magnesio en dosis de 50 g/planta. A los nueve meses no se aplica fósforo, sino únicamente nitrógeno (120 g/planta) y potasio en igual dosis que a los seis meses; en éste tiempo es importante aplicar además 50 g de magnesio. Al año de aplica 150 g de nitrógeno, fósforo y potasio, la cantidad de magnesio aumenta al

doble (100 g/planta). Esta actividad se lleva a cabo cada 30 días a fin de abastecer de los elementos necesarios para el crecimiento y producción del cultivo y de esto depende el éxito de la cosecha. Tiempo de duración 10 días para la fertilización y la siembra y se realizará una inspección de 2 días y se tiene un tiempo de espera de 21 días para ir a la otra etapa.

3. RIEGO.

El sistema de riego a aplicarse depende del tipo de suelo, y la temporada, en el caso de los suelos arcillosos debido a su buena capacidad de retención del agua los riegos se aconseja realizarlos cada 12 días. Se debe tener especial cuidado después de la plantación, inicio de la floración, inicio de la fructificación y durante el desarrollo y maduración de los frutos. Si la plantación está situada en un lugar en el que no se tiene una adecuada pendiente para correr el agua, en estos casos se trazan zangas, estas zanjas dependiendo del caso deben ser creadas cada 50 m. Deben ser en contra de la pendiente para evitar la erosión edáfica y en el caso de que la plantación se en curvas de nivel, ésta, será a favor de la curva de nivel. Y se la ejecutará cada de 12 días y tendrá una duración de 8 días.

4. PODAS

La planta de babaco se caracteriza por emitir nuevos brotes, los que deben eliminarse, dejando un máximo de dos, si se quiere disminuir el tamaño de los frutos. Una vez realizada la poda se aplica productos cúpricos en dosis de 200 gr/200 litros de agua. Otra poda fundamental es la eliminación de hojas enfermas y su quema lo enterrado para evitar focos de contaminación, se lo hace al mes de la siembra, se lo realiza a las 12 semanas de la plantación y tiene una duración de 8 días y se tendrá un tiempo de espera de 40 días para ir a la siguiente etapa.

5. COSECHA

La cosecha se inicia a las 20 semanas después del trasplante, para determinar el estado de madurez fisiológica que deben alcanzar los frutos para ser retirados de la planta se utiliza el método del color, consiste simplemente en determinar el punto de cambio de color, cuando su tonalidad verde comienza a cambiar a un color amarillo, al momento que el fruto presenta un 75 % de color amarillo se encuentra listo para el consumo humano. Esta tiene una duración de 26 días, se realizara una inspección para ver el estado del producto se lo realizará en 6 días y este producto será almacenado se tendrá un tiempo de 6 días para ir a la siguiente etapa.

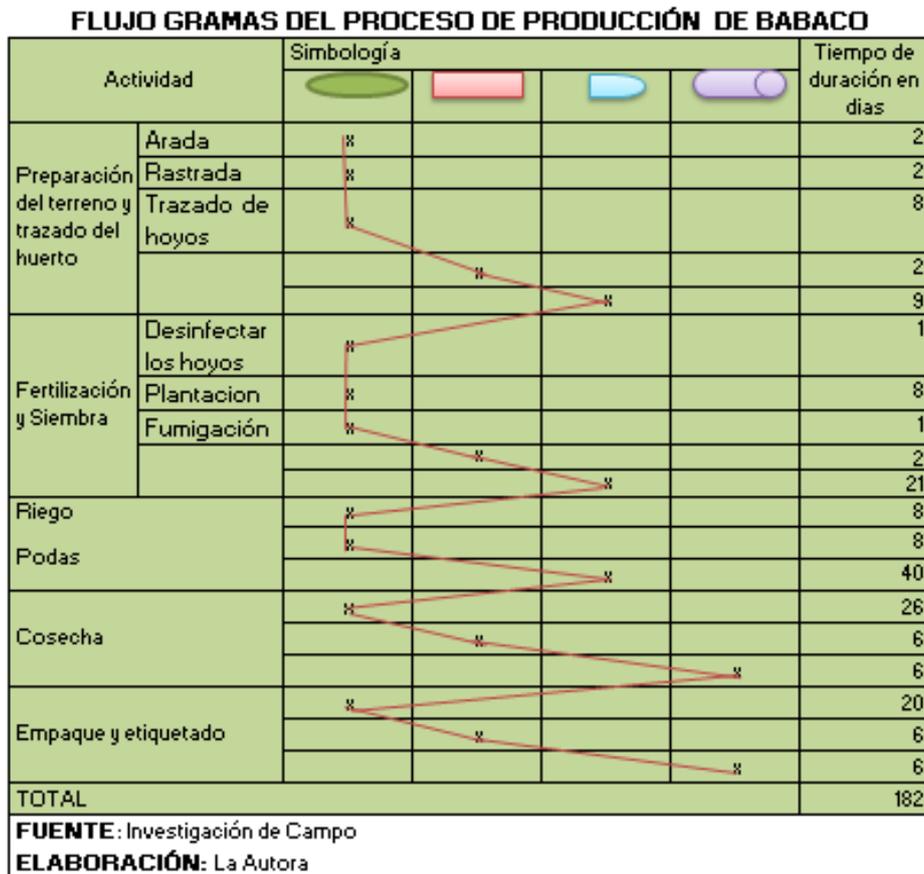
EMPAQUE Y ETIQUETADO

Después de la cosecha se procede a poner el babaco en las cajas donde van a ser comercializados la etiquetada lo realizaremos una vez que el producto esta empaquetado y consiste en poner la etiqueta en la caja de babaco y tendrá una duración de 20 días de empaque y etiquetado, 6 días de inspección y 6 días en el almacenamiento.

3.3.2. Flujo grama del proceso de producción de babaco

Representación gráfica del proceso de producción, indicando sus tiempos y movimientos, utilizando la simbología adecuada.

GRAFICO Nro.68



182 días = 6 meses se demora para producir 288.860 babacos y al año 577720 babacos.

3.3.3. Requerimientos

Se refiere a la maquinaria, herramientas, equipos, mano de obra, muebles y enseres tanto para la producción de Babaco como para administración y ventas de la Asociación de Productores de Babaco del Cantón Saraguro.

3.3.3.1. Requerimientos para el Área de Producción

Para un correcto funcionamiento del área de producción se requiere lo siguiente:

CUADRO Nro. 74

EQUIPO	
Detalle	Cantidad Unidades
Bomba a motor	2
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 75

HERRAMIENTAS DE PRODUCCION	
Detalle	Cantidad Unidades
Barretas	8
Palas de desfonde	8
Azadones	8
Machetes	6
Podadoras	4
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 76

MATERIA PRIMA DIRECTA	
Detalle	Cantidad Plantas
Plantas de babaco	8888
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 77
MATERIALES INDIRECTOS

Detalle	Cantidad Anual
Plástico de invernadero	30000m
Gallinaza	800 Sacos
Urea	26 Sacos
Superfosfato triple	10sacos
Muriato de potasio	10Sacos
Carbofuran 10G	5K.g
Captan	1K.g
Cuprofix	1K.g
Score	1L
Phyton	1L
Topas	1L
Karate	1L
Omite	1K.g
Tedi3n	1L
Bavistin	1L
Ridomil	1K.g
Hormonagro	1L
Ecuafix	2L
Grow Combi	1K.g
Furadan	1L
Madera	1600m
Etiquetas	200 unidades
Cajas	200 unidades
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACI3N: La Autora	

CUADRO Nro. 78

MANO DE OBRA DIRECTA	
Detalle	Cantidad Anual Días
Trabajadores	150
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACI3N: La Autora	

CUADRO Nro. 79

MANO DE OBRA INDIRECTA	
Detalle	Cantidad Anual Unidades
Ing. Agrónomo	1
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 80

ARRIENDO DE TERRENO	
Detalle	Cantidad Anual Hectáreas
Alquiler Terreno	2
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 81

ALQUILER DE MAQUINARIA	
Detalle	Cantidad Anual Horas
Alquiler de maquinaria para preparación del terreno	36
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 82

AGUA DE RIEGO	
Detalle	Cantidad Anual m3
Consumo de agua m3	10000
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 83

INDUMENTARIA PERSONAL	
Detalle	Cantidad Anual Unidades
Guantes de Caucho	90
Mascarilla	100
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

3.3.3.2. Requerimientos para el área de Administración

Para un correcto funcionamiento dentro de área de producción se requiere de lo siguiente:

CUADRO Nro. 84

GASTOS PREOPERACIONALES	
Detalle	Cantidad Unidades
Patentes	1
Permisos de funcionamiento	1
Certificado de sanidad	1
Conformación de la Asociación	1
Línea telefónica	1
FUENTE: Investigación de campo ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 85

EQUIPO DE OFICINA	
Detalle	Cantidad Unidades
Calculadora	1
Teléfono	2
FUENTE: Investigación de campo ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 86

EQUIPO DE COMPUTACIÓN	
Detalle	Cantidad Unidades
Computadora Impresora	2
FUENTE: Investigación de campo ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 87

MUEBLES Y ENSERES	
Detalle	Cantidad Unidades
Escritorio	2
Sillas ejecutivas	2
Sillas plásticas	6
FUENTE: Investigación de campo ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 88

SUELDOS ADMINISTRATIVOS	
Detalle	Cantidad Anual Unidades
Presidente	1
Administrador	1
Contadora	1
Secretaria	1
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 89

AGUA POTABLE	
Detalle	Cantidad Anual m3
Consumo de agua m3	240
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 90

ENERGÍA ELÉCTRICA	
Detalle	Cantidad Anual
Consumo Energía eléctrica	3600
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO No. 91

TELÉFONO	
Detalle	Cantidad Anual Minutos
Consumo (minuto)	3600
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 92

UTILES DE OFICINA	
Detalle	Cantidad Anual Unidades
Tintas de impresora	4
Sellos	5
Carpeta (unidad)	3
Hojas de papel A4(resmx500)	3
Lapiceros (caja x 20)	3
Lápices (caja x 12)	1
Borrador (caja x 12)	2
Grapadoras (Unidad)	1
Perforadoras	1
Grapas (caja x 100)	2
Clip (caja x 100)	2
Cuadernos Acad. (Unidad)	3
Talonarios de factura	5
Archivadores (unidades)	1
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 93

ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	
Detalle	Anual Unidades
Jabón de tocador	12
Papel higiénico 12und.	10
Toallas de mano	3
Desinfectante 4 lts	3
Ajax 4 lts.	5
Cestas de basura	2
Recogedores de basura	1
Franelas	5
Escobas	2
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 94

ARRIENDO DE OFICINA	
Detalle	Cantidad Anual unidades
Arriendo Oficina	12
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

3.3.3.3. Requerimientos para el área de Marketing y Ventas

Para un correcto funcionamiento del área de marketing y ventas se requiere lo siguiente:

CUADRO Nro. 95

SUELDOS DE VENTAS	
Detalle	Cantidad Anual Unidades
Vendedor	1
FUENTE: Investigación de campo ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 96

ALQUILER DE VEHICULO	
Detalle	Cantidad Anual días
Alquiler de Vehículo	15
FUENTE: Investigación de campo ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 97

GASTOS DE PUBLICIDAD	
Detalle	Cantidad Anual día
Radio Municipal	360
Radio Frontera Sur	360
FUENTE: Investigación de campo ELABORACIÓN: La Autora	

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO LEGAL Y ADMINISTRATIVO

4.1. ANALISIS LEGAL

“Uno de los primeros pasos es decidir la figura legal de la empresa, comercio, esta figura debe ser la apropiada para el negocio en cuestión, su expansión futura y la estructura de capital, es importante en términos de control y dirección corporativa”.¹⁶

Para la organización de la asociación es necesario regirse a la ley de la superintendencia de economía popular y solidaria.

4.1.1. Estructura organizativa de la asociación

Para la constitución de la asociación de productores de babaco del Cantón Saraguro se regirá a los reglamentos de la superintendencia de Economía Popular y Solidaria, la asociación se constituirá como persona jurídica. La misma que se otorgará mediante acto administrativo del Superintendente que se inscribirá en el Registro Público respectivo. Además la Asociación en el ejercicio de sus derechos y obligaciones actuará a su nombre y no a nombre de sus socios.

“Para la constitución de la Asociación se presentará la siguiente documentación:

- Solicitud de constitución;
- Reserva de denominación;
- Acta constitutiva, suscrita por un mínimo de diez asociados fundadores;
- Lista de fundadores, incluyendo, nombres, apellidos, ocupación, número de cédula; aporte inicial y firma;
- Estatuto social, en dos ejemplares; y,

¹⁶ Gramar Friend y Stefan Zehle, Como diseñar el plan de negocios, Colección Finanzas y Negocios

- Certificado de depósito del aporte del capital social inicial, por el monto fijado por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, efectuado, preferentemente, en una cooperativa de ahorro y crédito”¹⁷.

La Superintendencia una vez emitida la resolución de concesión de personalidad jurídica de la asociación, comunicará del particular al Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social el mismo que será el responsable del Registro Público de la Asociación.

En los estatutos se hará constar al menos la denominación de la asociación, el objeto, domicilio, capital social, fecha de cierre del ejercicio social la administración de la asociación:

- **Razón Social:** Asociación de productores de babaco del Cantón Saraguro.
- **Objeto Social:** la producción y comercialización de babaco en el Cantón Saraguro.
- **Capital Social:** de 35.118,12m dólares.
- **Tiempo de duración:** 3 años (desde la fecha de inscripción de la asociación).
- **Domicilio:** Cantón Saraguro en la calle Honorato Lazo entre Luis Felipe Ordoñez y Juan Antonio Montesinos frente al mercado.

ACTA DE CONSTITUCIÓN

En la ciudad de Saraguro provincia de Loja viernes 29 de Febrero 2013, a las 17h00, se reúnen los abajo firmantes con el objeto de constituir libre y voluntariamente una Asociación de derecho privado con fines de lucro.

Para una mayor organización de la reunión, se nombra a la señora Luisa Toledo como Presidenta de Debates.

Los presentes en su calidad de miembros fundadores expresan su voluntad de constituir la Asociación denominada Asociación de productores de babaco del Cantón Saraguro que

¹⁷ Ley de Economía Popular y Solidaria

tendrá como Objeto Social la producción y comercialización de babaco en el Cantón Saraguro.

Se procede a elegir una directiva provisional para que se encargue de realizar los trámites necesarios ante el Ministerio competente, a fin de alcanzar la personalidad jurídica.

Directiva provisional:

Presidente: Silvia Toledo, 1714195466.

Órgano Directivo: Luis Armijos 1104567898, María Jara 1103569756, Rosario Macas 11024562354.

Órgano de Control: Luis Macas 1123469845, María Vácasela 1102456679, Darío Fernández 1103768907.

Secretaria: Dania Macas, 1104753856.

Se delega a la directiva provisional para que redacte un proyecto de estatuto social y en la próxima Asamblea General lo someta a consideración de los miembros fundadores.

La asociación de productores de babaco del Cantón Saraguro en formación estará ubicada en el Centro del Cantón Saraguro, en la calle Honorato Lazo entre Luis Felipe Ordoñez y Juan Antonio Montesinos frente al mercado.

Se hace conocer a los presentes que uno de los requisitos para la concesión de la personalidad jurídica, consiste en acreditar un patrimonio mínimo de USD Capital Social: de 35.318,12 dólares), en una cuenta de integración de capital, tendrá una duración de 3 años (desde la fecha de inscripción de la asociación).

El Presidente provisional solicita a la Asamblea un receso de 15 minutos hasta que el señor secretario redacte la presente acta, la misma que es aprobada por los concurrentes por unanimidad.

Sin tener ningún otro punto que tratar, se levanta la sesión, a las 19H00. Para constancia firman todos los miembros fundadores:

..... Nombre: Cédula: Dirección: Teléfono: Nombre: Cédula: Dirección: Teléfono: Nombre: Cédula: Dirección: Teléfono:

Sra. Silvia Toledo,

Sr. Dania Macas

PRESIDENTE

SECRETARIO

PROVISIONAL

PROVISIONAL

4.2. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.2.1. Misión y visión de la asociación

MISION DE LA ASOCIACIÓN

Somos un asociación orientada a promover el desarrollo sostenible cantón mejorar la calidad de vida de los productores y brindar a la comunidad un producto de calidad y de exquisita sabor.

VISION DE LA ASOCIACIÓN

Ser una asociación confiable, aportando al fortalecimiento de la producción de babaco con enfoque firme de calidad, eficiencia y desarrollo para el Cantón para el 2015.

4.2.2. Organización administrativa

Se basa en la división de trabajo y delegación de funciones a los miembros de la Asociación, lo cual se realiza definiendo:

Niveles jerárquicos

Nivel legislativo

- **“Órgano de gobierno.-** El órgano de gobierno de las asociación estará integrado por todos los asociados, quienes se reunirán ordinariamente cuando menos, una vez al año y, extraordinariamente, cuantas veces sea necesario. Sus decisiones serán obligatorias, para los órganos directivos, de control, administrador y la totalidad de sus integrantes.

Nivel Ejecutivo

- **Órgano directivo.-** El órgano directivo de las asociación será electo por el órgano de gobierno y estará integrado por un mínimo de tres y máximo de cinco asociados, quienes se reunirán, ordinariamente, cuando menos, una vez cada trimestre y, extraordinariamente, cuantas veces sea necesario, previa convocatoria efectuada por el Presidente, señalando el orden del día a tratarse.

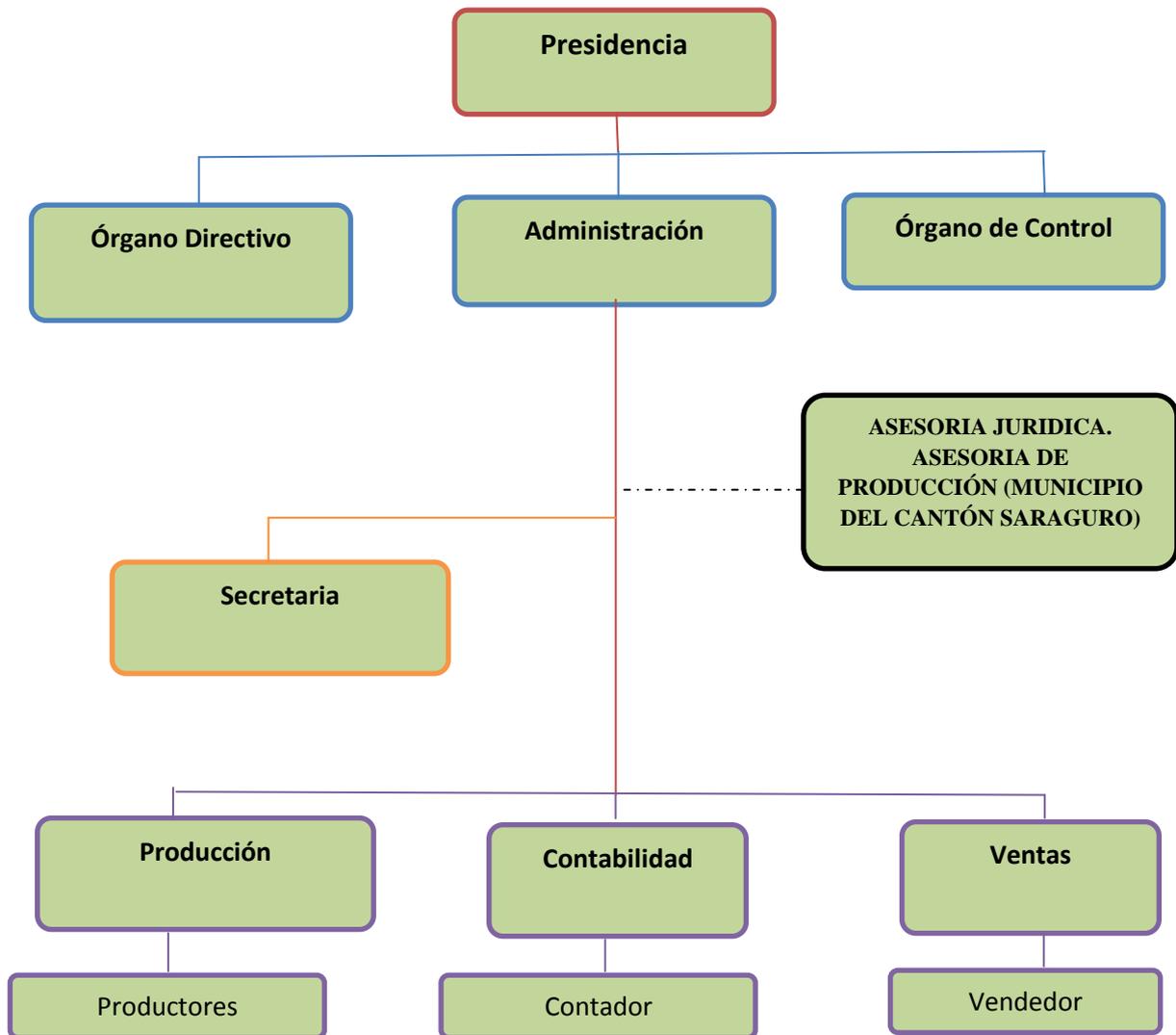
- **Órgano de control.-** Los integrantes del órgano de control de las asociación, serán elegidos por el órgano de gobierno, en un número no mayor de tres asociados, quienes se reunirán, ordinariamente, cuando menos, una vez cada trimestre y, extraordinariamente, cuantas veces sea necesario, previa convocatoria efectuada por el Presidente de la Asociación.
- **Administrador.-** El Administrador, bajo cualquier denominación, será elegido por el órgano de gobierno y será el representante legal de la asociación EPS. Será responsable de cumplir y hacer cumplir a los asociados, las disposiciones emanadas de los órganos de gobierno, directivo y de control de la Asociación Economía Popular y Solidaria. El Administrador deberá presentar un informe administrativo y los estados financieros semestrales para consideración de los órganos de gobierno y control. El Administrador de la Asociación Economía Popular y Solidaria está obligado a entregar a los asociados en cualquier momento la información que esté a su cargo y que se le requiera”¹⁸.
- **Nivel Asesor:** La asociación contará con un asesor temporal en el área legal quien asesorará al gerente para la constitución de la compañía se lo contratará de acuerdo a los requerimientos de la asociación, también contará con un asesor en la producción que les brindará el municipio del Cantón Saraguro para que capacite a los productores tanto en la producción como comercialización de babaco.
- **Nivel Auxiliar:** Lo conformará la secretaria-contadora ya que sus actividades servirán de apoyo para el nivel ejecutivo, la misma también llevará la contabilidad de la asociación.
- **Nivel Operativo:** Lo integran todos los productores de babaco del Cantón Saraguro quienes son los responsables de la producción del babaco.

¹⁸ Ley de Economía Popular y Solidaria. Decreto Nro. 1061. 16 de febrero 2012. Art. 18, 19, 20,21, 22.

ORGANIGRAMA

“Es el esqueleto de la institución como está estructurada desde el nivel más alto hasta el más bajo”¹⁹

GRAFICO Nro. 69
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE BABACO DEL CANTÓN SARAGURO



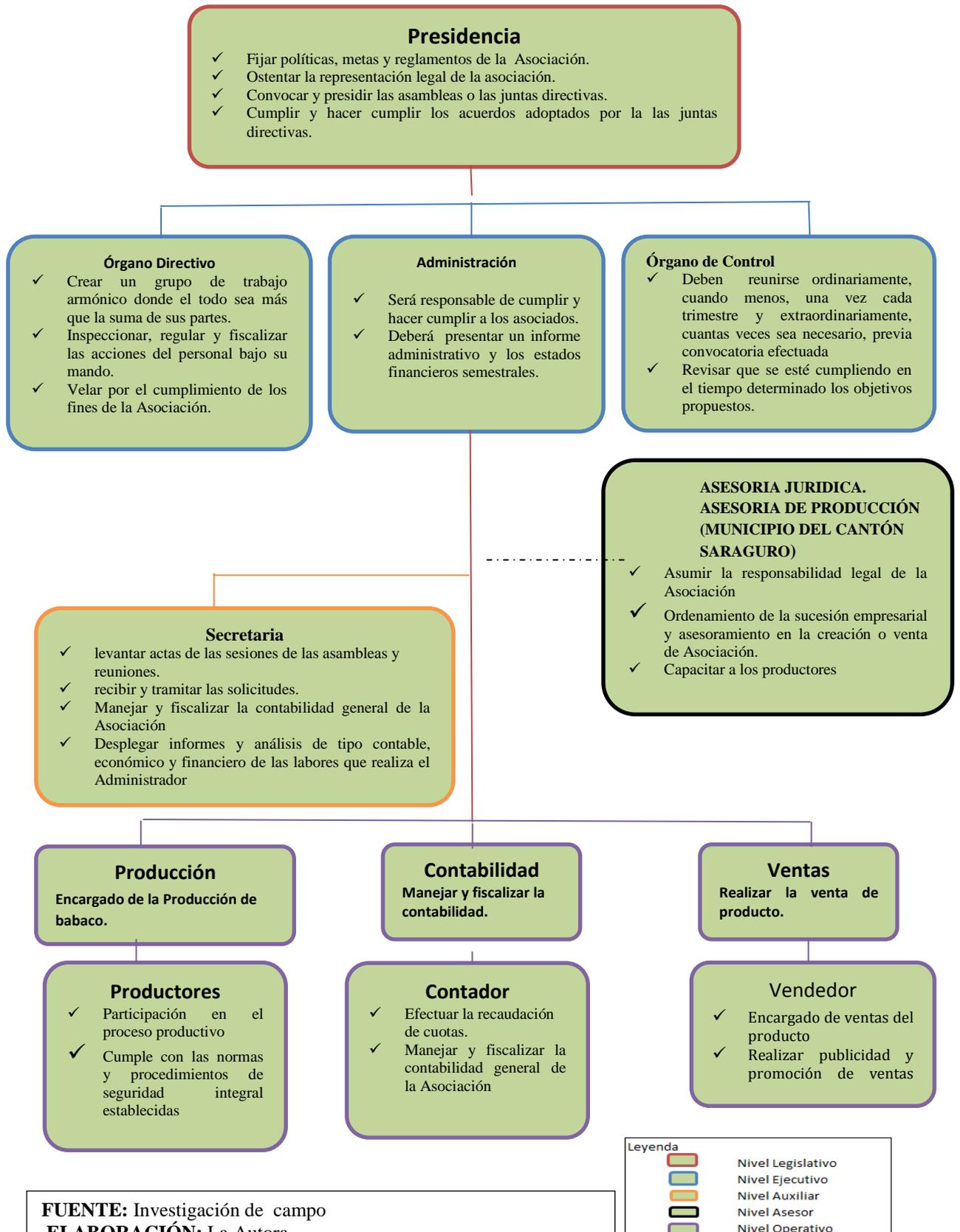
FUENTE: Investigación de campo
ELABORACIÓN: La Autora

Leyenda	
	Nivel Legislativo
	Nivel Ejecutivo
	Nivel Auxiliar
	Nivel Asesor
	Nivel Operativo

¹⁹ Gramar Friend y Stefan Zehle, Como diseñar el plan de negocios, Colección Finanzas y Negocios

GRAFICO Nro. 70

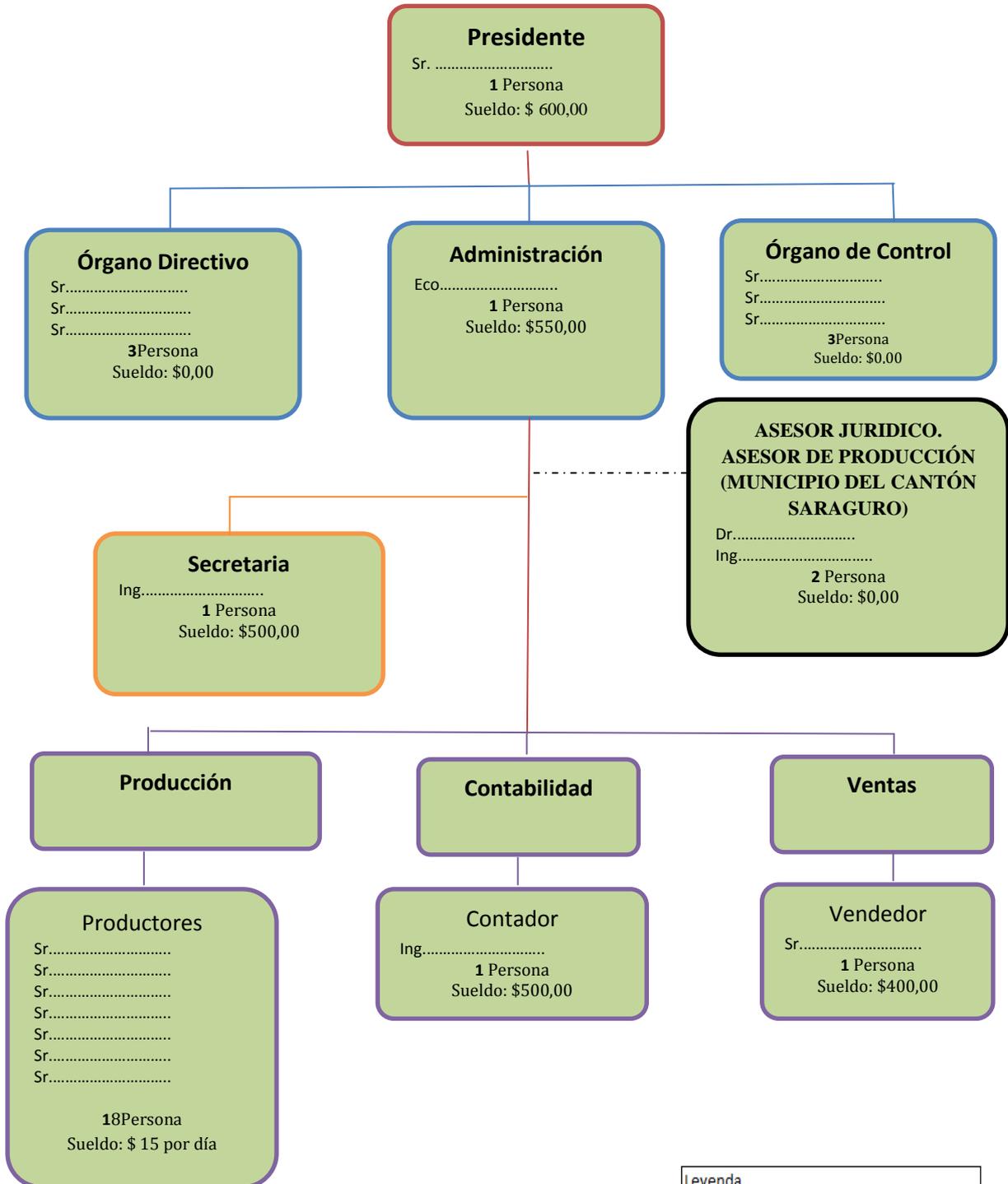
ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE BABACO DEL CANTÓN SARAGURO



FUENTE: Investigación de campo
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO Nro. 71

ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE BABACO DEL CANTÓN SARAGURO



Leyenda

	Nivel Legislativo
	Nivel Ejecutivo
	Nivel Auxiliar
	Nivel Asesor
	Nivel Operativo

FUENTE: Investigación de campo
ELABORACIÓN: La Autora

MANUAL DE FUNCIONES

Contiene información básica relacionada a las tareas que debe cumplir cada puesto de trabajo o cada nivel administrativo para facilitar una excelente elección del personal para los distintos cargos de la Asociación, a continuación se presenta los ejemplos.

Código. 001
Título del puesto: Órgano de Gobierno (Presidente)
Nivel jerárquico: N. Legislativo
Depende de: xxxxxxxx
Supervisa a: A los órganos directivos, de control, administrador y la totalidad de sus integrantes.
Naturaleza del trabajo: Fijar Políticas S y normar a toda la Asociación.
Funciones: <ul style="list-style-type: none">• Fijar políticas, metas y reglamentos de la Asociación.• Ostentar la representación legal de la asociación.• Convocar y presidir las asambleas o las juntas directivas.• Cumplir y hacer cumplir los acuerdos adoptados por la las juntas directivas.• Ordenar el pago de deudas contraídas.• Autorizar las actas, certificaciones y demás documentos oficiales de la asociación.
Actividades: <p>Es el encargado de tomar decisiones en la asociación</p>
Requisitos: <p>Ser socio de la Asociación</p>
FUENTE: Investigación de campo ELABORACIÓN: La Autora

Título del puesto: Órgano Directivo

Nivel jerárquico: N. Ejecutivo

Depende de: Presidente

Supervisa a: A todos los socios

Naturaleza del trabajo: Crear, inspeccionar, reconocer las acciones que se ejecutan en la Asociación

Funciones:

- Crear un grupo de trabajo armónico donde el todo sea más que la suma de sus partes.
- Inspeccionar, regular y fiscalizar las acciones del personal bajo su mando.
- Velar por el cumplimiento de los fines de la Asociación.
- Coordinar e impulsar las actividades de las comisiones.
- Ejecutar las decisiones tomadas en las asambleas de la asociación
- Organización de actividades.

Actividades:

- Es el encargado de vigilar por las decisiones tomadas en la asamblea y organizar actividades.

Requisitos:

- Ser socio de la Asociación.

FUENTE: Investigación de campo

ELABORACIÓN: La Autora

Título del puesto: Órgano de Control

Nivel jerárquico: N. Ejecutivo

Depende de: Presidente

Supervisa a: A todos los socios

Naturaleza del trabajo: Crear, inspeccionar, reconocer las acciones que se ejecutan en la Asociación.

Funciones:

- Deben reunirse, ordinariamente, cuando menos, una vez cada trimestre y, extraordinariamente, cuantas veces sea necesario, previa convocatoria efectuada por el Presidente de la Asociación.
- Revisar que se esté cumpliendo en el tiempo determinado los objetivos propuestos.

Actividades:

- Es el encargado vigilar que se cumplan con los objetivos de la manera adecuada.

Requisitos:

- Ser socio de la Asociación.

FUENTE: Investigación de campo

ELABORACIÓN: La Autora

Título del puesto: Administrador

Nivel jerárquico: Nivel ejecutivo

Depende de: Presidente

Supervisa a: A todos los socios

Naturaleza del trabajo: Planificar, organizar. Dirigir y controlar las acciones que se ejecutan en la Asociación.

Funciones:

- Será responsable de cumplir y hacer cumplir a los asociados, las disposiciones emanadas de los órganos de gobierno, directivo y de control de la asociación
- Deberá presentar un informe administrativo y los estados financieros semestrales para consideración de los órganos de gobierno y control.
- Está obligado a entregar a los asociados en cualquier momento la información que esté a su cargo y que se le requiera.

Actividades:

- Responsabilidad administrativa y económica en las actividades de la empresa y es el encargado de tomar decisiones

Requisitos:

- Título Administrador de Empresas o Economista
- Tener tres años de experiencia en administración de empresa

FUENTE: Investigación de campo

ELABORACIÓN: La Autora

Título del puesto: Asesor jurídico

Nivel jerárquico: N. Asesor

Depende de: Presidente

Supervisa a: xxxxxx

Naturaleza del trabajo: Asumir, ordenar la parte legal de la Asociación de forma temporal.

Funciones:

- Asumir la responsabilidad legal de la Asociación
- Ordenamiento de la sucesión empresarial y asesoramiento en la creación o venta de Asociación.

Actividades:

- Asesoría jurídica, proporciona opiniones y criterios de carácter jurídico y legal

Requisitos:

- Tener título de abogado
- Tener 3 años de experiencia en funciones a fines

FUENTE: Investigación de campo

ELABORACIÓN: La Autora

Código. 006

Título del puesto: Asesor de Producción

Nivel jerárquico: N. Asesor

Depende de: Administrador

Supervisa a: xxxxxx

Naturaleza del trabajo: Asumir la responsabilidad de la parte productiva

Funciones:

- Capacitar a los productores

Actividades:

- Se encargará de la capacitación de los productores de babaco de la forma más idónea

Requisitos:

- Ing. Agrónomo.

FUENTE: Investigación de campo

ELABORACIÓN: La Autora

• **Código. 007**

Título del puesto: Contadora

Nivel jerárquico: Operativo

Depende de: Presidente y Administrador

Supervisa a: xx x x x xx x

Naturaleza del trabajo: Manejar la contabilidad de la Asociación

Funciones:

- efectuar la recaudación de cuotas.
- Manejar y fiscalizar la contabilidad general de la Asociación
- Desplegar informes y análisis de tipo contable, económico y financiero de las labores que realiza el Administrador de la Asociación

Actividades:

- Responsabilidad administrativa, económica y técnica en la ejecución de las actividades de la empresa

Requisitos:

- Experiencia de 2 años en funciones afines.
- Título de Contadora Autorizada

FUENTE: Investigación de campo

ELABORACIÓN: La Autora

• Código. 008

Título del puesto: Secretaria/o

Nivel jerárquico: N. Auxiliar

Depende de: Presidente y Administrador

Supervisa a: xx x x x xx x

Naturaleza del trabajo: Efectuar, desplegar, oficios, llevar el acta de las reuniones

Funciones:

- levantar actas de las sesiones de las asambleas y reuniones.
- recibir y tramitar las solicitudes.

Actividades:

- Comunicación constante con todos los de la asociación , responsable de registrar y distribuir la correspondencia del presidente y administrador

Requisitos:

- Experiencia de 2 años en funciones afines.
- Título de Secretaria Ejecutiva
- Excelente redacción y ortografía
- Facilidad de expresión verbal y escrita

FUENTE: Investigación de campo

ELABORACIÓN: La Autora

• **Código. 009**

Título del puesto: Vendedor

Nivel jerárquico: Operativo

Depende de: Presidente y Administrador

Supervisa a: xx x x x xx x

Naturaleza del trabajo: Venta del producto

Funciones:

- Venta de babaco
- Llevar un registro de las ventas diariamente
- Recibir el babaco cuando llegue a la asociación
- Se encargará de la publicidad de la asociación

Actividades:

- Responsabilidad económica y técnica de la ejecución de las actividades de la empresa, y se encarga de tomar decisiones en las ventas.

Requisitos:

- Experiencia de 2 años en funciones afines.
- Bachiller

FUENTE: Investigación de campo

ELABORACIÓN: La Autora

Título del puesto: Productores

Nivel jerárquico: N. Operativo

Depende de: Administrador

Supervisa a: xxxxxxxx

Naturaleza del trabajo: Participación, cumplimiento en el trabajo.

Funciones:

- Participación en el proceso productivo
- Cumple con las normas y procedimientos de seguridad integral establecidos por la Asociación
- cumplimiento con las tareas asignadas.

Actividades:

- Responsabilidad en la producción de babaco

Requisitos:

Ser socio de la asociación

FUENTE: Investigación de campo

ELABORACIÓN: La Autora

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

Constituye todas las inversiones y financiamiento que deberán enfrentar los inversionistas para poder poner en marcha el proyecto se determinaran los presupuestos fundamentales para el análisis financieros, pudiendo determinar si existe o no rentabilidad.

5.1. INVERSIONES

La estructura de las inversiones del proyecto se ha dividido en activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

5.1.1. Inversiones en Activos fijos

La inversión que se realiza en bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto, estos activos están sujetos a depreciación, excepto terrenos ya que éstos tienden aumentar su valor por la plusvalía generada por el desarrollo urbano a su alrededor como en sí mismos.

CUADRO Nro. 98

EQUIPO DE PRODUCCION			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Bomba a motor	2	800,00	1600,00
Total		800,00	1600,00
FUENTE: Investigación de campo			
ELABORACIÓN: La Autora			

En la inversión de equipo producción, se compra dos bombas a motor que se utilizara para la fumigación de la producción de babaco y tiene un costo de \$ 800,00 dólares cada una y tendremos una inversión total de 1.600 dólares.

CUADRO Nro. 99

HERRAMIENTAS DE PRODUCCION			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Barretas	8	19,50	156,00
Palas de desfonde	8	11,50	92,00
Azadones	8	8,00	64,00
Machetes	6	5,00	30,00
Podadoras	4	19,00	76,00
Total		63,00	418,00
FUENTE: Investigación de campo			
ELABORACIÓN: La Autora			

Se realizara la compra de ocho barretas que tiene un costo de \$ 156, 00, ocho palas de desfonde tiene un precio de \$92,00, ocho azadones en \$64.00, 6 machetes a \$30,00, y cuatro podadoras a \$ 76, 00, y se obtiene el total de la inversión de herramientas de producción es de \$ 418,00.

CUADRO Nro. 100

EQUIPO DE OFICINA			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Calculadora	1	15,00	15,00
Teléfono	2	25,00	50,00
Total		40,00	65,00
FUENTE: Investigación de campo			
ELABORACIÓN: La Autora			

La inversión en equipo de producción es de \$ 65,00 debido a que se adquiere 1 calculadora a \$15 y dos teléfonos en \$ 50,00 que se utilizara dentro del área administrativa.

CUADRO Nro. 101

EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadora Impresora	2	689,00	1378,00
Total		689,00	1378,00
FUENTE: Investigación de campo			
ELABORACIÓN: La Autora			

La inversión del equipo de producción es de \$1378,00 y se adquirió en dos computadoras y 2 Impresoras.

CUADRO Nro. 102

MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio	2	90,00	180,00
Sillas ejecutivas	2	25,00	50,00
Sillas plásticas	6	7,00	42,00
Total		122,00	272,00
FUENTE: Investigación de campo			
ELABORACIÓN: La Autora			

La inversión de muebles y enseres de oficina se la realiza en dos escritorios a \$180,00, dos sillas ejecutivas a \$50 y seis sillas plásticas a \$42, dando un total de la inversión de \$ 272,00.

5.1.2. Inversiones en Activos diferidos

La inversión que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para el normal funcionamiento del trabajo. Estos activos solo se registran en la fase pre operativo o el periodo correspondiente al año 0.

CUADRO Nro. 103

ACTIVOS DIFERIDOS			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Patentes	1	13,00	13,00
Permisos de funcionamiento	1	1,00	1,00
Certificado de sanidad	1	12,00	12,00
Conformación de la Asociación	1	400,00	400,00
Línea telefónica	1	0,00	0,00
TOTAL		426,00	426,00
FUENTE: Investigación de campo			
ELABORACIÓN: La Autora			

La inversión realizada en activos diferidos es de \$ 426 y se lo distribuyo de la siguiente manera \$13 en la patente, \$ 1 en el permisos de funcionamiento, \$ 12 en certificado de calidad, \$ 400 en la constitución de la asociación y 0,00 en la línea teléfono son los gasto que se realizan para el funcionamiento de la Asociación.

5.1.3. Inversiones de capital de trabajo.

La inversión en capital de trabajo constituye el monto de inversión necesario para cumplir un ciclo productivo del proyecto.

“Para la proyección de los salarios tomará en cuenta la tasa de crecimiento salarial que es de 8,90% y para las proyecciones de materiales, equipos, insumos etc. la inflación que es de 4,16%”²⁰.

La materia prima directa comprende el valor anual de las plantas de babaco que se utilizara para la producción.

CUADRO Nro. 104

MATERIA PRIMA DIRECTA					
Detalle	Cantidad		Costo Unitario	Costo	
	Mensual	Anual		Mensual	Anual
Plantas de babaco	8.888	8.888	1,00	8.888	8.888
TOTAL				8.888	8.888
FUENTE: Investigación de campo					
ELABORACIÓN: La Autora					

²⁰ Banco Central Del Ecuador (diciembre 2012)

La materia prima directa para la producción son las 8888 plantas de babaco cada una de ellas tiene un precio de \$1 dando un total de \$8888 de inversión.

CUADRO Nro. 105

MATERIALES INDIRECTOS					
Detalle	Cantidad		Costo Unitario	Costo	
	Mensual	Anual		Mensual	Anual
Plástico de invernadero	30000 m2	30000 m2	1	30000	30000
Gallinaza	400	800	1,8	720	1080
Urea	13	26	34	442	850
Superfosfato triple	10	10	21	210	420
Muriato de potasio	10	10	13,5	135	270
Carbofuran 10G	2	5	7,75	15,5	54,25
Captan	1	1	13	13	26
Cuprofix	1	1	13,8	13,8	27,6
Score	1	1	90,75	90,75	90,75
Phyton	1	1	49	49	49
Topas	1	1	59,75	59,75	59,75
Karate	1	1	23,5	23,5	47
Omite	1	1	18,5	18,5	37
Tedión	1	1	10	10	20
Bavistin	1	1	24	24	48
Ridomil	1	1	19,25	19,25	38,5
Hormonagro	1	1	35	35	35
Ecuafix	1	2	6	6	18
Grow Combi	1	1	18,65	18,65	37,3
Furadan	1	1	20	20	40
Madera	1600m	1600m	15	24000	24000
Etiquetas	100	200	0,1	10	20
Cajas	100	200	0,8	80	160
Total				56013,7	57428,15
FUENTE: Investigación de campo					
ELABORACIÓN: La Autora					

La inversión en materiales indirecta comprende el valor de los insumos y materiales la producción y comercialización teniendo una inversión de mensual de \$ 56013,7 y anual de \$ 57428,15.

CUADRO Nro. 106
PROYECCIÓN MATERIALES
INDIRECTA

AÑOS	VALOR TOTAL 4,16%
1	57.428,15
2	59.817,16
3	62.305,55
FUENTE: Cuadro Nro. 105	
ELABORACIÓN: La Autora	

5.1.4. Mano de obra

Mano de obra directa es la que se utiliza directamente para transformar materia prima en producto terminado. Se puede identificar en virtud de que su monto varía proporcionalmente con el número de unidades producidas. Se refiere a la mano de obra empleada en las labores agrícolas.

CUADRO Nro. 107
MANO DE OBRA DIRECTA

Detalle	Nro. Jornal		Costo Unitario	Costo	
	Mensual	Anual		Mensual	Anual
Trabajadores	15	150	15,00	225,00	2250
T O T A L				225,00	2250
FUENTE: Investigación de campo					
ELABORACIÓN: La Autora					

La mano de obra directa que se utilizara para la producción de babaco será del Cantón Saraguro y se los contratara por días teniendo una inversión mensual de \$225,00 y al año es de \$2250.

CUADRO Nro. 108
PROYECCIÓN MANO DE OBRA
DIRECTA

AÑOS	VALOR TOTAL 8,90%
1	2.250,00
2	2.450,34
3	2.668,52
FUENTE: Cuadro Nro. 107	
ELABORACIÓN: La Autora	

Mano de obra indirecta es el valor obtenido por el pago al personal que interviene indirectamente en el proceso de producción, en este caso un Ingeniero Agrónomo.

CUADRO Nro. 109

MANO DE OBRA INDIRECTA	
RUBROS	DESCRPCIÓN DEL CARGO
	Ingeniero Agrónomo
Sueldo básico	0
Décimo Tercero/12	0,00
Décimo Cuarto SBU/12	0,00
Fondo de Reserva 8,33	0,00
Vacaciones	0,00
TOTAL SUELDO	0,00
Nro. Empleados	1
TOTAL MENSUAL	0
TOTAL ANUAL	0,00
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

El costo de la mano de obra indirecta es cero porque el Municipio del Cantón Saraguro va facilitar el Ingeniero Agrónomo.

CUADRO Nro. 110

PROYECCIÓN MANO DE OBRA INDIRECTA	
AÑOS	VALOR TOTAL
	8,90%
1	0,00
2	0,00
3	0,00
4	0,00
5	0,00
FUENTE: Cuadro Nro. 109	
ELABORACIÓN: La Autora	

5.1.5. Otros gastos de producción

Representa los gastos por el pago de alquiler de maquinaria terreno, indumentario personal y el agua de riego.

CUADRO Nro. 111

ARRIENDO DE TERRENO					
Detalle	Cantidad		Costo Unitario	Costo	
	Mensual	Anual		Mensual	Anual
Alquiler Terreno	2	2	200,00	400	2400
FUENTE: Investigación de campo					
ELABORACIÓN: La Autora					

El arrendamiento de terreno se lo realizara por hectáreas y se paga cada dos meses una cantidad de \$400 obteniendo un de \$2400,00 al año.

CUADRO Nro. 112

PROYECCIÓN DE ARRIENDO DE TERRENO	
AÑOS	VALOR TOTAL 4,16%
1	2400,00
2	2499,84
3	2603,83
FUENTE: Cuadro Nro. 111	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 113

ALQUILER DE MAQUINARIA					
Detalle	Cantidad en horas		Costo Unitario	Costo	
	Mensual	Anual		Mensual	Anual
Alquiler de maquinaria para preparación del terreno	36	36,00	15,00	540	540
Total				540	540
FUENTE: Investigación de campo					
ELABORACIÓN: La Autora					

La inversión en el alquiler de la maquinaria para la preparación de la tierra para el cultivo de babaco es de \$540,00 al mes y 540 al año porque la maquinaria solo se la alquila una sola vez para los tres años de producción.

CUADRO Nro. 114

AGUA DE RIEGO					
Detalle	Cantidad		Costo	Costo	
	Mensual	Anual		Mensual	Anual
Consumo de agua m3	1500	10000	10,00	10,00	10,00
T O T A L				10	10
FUENTE: Investigación de campo					
ELABORACIÓN: La Autora					

El gasto que se realiza en pago el agua de riego es de \$ 10,00 al mes y \$ 10 al año debido a que se paga \$10 independientemente a la cantidad que se utilice.

CUADRO Nro. 115

PROYECCIÓN AGUA DE RIEGO	
AÑOS	VALOR TOTAL
	4,16%
1	10
2	10,42
3	10,85
FUENTE: Cuadro Nro. 114	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 116

INDUMENTARIA PERSONAL					
Detalle	Cantidad		Costo Unitario	Costo	
	Mensual	Anual		Mensual	Anual
Guantes de Caucho	30	90	2,00	32,00	122,00
Mascarilla	100	100	0,25	100,25	200,25
T O T A L				132,25	322,25
FUENTE: Investigación de campo					
ELABORACIÓN: La Autora					

El gasto que se realiza en indumentaria personal es de \$ 132,25 al mes dando un total de \$ 322,25 al año.

CUADRO Nro. 117

PROYECCIÓN IDUMENTARIA PERSONAL	
AÑOS	VALOR TOTAL 4,16%
1	322,25
2	335,66
3	349,62
FUENTE: Cuadro Nro. 116	
ELABORACIÓN: La Autora	

5.1.5.1. Gasto Administrativo

Los gastos de administración son de naturaleza fija pues su cuantía no varía con aumento o disminución del nivel de producción.

CUADRO Nro. 118

SUELDOS ADMINISTRATIVOS				
RUBROS	DESCRIPCIÓN DE CARGOS			
	PRESIDENTE	ADMINISTRADOR	CONTADORA	SECRETARIA
Sueldo básico	600,00	550,00	500,00	500,00
Décimo Tercero/12	50,00	45,83	41,67	41,67
Décimo Cuarto SBU/12	26,5	26,5	26,50	26,5
Fondo de Reserva 8,33	49,98	45,815	41,65	41,65
Vacaciones	25,00	22,92	20,83	20,83
TOTAL SUELDO	751,48	691,07	630,65	630,65
Nro. Empleados	1	1	1	1
TOTAL MENSUAL	751,48	691,065	630,65	630,65
TOTAL ANUAL	9.017,76	8.292,78	7.567,80	7.567,80
TOTAL MENSUAL TODOS		2.703,85		
TOTAL ANUAL TODOS		32.446,14		
FUENTE: Investigación de campo				
ELABORACIÓN: La Autora				

Dentro del gasto de sueldos administrativos está el sueldo del presidente, administrador, contadora y secretaria, el gasto mensual es \$ 2703,85 dando un total \$ 32.446,14 al año.

CUADRO Nro. 119

PROYECCIÓN SUELDOS ADMINISTRATIVOS	
AÑOS	VALOR TOTAL 8,90%
1	32.446,14
2	35.335,18
3	38.481,46
FUENTE: Cuadro Nro. 118	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 120

AGUA POTABLE					
Detalle	Cantidad		Costo Unitario	Costo	
	Mensual	Anual		Mensual	Anual
Consumo de agua m ³	20	240	1,20	24	288
TOTAL				24	288
FUENTE: Investigación de campo					
ELABORACIÓN: La Autora					

El gasto de agua potable es de \$24,00 al mes dando un total de \$ 288,00 al año.

CUADRO Nro. 121

PROYECCIÓN AGUA POTABLE	
AÑOS	VALOR TOTAL 4,16%
1	24,00
2	25,00
3	26,04
FUENTE: Cuadro Nro. 120	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 122

ENERGÍA ELÉCTRICA					
Detalle	Cantidad		Costo Unitario	Costo	
	Mensual	Anual		Mensual	Anual
Consumo Energía eléctrica	300	3600	0,09	27,00	324,00
TOTAL				27,00	324,00
FUENTE: Investigación de campo					
ELABORACIÓN: La Autora					

El gasto en energía eléctrica para el área administrativa es de \$ 27 mensuales obteniendo un total de \$ 324 al año.

CUADRO Nro. 123

PROYECCIÓN ENERGÍA ELÉCTRICA	
AÑOS	VALOR TOTAL 4,16%
1	324,00
2	337,48
3	351,52
FUENTE: Cuadro Nro. 122	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO No. 124

TELÉFONO					
Detalle	Cantidad		Costo Unitario	Costo	
	Mensual	Anual		Mensual	Anual
Consumo (minuto)	300	3600	0,03	9,00	108,00
Total				9,00	108,00
FUENTE: Investigación de campo					
ELABORACIÓN: La Autora					

El gasto en teléfono es de \$ 9,00 al mes dando un total de \$108,00 al año.

CUADRO Nro. 125

PROYECCION TELÉFONO	
AÑOS	VALOR TOTAL
	4,16%
1	108,00
2	112,49
3	117,17
FUENTE: Cuadro Nro. 124	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 126

UTILES DE OFICINA					
Detalle	Cantidad		Costo Unitario	Costo	
	Mensual	Anual		Mensual	Anual
Tintas de impresora	1	4	10,00	10,00	40
Sellos	1	5	10,00	10,00	50
Carpeta (unidad)	1	3	0,25	0,25	0,75
Hojas de papel A4(resmx500)	1	3	4,50	4,50	13,5
Lapiceros (caja x 20)	1	3	3,00	3,00	9
Lápices (caja x 12)	1	1	1,00	1,00	1
Borrador (caja x 12)	1	2	0,55	0,55	1,1
Grapadoras (Unidad)	1	1	4,50	4,50	4,5
Perforadoras	1	1	3,00	3,00	3
Grapas (caja x 100)	2	2	1,25	2,50	2,5
Clip (caja x 100)	2	2	1,00	2,00	2
Cuadernos Acad. (Unidad)	1	3	2,00	2,00	6
Talonarios de factura	1	5	10,00	10,00	50
Archivadores (unidades)	1	1	2,00	2,00	2
Total				55,30	185,35
FUENTE: Librería Santiago Investigación de campo					
ELABORACIÓN: La Autora					

El gasto en útiles de oficina es de \$55,30 al mes dando un total de \$185 año.

CUADRO No. 127

PROYECCIÓN DE ÚTILES DE OFICINA	
AÑOS	VALOR TOTAL 4,16%
1	185,35
2	193,06
3	201,09
FUENTE: Cuadro Nro. 126	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 128

ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA					
Detalle	Cantidad		Costo Unitario	Costo	
	Mensual	Anual		Mensual	Anual
Jabón de tocador	1	12	0,45	0,45	5,40
Papel higiénico 12und.	1	10	6	6,00	60,00
Toallas de mano	1	3	8	8,00	24,00
Desinfectante 4 lts	1	3	5	5,00	15,00
Ajax 4 lts.	1	5	2,2	2,20	11,00
Cestas de basura	1	2	3	3,00	6,00
Recogedores de basura	1	1	2	2,00	2,00
Franelas	2	5	0,8	1,60	4,00
Escobas	2	2	2	4,00	4,00
Total				32,25	131,40
FUENTE: Investigación de campo					
ELABORACIÓN: La Autora					

Los gastos en los útiles de aseo y limpieza para el área administrativa es \$ 32,25 al mes dando un total 131,40 al año.

CUADRO Nro. 129

PROYECCIÓN ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	
AÑOS	VALOR TOTAL 4,16%
1	131,40
2	136,87
3	142,56
FUENTE: Cuadro Nro. 128	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 130

ARRIENDO DE OFICINA					
Detalle	Cantidad		Costo Unitario	Costo	
	Mensual	Anual		Mensual	Anual
Oficina	1	12	150	150	1800
FUENTE: Investigación de campo					
ELABORACIÓN: La Autora					

Asociación no cuenta con una infraestructura se arrendara una oficina que tendrá un costo mensual de 150,00 dando un total de 1800 al año.

CUADRO Nro. 131

PROYECCIÓN ARRIENDO DE OFICINA	
AÑOS	VALOR TOTAL 4,16%
1	1.800,00
2	1.874,88
3	1.952,88
FUENTE: Cuadro Nro. 130	
ELABORACIÓN: La Autora	

5.1.5.2. Gastos de Venta

Son los gastos que tiene la Asociación para promocionar y distribuir efectivamente su producción.

CUADRO Nro. 132

SUELDO DE VENTAS	
RUBROS	DESCRIPCIÓN DE CARGOS
	VENDEDOR
Sueldo básico	400,00
Décimo Tercero/12	33,33
Décimo Cuarto SBU/12	26,5
Fondo de Reserva 8,33	33,32
Vacaciones	16,67
TOTAL SUELDO	509,82
Nro. Empleados	1
TOTAL MENSUAL	509,82
TOTAL ANUAL	6.117,84
FUENTE: Investigación de campo	
ELABORACIÓN: La Autora	

Dentro del gasto de ventas tenemos el sueldo del vendedor que es de \$ 509,82 al mes dando un total de 6.117,84 al año.

CUADRO Nro. 133

PROYECCIÓN SUELDO DE VENTAS	
AÑOS	VALOR TOTAL 8,90%
1	6.117,84
2	6.662,58
3	7.255,82
FUENTE: Cuadro Nro. 132	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 134

ALQUILER DE VEHICULO					
Detalle	Cantidad		Costo Unitario	Costo	
	Mensual	Anual		Mensual	Anual
Vehículo	4	15	25,00	100	375
FUENTE: Investigación de campo					
ELABORACIÓN: La Autora					

El vehículo se lo alquilara para trasladar el producto a la Asociación y se lo realizara por días, y tendrá un costo mensual de \$ 100 al mes y dando un total de \$375 al año.

CUADRO Nro. 135

PROYECCIÓN ALQUILER DE VEHICULO	
AÑOS	VALOR TOTAL 4,16%
1	375,00
2	390,60
3	406,85
FUENTE: Cuadro Nro. 134	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 136

GASTOS DE PUBLICIDAD					
Detalle	Cantidad		Costo Unitario	Costo	
	Mensual	Anual		Mensual	Anual
Radio Municipal	30	360	1,00	30	360
Radio Frontera Sur	30	360	1,1	33	396
T O T A L				63	756
FUENTE: Investigación de campo					
ELABORACIÓN: La Autora					

La publicidad se la realizara por radio y tendrá un costo de \$ 63,00 mensual y al año da un total \$ 756.

CUADRO Nro. 137
PROYECCIÓN GASTOS DE PUBLICIDAD

AÑOS	VALOR TOTAL 4,16%
1	756,00
2	787,45
3	820,21
FUENTE: Cuadro Nro. 136 ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 138
IMPREVISTOS

Detalle	Cantidad		Costo Unitario	Costo
	Mensual	Anual		
Imprevistos	1	1	3.755,91	3.755,91
T O T A L				3755,91
FUENTE: Investigación de campo ELABORACIÓN: La Autora				

Para los imprevistos se tomó el 5% del total de la inversión obteniendo un total de 3755,91 esto se lo utilizara para imprevistos que se presente en la producción o Asociación.

CUADRO Nro. 139
PROYECCIÓN DE IMPREVISO

AÑOS	VALOR TOTAL 4,16%
1	3755,91
2	3912,15
3	4074,90
FUENTE: Cuadro Nro. 138 ELABORACIÓN: La Autora	

5.1.5.3. Depreciación de Activos fijos

Con excepción de los terrenos, los activos fijos tienen una vida útil limitada ya sea por el desgaste resultante del uso, la pérdida de utilidad comparativa o con respecto de nuevos equipos y procesos o el agotamiento de su contenido. La disminución de su valor, causada por los factores antes mencionados, se carga a un gasto llamado depreciación.

A continuación se detallará la vida útil de los activos que se deprecian según el Servicio de Rentas Internas, utilizando el método legal.

COSTO: 1600,00

VALOR RESIDUAL: 160

VIDA UTIL: 10 AÑOS

CUADRO Nro. 140

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE PRODUCCION				
AÑOS	VALOR ACTUAL	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	1600,00	0,00	0,00	1600,00
1	1600,00	160,00	160,00	1440,00
2	1440,00	160,00	320,00	1280,00
3	1280,00	160,00	480,00	1120,00
4	1120,00	160,00	640,00	960,00
5	960,00	160,00	800,00	800,00
6	800,00	160,00	960,00	640,00
7	640,00	160,00	1120,00	480,00
8	480,00	160,00	1280,00	320,00
9	320,00	160,00	1440,00	160,00
10	160,00	160,00	1600,00	0,00
FUENTE: S.R.I; Cuadro N: 96				
ELABORACIÓN: La Autora				

COSTO: 418,00

VALOR RESIDUAL: 41,8

VIDA UTIL: 10 AÑOS

CUADRO Nro. 141

DEPRECIACIÓN HERRAMIENTAS DE PRODUCCIÓN				
AÑOS	VALOR ACTUAL	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	418,00	0,00	0,00	418,00
1	418,00	41,80	41,80	376,20
2	376,20	41,80	83,60	334,40
3	334,40	41,80	125,40	292,60
4	292,60	41,80	167,20	250,80
5	250,80	41,80	209,00	209,00
6	209,00	41,80	250,80	167,20
7	167,20	41,80	292,60	125,40
8	125,40	41,80	334,40	83,60
9	83,60	41,80	376,20	41,80
10	41,80	41,80	418,00	0,00
FUENTE: S.R.I; Cuadro N: 97				
ELABORACIÓN: La Autora				

COSTO: 65,00
VALOR RESIDUAL: 6,5
VIDA UTIL: 10 AÑOS

CUADRO Nro. 142

DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE OFICINA				
AÑOS	VALOR ACTUAL	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	65,00	0,00	0,00	65,00
1	65,00	6,50	6,50	58,50
2	58,50	6,50	13,00	52,00
3	52,00	6,50	19,50	45,50
4	45,50	6,50	26,00	39,00
5	39,00	6,50	32,50	32,50
6	32,50	6,50	39,00	26,00
7	26,00	6,50	45,50	19,50
8	19,50	6,50	52,00	13,00
9	13,00	6,50	58,50	6,50
10	6,50	6,50	65,00	0,00
FUENTE: S.R.I; Cuadro N: 98				
ELABORACIÓN: La Autora				

COSTO: 1378,00
VALOR RESIDUAL: 459,29
VIDA UTIL: 3 AÑOS

CUADRO Nro. 143

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
AÑOS	VALOR ACTUAL	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	1378,00	0,00	0,00	1378,00
1	1378,00	459,33	459,33	918,67
2	918,67	459,33	918,67	459,33
3	459,33	459,33	1378,00	0,00
FUENTE: S.R.I; Cuadro N: 99				
ELABORACIÓN: La Autora				

COSTO: 272,00
VALOR RESIDUAL: 27,2
VIDA UTIL: 10 AÑOS

CUADRO Nro. 144

DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA				
AÑOS	VALOR ACTUAL	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	272,00	0,00	0,00	272,00
1	272,00	27,20	27,20	244,80
2	244,80	27,20	54,40	217,60
3	217,60	27,20	81,60	190,40
4	190,40	27,20	108,80	163,20
5	163,20	27,20	136,00	136,00
6	136,00	27,20	163,20	108,80
7	108,80	27,20	190,40	81,60
8	81,60	27,20	217,60	54,40
9	54,40	27,20	244,80	27,20
10	27,20	27,20	272,00	0,00

FUENTE: S.R.I; Cuadro N: 100
ELABORACIÓN: La Autora

5.1.5.4. Amortización de Activos Diferidos

Son los gastos realizados por la empresa, y que una vez pagados no son recuperables o reembolsables. Generalmente estos gastos se efectúan al constituir la empresa.

CUADRO Nro. 145

AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS			
Detalle	Años	Valor Total	Amortización
Patentes	3	13	4,33
Permisos de funcionamiento	3	1	0,33
Certificado de sanidad	3	12	4,00
Conformación de la Asociación	3	400	133,33
Línea telefónica	3	0	0,00
TOTAL		426	142,00

FUENTE: Cuadro N: 103
ELABORACIÓN: La Autora

RESUMEN DE:**CUADRO Nro. 146**

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS	
Detalle	Valor Anual
Equipo de producción	1.600,00
Herramientas de producción	418,00
Equipo de oficina	65,00
Equipo de computación	1.378,00
Muebles y enseres de oficina	272,00
T O T A L	3.733,00
FUENTE: Cuadros Nro.98,99,100,101, 102	
ELABORACIÓN: La Autora	

CUADRO Nro. 147

RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO		
Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
MATERIA PRIMA DIRECTA	8.888,00	8.888,00
MANO DE OBRA DIRECTA	225,00	2.250,00
MATERIALES INDIRECTOS	56.013,70	57.428,15
MANO DE OBRA INDIRECTA	0,00	0,00
INDUMENTARIA PERSONAL	132,25	322,25
ARRIENDO DE TERRENO	400,00	2.400,00
ALQUILER DE MAQUINARIA	540,00	540,00
AGUA DE RIEGO	10,00	10,00
TOTAL	66.209	71838,4
FUENTE: Cuadros Nro. 104, 105,107, 109, 111,113, 114, 116		
ELABORACIÓN: La Autora		

CUADRO Nro. 148

RESUMEN DE GASTO ADMINISTRATIVO		
Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Sueldos administrativos	2.703,85	32.446,14
Agua potable	24	288
Energía eléctrica	27,00	324,00
Teléfono	9,00	108,00
Útiles de oficina	55,30	185,35
Útiles de aseo y limpieza	32,25	131,40
Arriendo de oficina	150	1800
TOTAL	3.001,40	35.282,89
FUENTE: Cuadros Nro118, 120, 122, 124, 126,128, 130.		
ELABORACIÓN: La Autora		

CUADRO Nro. 149

RESUMEN DE GASTO DE VENTAS		
Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Sueldo de ventas	509,82	6.117,84
Alquiler de vehículo	100	100
Gastos de publicidad	63	756
Imprevistos	1075,95	1075,95
TOTAL	1.748,77	8.049,79
FUENTE: Cuadros Nro. 132,134,136,138.		
ELABORACIÓN: La Autora		

CUADRO NRO:150

RESUMEN DE LA INVERSIÓN			
DESCRIPCIÓN	VALOR PARCIAL	VALOR TOTAL	
ACTIVOS FIJOS			
Equipo de producción	1.600,00		
Herramientas de producción	418,00		
Equipo de oficina	65,00		
Equipo de computación	1.378,00		
Muebles y enseres de oficina	272,00		
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS			3.733,00
ACTIVO DIFERIDO			
Patentes	13,00		
Permisos de funcionamiento	1,00		
Certificado de sanidad	12,00		
Conformación de la Asociación	400,00		
Línea telefónica	0,00		
TOTAL DE ACTIVO DIFERIDO			426,00
CAPITAL DE TRABAJO			
Materia prima directa	8.888,00		
Mano de obra directa	225,00		
Materiales indirectos	56.013,70		
Mano de obra indirecta	0,00		
Indumentaria personal	132,25		
Arriendo de terreno	400,00		
Alquiler de maquinaria	540,00		
Agua de riego	10,00		
Gasto administrativo	3.001,40		
Gasto de ventas	1.748,77		
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO			70.959,12
TOTAL DE LA INVERSIÓN			75.118,12
FUENTE: Cuadros Nro. 103, 146, 147, 148,149.			
ELABORACIÓN: La Autora			

5.2. FINANCIAMIENTO

Es necesario de establecer la fuente o fuentes de financiamiento que haga realidad de implementación y funcionamiento de dicha institución.

5.2.1. Fuentes Internas

Es el capital que aportan los socios que se utiliza con el fin de obtener utilidades.

CUADRO NRO:151

DENOMINACIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Capital Social	35.118,12	46,75%
Capital Externo	40.000,00	53,25%
TOTAL	75.118,12	100,00%
FUENTE: Banco Nacional de Fomentos		
ELABORACIÓN: La Autora		

El total de la inversión para la producción de babaco y formación de la Asociación es de \$ 75.118,12 del cual el 46,75 % aportan los socios es decir con \$ 35.118.12.

5.2.2. Fuentes Externas

Representa el capital pedido a una tasa de interés establecido establecidos que se reembolsaran a una fecha específica es una obligación a largo plazo.

El capital pedido es de \$40.0000, 00 equivalente 53,25% del total de la inversión se lo financiara mediante un crédito al Banco Nacional de Fomentos a 3 años plazo con un interés 11%²¹ con pagos semestral.

²¹ Banco Nacional de Fomentos

5.2.3. Amortización

Es el valor que se debe pagar a un préstamo en un periodo determinado.

CUADRO NRO:152

CAPITAL	40.000,00			
INTERESES	11,00%	SEMESTRAL		
TIEMPO	3 AÑOS			
SEMESTRAL	CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDOS	CAPITAL REDUCIDO
0				40.000,00
1	6.666,67	2.200,00	8.866,67	33.333,33
2	6.666,67	1.833,33	8.500,00	26.666,67
3	6.666,67	1.466,67	8.133,33	20.000,00
4	6.666,67	1.100,00	7.766,67	13.333,33
5	6.666,67	733,33	7.400,00	6.666,67
6	6.666,67	366,67	7.033,33	0,00

FUENTE: Banco Nacional de fomentos, cuadro. Nro. 151.
ELABORACIÓN: La Autora

5.3. PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN

“Los presupuestos se relacionan con el control financiero de la organización, en donde se estiman los ingresos y egresos que va a tener la empresa en un periodo determinado”²².

5.3.1. Presupuesto de costo directo

Representa el costo de la materia prima directa y mano de obra directa que se va a utilizar para la producción de babaco.

CUADRO NRO:153

PRESUPUESTOS DE COSTO DIRECTO			
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Materia prima directa	8.888,00	0,00	0,00
Mano de obra directa	2.250,00	2.450,34	2.668,52
Total	11.138,00	2.450,34	2.668,52

FUENTE: Cuadro nro.104, 107
ELABORACIÓN: La Autora

²² <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1398/1/T-ESPE-019446.pdf>

5.3.2. Presupuesto de costos indirectos de producción

Representa el costo de la materia prima indirecta, mano de obra indirecta, indumentaria personal, alquiler de maquinaria, terreno, agua de riego y las depreciaciones de equipos y herramienta que se va a utilizar para la producción de babaco.

CUADRO NRO:151

PRESUPUESTO DE COSTO INDIRECTO DE PRODUCCIÓN			
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Materiales indirectos	57.428,15	59.817,16	62.305,55
Mano de obra indirecta	0,00	0,00	0,00
Indumentaria personal	322,25	335,66	349,62
Arriendo de terreno	2.400,00	2499,84	2603,83
Alquiler de maquinaria	0,00	0,00	0,00
Agua de riego	10,00	10,42	10,85
Depreciación de equipo de producción	160,00	160,00	160,00
Depreciación herramientas de producción	41,80	41,80	41,80
Total	60.362,20	62.864,87	65.471,66
FUENTE: Cuadros Nro.: 105, 107, 109,111, 113, 114, 116,140, 141			
ELABORACIÓN: La Autora			

5.3.3. Presupuesto gastos administrativos.

Son los gastos de administración como sueldos administrativos, servicios básicos, útiles de oficina, útiles de aseo y limpieza, arriendo de oficina, depreciación equipos de oficina, depreciación de equipo de computación, depreciación de muebles y enseres de oficina, estos gastos son fijos es decir que no varía con aumento o disminución del nivel de producción.

CUADRO NRO:155

PRESUPUESTO DE GASTO ADMINISTRATIVO			
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Sueldos administrativos	32.446,14	35.335,18	38.481,46
Agua potable	24	25	26,04
Energía eléctrica	324	337,48	351,52
Teléfono	108	112,49	117,17
Útiles de oficina	185,35	193,06	201,09
Útiles de aseo y limpieza	131,4	136,87	142,56
Arriendo de oficina	1.800,00	1.874,88	1.952,88
Depreciación equipos de oficina	6,5	6,5	6,5
Depreciación de equipo de computación	459,33	459,33	459,33
Depreciación de muebles y enseres de oficina	27,2	27,2	27,2
Total	35.511,92	38.507,99	41.765,75
FUENTE: Cuadros Nro.: 116, 118, 120,122, 124, 126,128, 130, 142, 143,144.			
ELABORACIÓN: La Autora			

5.3.4. Presupuesto gastos de venta.

Son los gastos que tendrá la Asociación para la venta, promoción y distribuir efectivamente su producción.

CUADRO NRO:156

PRESUPUESTOS DE GASTO DE VENTAS			
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Sueldo de ventas	6.117,84	6.662,58	7.255,82
Alquiler de vehículo	375,00	390,60	406,85
Gastos de publicidad	756,00	787,45	820,21
Imprevistos	3.755,91	3.912,15	4.074,90
Total	11.004,75	11.752,78	12.557,78
FUENTE: Cuadro nro. 132,134, 136,138			
ELABORACIÓN: La Autora			

5.3.5. Presupuesto gasto financiero

Son los gastos que tiene cubrir la Asociación por los intereses del crédito realizado

CUADRO NRO:157

PRESUPUESTOS DE GASTO FINANCIERO			
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Interés por prestamos	4.033,33	2.566,67	1.100,00
Total	4.033,33	2.566,67	1.100,00
FUENTE: Cuadro nro. 151			
ELABORACIÓN: La Autora			

5.3.6. Otros gastos

Son gastos realizados por la empresa, y que una vez pagados no son recuperables o reembolsables.

CUADRO NRO:158

PRESUPUESTOS DE OTROS GASTOS			
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Amortización de activos diferidos	142,00	142,00	142,00
Total	142,00	142,00	142,00
FUENTE: Cuadro nro. 143			
ELABORACIÓN: La Autora			

RESUMEN DE PRESUPUESTOS DE COSTOS Y GASTOS

CUADRO NRO:159

RESUMEN DEL PRESUPUESTO			
CONCEPTO	AÑOS		
	1	2	3
COSTO DE PRODUCCION			
Costos Directos	11.138,00	2.450,34	2.668,52
Costos indirectos de producción	60.362,20	62.864,87	65.471,66
TOTAL DE COSTOS DE PRODUCCIÓN	71.500,20	65.315,22	68.140,18
GASTOS DE OPERACIÓN			
Gastos de administración	35.511,92	38.507,99	41.765,75
Gastos de ventas	11.004,75	11.752,78	12.557,78
TOTAL DE GASTOS DE OPERACIÓN	46.516,67	50.260,77	54.323,53
GASTOS FINANCIEROS	0,00	0,00	0,00
Gastos financieros	4.033,33	2.566,67	1.100,00
Otros gastos	142,00	142,00	142,00
TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS	4.175,33	2.708,67	1.242,00
TOTAL COSTOS Y GASTOS DE PROYECTO	122.192,20	118.284,65	123.705,71
FUENTE: Cuadros Nro. 153, 154, 155,156, 157, 158			
ELABORACIÓN: La Autora			

5.3.7. Ingresos por Ventas

Para obtener los ingresos, se toma en cuenta la producción anual por el precio de venta y nos da como resultado los ingresos por ventas para cada uno de los años como se detalla en el siguiente cuadro.

CUADRO NRO:160

INGRESO POR VENTAS			
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3
NUP (Número de unidades producidas)	560.388,40	560.388,40	560.388,40
CUP (Costo unitario promedio) T. costos y gastos de proyecto/NUP	0,22	0,21	0,22
CVU (Costo variable unitario) T. Costos variables/ NUP	0,12	0,10	0,11
PVU (precio de venta unitario) CUP* utilidad + CPU	0,43	0,41	0,42
MCU (Margen de contribución unitario)CVU-PVU	0,30	0,31	0,31
Total de ventas (NUP*PVU)	238.274,79	230.655,07	235.040,84
Ventas al Contado 80%	190.619,84	184.524,06	188.032,68
Ventas a plazo 20%	47.654,96	46.131,01	47.008,17
INGRESO DEFINITIVO	238.274,79	230.655,07	235.040,84
CUENTAS POR COBRAR	47.654,96	46.131,01	47.008,17
FUENTE: Cuadros de costos y gastos			
ELABORACIÓN: La Autora			

5.3.8. Determinación y clasificación de los costos.

En todo proceso productivo los costos en que se incurre no son de la misma magnitud e incide en la capacidad de producción por lo que se va a clasificar en costos fijos y variables.

Los Costos Fijos son los valores monetarios que incurre la Asociación por el solo hecho de existir independientemente de que haya o no producción y que permanecen constantes durante un periodo de tiempo determinado y no guardan relación alguna con los niveles de producción.

Costos variables son valores que incurre la Asociación en función de su capacidad de producción está en relación directa con los niveles de producción de la asociación y son los que se incrementan o disminuyen de acuerdo a la producción.

En función de la variación relacionada con el incremento o disminución de la producción se realizó la clasificación de los costos fijos y variables para el proyecto de producción y comercialización de babaco.

CUADRO Nro. 161

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS.						
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES
COSTO DE PRODUCCION						
COSTO PRIMO						
Materia Prima Directa		8.888,00		0,00		
Mano de Obra Directa		2.250,00		2.450,34		2.668,52
Total Costo Primo	0,00	11138,00	0,00	2450,34	0,00	2668,52
GASTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION						
Materiales indirectos		57.428,15		59.817,16		62.305,55
Mano de obra indirecta		0,00		0,00		0,00
Indumentaria personal	322,25		335,66		349,62	
Arriendo de terreno	2.400,00		2.499,84		2.603,83	
Alquiler de maquinaria	0,00		0,00		0,00	
Agua de riego		10,00		10,42		10,85
Depreciación de equipo de producción	160,00		160,00		160,00	
Depreciación herramientas de producción	41,80		41,80		41,80	
Total Gastos indirecto de producción	2924,05	57438,15	3037,30	59827,58	3155,25	62316,40
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	2924,05	68576,15	3037,30	62277,92	3155,25	64984,93
GASTOS DE OPERACIÓN						
ADMINISTRATIVOS						
Sueldos administrativos	32.446,14		35.335,18		38.481,46	
Agua potable	24,00		25,00		26,04	
Energía eléctrica	324,00		337,48		351,52	
Teléfono	108,00		112,49		117,17	
Útiles de oficina	185,35		193,06		201,09	
Útiles de aseo y limpieza	131,40		136,87		142,56	
Arriendo de oficina	1.800,00		1.874,88		1.952,88	
Depreciación equipos de oficina	6,50		6,50		6,50	
Depreciación de equipo de computación	459,33		459,33		459,33	
Depreciación de muebles y enseres de oficina	27,20		27,20		27,20	
Total Gasto Administrativos	35511,92	0,00	38507,99	0,00	41765,75	0,00
VENTAS						
Sueldo de ventas	6117,84		6117,84		6117,84	
Alquiler de vehículo	375,00		390,60		406,85	
Gastos de publicidad	756,00		787,45		820,21	
Imprevistos	3755,91		3912,15		4074,90	
Total Gastos de Ventas	11004,75	0,00	11208,04	0,00	11419,79	0,00
FINANCIEROS						
Interés por prestamos	4.033,33		2.566,67		1.100,00	
Total Gasto Financieros	4033,33	0,00	2566,67	0,00	1100,00	0,00
OTROS GASTOS						
Amortización de activos diferidos	142,00		142,00		142,00	
Total de Otros Gastos	142,00	0,00	142,00	0,00	142,00	0,00
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	50.692,00	0,00	52.424,70	0,00	54.427,54	0,00
TOTAL DE COSTO	53.616,05	68.576,15	55.461,99	62.277,92	57.582,80	64.984,93
FUENTE: Cuadros de costos y gastos						
ELABORACIÓN: La Autora						

5.4. ESTADOS FINANCIEROS

“Tiene por objeto determinar, de una manera contable, la magnitud de inversión de la alternativa de producción que se determinó en el estudio técnico, además comprende la sistematización contable y financiera de los análisis realizados en el estudio técnico y de mercado, y que permitirán verificar los resultados y liquidez que genera para cumplir con sus obligaciones operacionales y no operacionales”²³.

5.4.1. Estado de Pérdidas y Ganancias

Permite conocer el estado financiero de la Asociación en un momento determinado estableciendo así la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de ingresos y egresos.

CUADRO Nro:162

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS			
DETALLE	AÑOS		
	1	2	3
Ventas	238.274,79	230.655,07	235.040,84
- Costos de producción	71.500,20	65.315,22	68.140,18
= Utilidad Bruta en Ventas	166.774,59	165.339,86	166.900,66
- Gastos Operacionales	46.516,67	50.260,77	54.323,53
= Utilidad en Operación	120.257,93	115.079,09	112.577,14
- Gastos Financieros	4.175,33	2.708,67	1.242,00
= Utilidad Después de financiamiento	116.082,59	112.370,42	111.335,14
+ Ingresos Extraordinarios	0,00	0,00	0,00
- Egresos Extraordinarios	0,00	0,00	0,00
= Utilidad del Ejercicio antes de participación a trabajadores	116.082,59	112.370,42	111.335,14
- 15% Participación de trabajadores	17.412,39	16.855,56	16.700,27
= Utilidad antes del impuesto a la Renta	98.670,20	95.514,86	94.634,87
- 25% Impuesto a la Renta	24.667,55	23.878,71	23.658,72
= Utilidad antes de Reserva Legal	74.002,65	71.636,14	70.976,15
-10% Reserva Legal	7.400,27	7.163,61	7.097,61
= UTILIDAD NETA	66.602,39	64.472,53	63.878,53
Fuente: Presupuestos			
Elaboración: La autora			

²³ AREVALO, Verónica. Estudio de Mercado. Tesis previa a la obtención del título. Escuela Politécnica del Ejército. Quito-Ecuador. 2008.

5.4.2. Flujo de Caja

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

CUADRO Nro.: 163

FLUJO DE CAJA				
DETALLES	AÑOS			
	0	1	2	3,00
Caja Inicial		0,00	69.759,12	139.581,94
+ Ingresos efectivos (ventas)		238.274,79	230.655,07	235.040,84
+ Valor Residual				1.648,50
= TOTAL DISPONIBLE		238.274,79	300.414,19	376.271,28
+ Otros Ingresos				
- Inversión Activos Fijos	3.733,00			
- Egresos Efectivos Compras				
- Egreso Materia Prima Directa	8.888,00	0,00	0,00	0,00
- Egreso Mano de Obra Directa	225,00	2.250,00	2.450,34	2.668,52
- Egreso Costos Indirectos de Fabricación	57.095,95	60.160,40	62.663,07	65.269,86
- Depreciaciones		694,83	694,83	694,83
- Amortizaciones A. Diferido	426,00	142,00	142,00	142,00
- Egresos Gastos de Administración	3.001,40	35.511,92	38.507,99	41.765,75
- Egresos Gastos de Ventas	1.748,77	11.004,75	11.752,78	12.557,78
- Egresos/ Pago Capital		13.333,33	13.333,33	13.333,33
- Egresos por Gastos Financieros		4.033,33	2.566,67	1.100,00
= TOTAL DISPONIBLE	-75.118,12	111.144,23	168.303,17	238.739,21
- 15% Trabajadores		17.412,39	16.855,56	16.700,27
- 25% Impuesto a la Renta		24.667,55	12.560,50	13.334,60
= NETO DISPONIBLE		69.064,29	138.887,11	208.704,34
+ Aporte Socios	35.118,12			
+ Prestamos	40.000,00			
+ Depreciaciones		694,83	694,83	694,83
+ Amortizaciones		142,00	142,00	142,00
= FLUJO NETO DE CAJA	0,00	69.759,12	139.581,94	209.399,18
Fuente: Presupuestos, estado de pérdidas y ganancias				
Elaboración: La autora				

5.4.3. Punto de Equilibrio.

“El punto de equilibrio es una técnica, que nos permite encontrar el punto, en el cual los ingresos son iguales a los gastos, es decir, aquel punto en que la empresa no pierde ni gana”²⁴, este análisis nos sirve para:

- Conocer el efecto de causa, el cambio en la capacidad de producción, sobre las ventas, los costos y utilidades.
- Coordinar las operaciones del departamento de producción y mercadotecnia.
- Analizar las relaciones existentes entre los costos fijos y variables.

El punto de equilibrio será calculado en función de las ventas y capacidad instalada.

Función a las ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{53.616,05}{1 - \left(\frac{68.576,15}{238.274,79}\right)}$$

$$PE = 75.282,59$$

En función a la capacidad instalada

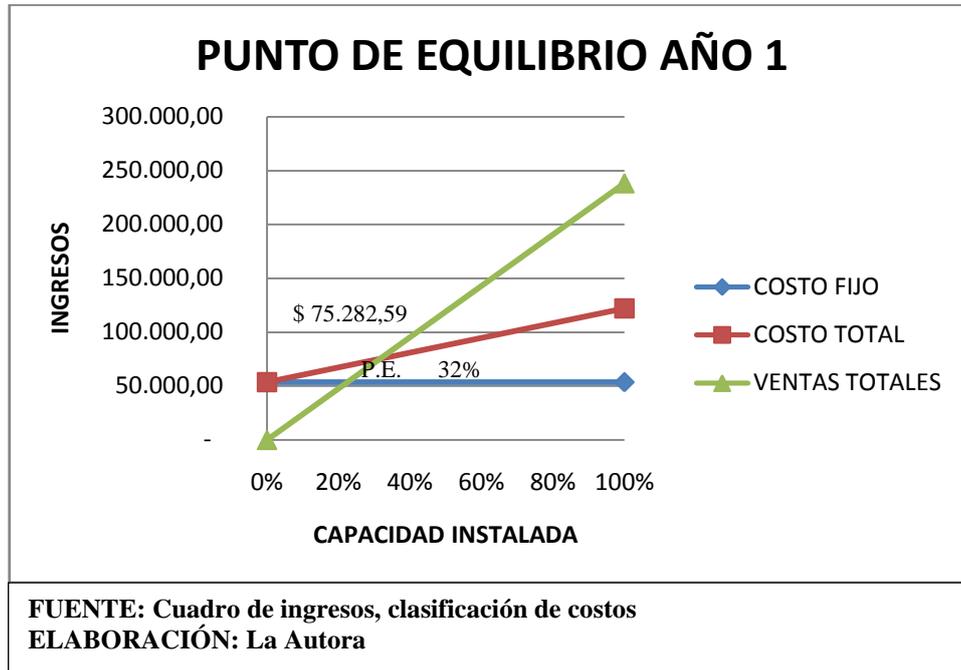
$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100\%$$

$$PE = \frac{53.616,05}{238.274,79 - 68.576,15} \times 100\%$$

$$PE = 32\%$$

²⁴ COSTALES, Bolívar, Diseño, elaboración y evaluación de proyectos, Tercera Edición 2003, pág. 192

GRAFICO Nro.72



Cuando la Asociación produce 32% de la capacidad instalada y vende \$ \$ 75.282,59 se encuentra en equilibrio es decir no pierde ni gana.

Función a las ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{57.582,80}{1 - \left(\frac{64.984,93}{235.040,84}\right)}$$

$$PE = 79.587,41$$

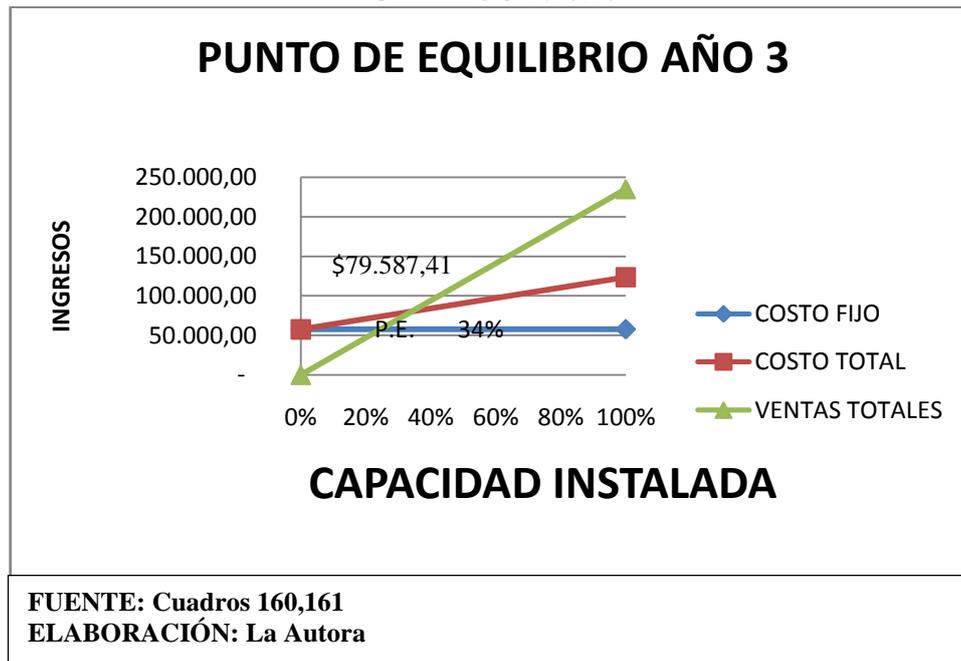
En función a la capacidad instalada

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

$$PE = \frac{57.583,15}{235.040,84 - 64984,93} \times 100\%$$

$$PE = 34\%$$

GRAFICO Nro.73



Cuando la Asociación produce 34% de la capacidad instalada y vende \$ 79.587,41 se encuentra en equilibrio es decir no pierde ni gana.

5.5. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.

“La evaluación financiera de un proyecto comprende cuantificar y determinar los costos que se podrán requerir y los beneficios que se obtendrán como realidad en periodos determinados de actividad. Mide el efecto del proyecto desde el punto de vista de la asociación para decidir su ejecución, valorando costos e egresos y precios en el mercado”²⁵.

Mide el efecto del proyecto desde el punto de vista de la empresa para decidir su ejecución, valorando costos, ingresos y precio en el mercado.

5.5.1. Valor Actual Neto

El VAN representa el valor neto de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto, más sus costos de oportunidad. Los valores obtenidos en el flujo de caja se convierten en valores actuales. El van es la sumatoria de los flujos

²⁵ <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1398/1/T-ESPE-019446.pdf>. COSTALES, Bolívar, Diseño, elaboración y evaluación de proyectos, Tercera Edición 2003

netos multiplicados por el factor del descuento, significan que se trasladan al año 0 el gasto del proyecto para asumir el riesgo de la inversión, los criterios de inversión, los criterios de decisión basados en el VAN son:

- ✓ Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto ya que ello significa que el valor de la empresa aumentara.
- ✓ Si el VAN es negativo se rechaza la inversión ya que ello indica que la inversión perderá el valor en el tiempo.
- ✓ Si el VAN es igual a 0 la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de la inversión en términos de valor adquisitivo.

CUADRO Nro.: 164

VALOR ACTUAL NETO			
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT. 11,00%	VALOR ACTUALIZADO
0	75.118,12		
1	69.759,12	0,900901	62.846,05
2	139.581,94	0,811622	113.287,83
3	209.399,18	0,731191	153.110,87
Suma Flujos Actualizados			329.244,76
Fuente: Flujo de caja			
Elaboración: La Autora			

V.A.N. = Sumatoria Flujo Neto – Inversión

V.A.N. = 329.244,76 - 75.118,12

V.A.N. = **254.126,65**

Es factible realizar el proyecto porque el VAN es positivo, \$ 254.126,65 es lo que se ganaría con el proyecto después de recuperado la inversión.

5.5.2. Tasa Interna de Retorno

“Se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero, en definitiva la TIR mide la rentabilidad del dinero que se mantendrá dentro del proyecto”²⁶.

Es el 127,99% de rentabilidad del proyecto lo constituye la tasa de interés, al cual debemos descontar los flujos de efectivo generados por el proyecto a través de su vida económica para que estos se igualen con la inversión utilizando la tasa interna de retorno.

El criterio para tomar decisiones o aceptación o rechazo del proyecto se toma en cuenta los siguientes:

- Si la TIR es mayor que el costo de oportunidad o de capital se acepta el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo de oportunidad o de capital la realización es criterio del inversionista.
- Si la TIR es menor que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

Cuadro N° 165

Tasa Interna de Retorno					
AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		127,50%		128,00%	
0	75.118,12				
1	69.759,12	0,439560	30.663,35	0,438596	30.596,10
2	139.581,94	0,193213	26.969,10	0,192367	26.850,94
3	209.399,18	0,084929	17.784,05	0,084371	17.667,31
		TOTAL	75.416,50		75.114,36
		INVERSIÓN	75.118,12	INVERSIÓN	75.118,12
		VAN MENOR	298,39	VAN MAYOR	-3,76
Fuente: Flujo de caja, Van Elaboración: La Autora					

²⁶ MENESES, Edilberto, Preparación y Evaluación de Proyectos, Edición 2001, Pag. 128

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$TIR = 127 + (127,50 - 127) * (298,39 / (298,39 - (-3,76)))$$

$$TIR = 127,99\%$$

5.5.3. Período de recuperación de la Inversión

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

CUADRO Nro.: 166

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL			
AÑOS	INVERSION	FLUJO NETO	
		FLUJO	FLUJO ACUMULADO
0	75.118,12		
1		69.759,12	69.759,12
2		139.581,94	209.341,06
3		209.399,18	418.740,24

Fuente: Flujo de caja
Elaboración: La Autora

$$P.R.C = \text{Año anterior que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \text{Primeros flujos antes de superar la inversión}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}}$$

$$P.R.C = 1 + ((75.318,12 - 69.568,97) / 208.728,63)$$

$$P.R.C. = 1,03$$

$$P.R.C = 1 \text{ año}$$

$$P.R.C = 1,03 - 1 * 12$$

$$P.R.C = 0,31 = 0 \text{ meses}$$

$$P.R.C = 0,31 * 30$$

$$P.R.C = 9 \text{ dias}$$

El capital se recuperará en 1 año 9 días, por lo que se puede decir que el proyecto es factible.

5.5.4. Relación Beneficio-Costo

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, es decir, si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio:

- Si la relación sobre egresos es igual a uno el proyecto es indiferente.
- Si la relación es mayor que uno el proyecto es rentable.
- Si la relación es menor que uno el proyecto no es rentable.

Cuadro N°167

Relación Beneficio/Costo						
AÑOS	ACTUALIZACION COSTO TOTAL		ACTUALIZACION INGRESOS			INGRESO ACTUALIZADO
	COSTO TOTAL ORIG.	FACTOR ACT.	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL (VENTAS)	FACTOR ACT.	
		11,00%			11,00%	
1	122.192,20	0,894214	109.266,03	238.274,79	0,894214	213.068,76
2	118.284,65	0,799619	94.582,71	230.655,07	0,799619	184.436,28
3	123.705,71	0,715031	88.453,45	235.040,84	0,715031	168.061,55
TOTAL			292.302,19	TOTAL		565.566,59
Fuente: Flujo de caja						
Elaboración: La Autora						

$$\text{Relación Costo/Beneficio} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costo Actualizado}}$$

$$\text{Relación Costo/Beneficio} = 565.566,59 / 292.302,19.$$

$$\text{Relación Costo/Beneficio} = 1,93.$$

La relación beneficio-costo es de \$1,93; es decir el proyecto es rentable ya que por cada dólar invertido en este proyecto tendrá una utilidad de \$ 0,93 centavos de dólar.

5.5.5. Análisis de Sensibilidad

La finalidad del análisis de sensibilidad es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes.

“El análisis de sensibilidad permite identificar el impacto que tendrían ciertos factores de un proyecto al cambiar algunas variables del mismo”²⁷.

²⁷ AREVALO, Verónica. Estudio de Mercado. Tesis previa a la obtención del título. Escuela Politécnica del Ejército. Quito-Ecuador. 2008.

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es mayor que uno, el proyecto es sensible, o sea que los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es menor que uno, el proyecto no es sensible, o sea que los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es igual a uno, no hay efecto sobre el proyecto, o sea que el proyecto es indiferente a los cambios.

CUADRO N° 168

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 46% EN LOS COSTOS								
AÑOS	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTO R ACT.	VALOR ACTUAL	FACTO R ACT.	VALOR ACTUAL
		46,00%			57,50%		58,00%	
1	122.192,20	178.400,62	238.274,79	59.874,18	0,63492	38.015,35	0,63291	37.895,05
2	118.284,65	172.695,59	230.655,07	57.959,48	0,40312	23.364,87	0,40058	23.217,22
3	123.705,71	180.610,33	235.040,84	54.430,51	0,25595	13.931,59	0,25353	13.799,75
				SUMATORIA DE LOS FLUJOS ACTUALIZADOS		75.311,81		74.912,02
				Inversión		75.118,12	Inversión	75.118,12
				VAN MENOR		193,70	VAN MAYOR	-206,09

FUENTE: presupuesto , estado de pérdidas y ganancias

ELABORACIÓN: La Autora

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$NTIR = (57,50 + (58 - 57,50)) (193,70 / 193,70 - (-206,09))$$

$$NTIR = 57,74\%$$

$$TIR \text{ DEL PROYECTO} = 127,99\%$$

1) DIFERENCIA DE TIR Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir Dif.Tir.= 70,25%	2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN % Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) % Var. = 0,54886676	3) SENSIBILIDAD Sensib. = % Var./ Nueva Tir Sensibilidad = 0,95
--	--	---

El análisis de sensibilidad con el incremento en los costos del 46% que es igual al 0,95 que es menor a 1 lo que quiere decir es que el proyecto no es sensible a tal aumento.

CUADRO N° 169

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 22,00% EN LOS INGRESOS								
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ACTUALIZADO	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			22,00%		64,00%		64,50%	
1	122.192,20	238.274,79	185.854,34	63.662,14	0,609756	38.818,38	0,607903	38.700,39
2	118.284,65	230.655,07	179.910,96	61.626,30	0,371802	22.912,81	0,369546	22.773,74
3	123.705,71	235.040,84	183.331,86	59.626,15	0,226709	13.517,78	0,224648	13.394,89
			SUMATORIA DE LOS FLUJOS ACTUALIZADOS			75.248,97		74.869,01
			Inversión			75.118,12	Inversión	75.118,12
			VAN MENOR			130,85	VAN MAYOR	-249,11
Fuente: Flujo de caja								
Elaboración: La Autora								

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$NTIR = ((64 + (64,50 - 64) (130,85 / (130,85 - (-249,11))))$$

$$NTIR = 63,83\%$$

$$TIR \text{ DEL PROYECTO} = 127,99\%$$

1.-DIFERENCIA DE TIR Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir Dif.Tir.= 64,17%	2.-PORCENTAJE DE VARIACIÓN % Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100 % Var. = 50,13%	3.- SENSIBILIDAD Sensib. = % Var./ Nueva Tir Sensibilidad = 0,79
--	--	--

El análisis de sensibilidad con la disminución de ingresos del 22% que es igual al 0,79 que es menor a 1 lo que quiere decir es que el proyecto no es sensible a tal disminución.

CAPÍTULO VI

6. ANÁLISIS DEL IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

6.1. IMPACTO AMBIENTAL

Es una actividad que produce alteraciones en el medio ambiente pueden ser positivas o negativas que se pueden atribuir a actividades humanas relacionada con la ejecución del proyecto.

6.1.1. Posibles impactos de la construcción y operación

a) Posibles impactos relacionados con la fase de construcción.

- Provisión suficiente de espacio para el uso de maquinaria y equipo.
- Generación de ruido polvo y vibraciones.
- Falta de protección de superficies expuestas.
- Falta de sitios sanitarios en los sitios de trabajo.
- Insuficiente fiscalización de la construcción.
- Destrucción de árboles.

b) Posibles impactos durante la operación del proyecto.

- Posible acumulación de basura por falta de un adecuado servicio de recolección.
- Deficiencia en la operación y mantenimiento por falta de personal capacitado y suficiente equipo.
- Exceso de químicos en caso de emergencia por enfermedad a las plantas.

6.1.2. Descripción

GRAFICO N0. 74



GRAFICO N0. 75



6.1.3. El método de chequeo y verificación

La lista de chequeo y verificación es un método de investigación, que permite determinar los impactos positivos o negativos a los factores ambientales, sociales, económicos que podrían ser afectados por el proyecto.

Este método es recomendable para proyectos que se encuentran en fase de estudios preliminares.

Estas listas son por lo general propuestas por organismos internacionales que tienen que ver con la ejecución de proyectos de desarrollo. Uno de ellos es el programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA).

Esta lista debido a su carácter general puede ser aplicada a proyectos de diversos sectores y campos.

La determinación de la importancia se consigue asignando valores numéricos el grado de impacto tanto positivo como negativo de acuerdo a la siguiente escala.

CUADRO N° 169

SIGLAS	NOMBRE	VALOR
I	Indeterminado	-3
AA	Altamente Adverso	-3
MA	Medianamente Adverso	-2
BA	Baja Adversidad	-1
O	Muy Baja o Insignificante	0
BB	Bajo Beneficio	+1
MB	Medianamente Beneficioso	+2
AB	Altamente Beneficioso	+3

FUENTE: Manual de Evaluación de proyectos de inversión. CCOI
ELABORACIÓN: La Autora

CUADRO N° 170
LISTA DE REVISIÓN CONSIDERADO POR EL PNUMA ABREVIADA PARA
EL PRESENTE PROYECTO

LISTA DE IMPACTOS	VALOR	SIGLAS
A. DURANTE LA CONSTRUCCION		
FISIOLOGIA		
• Ruido	0	O
• Vibración	0	O
• Enfermedades	-1	BA
SEGURIDAD		
• Materiales	-2	MA
• Conflictos de circulación	-2	MA
EMPLEO		
• Empleo temporal	+3	AB
B. DURANTE LA OPERACIÓN		
SERVICIOS		
• Facilidad de educación	+3	AB
• Empleo	+2	MB
• Facilidades comerciales	+2	MB
• Disposición de residuos solidos	-2	MA
• Recreación	+1	BB
SEGURIDAD		
• Estructuras	+3	BB
• Conflictos de circulación	-1	BA
CALIDAD VISUAL		
• Contenido visual	+2	MB
• Coherencia entre parcelas	+2	MB
• Acceso aparente	+1	BB
VALOR DE PROPIEDAD		
Costos de propiedades	+2	MB
FUENTE: Manual de Evaluación de inversión CCOI		
ELABORACIÓN: La autora		

Del análisis del cuadro anterior se puede decir que se prevé un impacto transitorio de muy bajo o insignificante adversidad, durante la etapa de construcción y en que la etapa de operación se prevé un impacto Medianamente beneficioso.

6.1.4. Clasificación ambiental del proyecto

Existen algunas categorías que clasifican ambientalmente a los proyectos.

- CATEGORÍA I. Proyectos Beneficiosos, producirá una franca mejora en el medio ambiente afectado por el Proyecto.
- CATEGORÍA II. Proyectos Neutrales. Que no afectan al medio ambiente ni directa ni indirectamente.
- CATEGORÍA III. Proyectos Moderados, afectan moderadamente al medio ambiente y cuyo impacto negativo tienen soluciones conocidas y fácilmente aplicables.
- CATEGORÍA IV. Impacto de Consideración, impactan significativamente en forma negativa al medio ambiente cuyas medidas de mitigación son altamente complejas.

El plan de negocios para el aprovechamiento de la cadena agrícola de babaco en el Cantón Saraguro cae dentro de la categoría I, es decir está dentro de los proyectos beneficios que afectan positivamente al medio ambiente. La producción de babaco se la hará bajo invernadero y utilizando abono orgánico para evitar contaminar el medioambiente y a pesar de que se va utilizar plaguicidas y fertilizantes para combatir las plagas y enfermedades del babaco se la hará de forma técnica con la capacitación adecuada y utilizando los implementos necesarios para evitar intoxicaciones se vea afectada la salud de los empleados y moradores del lugar, además los invernaderos se los tratara de construirlos lejos de las viviendas. Para evitar la deterioro de la tierra no se realiza un monocultivo es decir para que la tierra no se desgaste y utilizar fertilizantes para que de buena producción cada vez que se termina la producción de babaco estas tierras se destinan siembra de verduras, maíz, tomate etc. También se tomará en cuenta que no se desperdiciara el agua ya que el invernadero contara con un sistema de riego adecuado además se tomara en cuenta que no estén cerca de los invernaderos los ríos o fuentes de agua que se pueda contaminar.

Es por ello que podemos decir que proyecto es beneficioso y que afecta positivamente al medio ambiente.

6.2. IMPACTO SOCIAL

El Cantón Saraguro se ha caracterizado por ser un cantón agrícola y que la producción de maíz es el pilar fundamental de economía de sus habitantes, es por ello que se plantea una nueva alternativa como la producción de babaco esto contribuiría a mejorar la calidad de vida de los habitante y la no dependencia de su economía de un solo producto.

Al realizar el proyecto el Cantón Saraguro se beneficiaría ya que es muy rentable por tanto obtendría grandes utilidades también habrá fuentes de trabajo, la mano de obra que se utilizará será de gente de la zona, lo cual permite elevar el nivel de vida de estas comunidades, Es decir la cadena productiva se incrementa generando mayores puestos de trabajo y esto reducirá la migración del campo a la ciudad al tener fuentes de trabajo y poder sostener sus familias.

Los productores de babaco operarán formalmente en la producción y comercialización contarán con una Asociación que facilitará el traslado a la materia prima, el cuidado del cultivo y cosecha del producto, y la venta respectiva.

Además se va a ofrecer a la ciudadanía un producto natural que contiene Vitamina C y Vitamina A, constituye una potente arma contra las infecciones y contra el estrés y es medicinale ya que contiene, tiene niveles mínimos de calorías, sodio, azúcar y no poseer colesterol, el babaco es ideal para personas con sobrepeso, que están buscando revertir esta situación y por su alto contenido de papaína, esta fruta modifica las grasas haciéndolas más digeribles y mejorando sus propiedades nutricionales, haciéndola muy recomendable a personas con problemas en la digestión de proteínas posee una buena cantidad de Potasio, mineral usado en el tratamiento y la prevención de calambres musculares y también es un excelente coadyuvante en el tratamiento de la congestión nasal y la bronquitis.

Se puede decir que existiría un impacto social positivo con la ejecución de proyecto ya que la habitante del Cantón Saraguro se vería beneficiadas.

CONCLUSIONES

- Al realizar el diagnóstico de la producción de babaco se pudo observar que esta actividad lo viene realizando desde hace varios años atrás pero no se lo hace a gran escala ni de forma tecnificada a pesar de que tiene una gran aceptación en el mercado.
- Al elaborar el Estudio de Mercado se pudo conocer que existe un gran nivel de demanda insatisfecha y pocos oferentes de babaco.
- De acuerdo a la investigación se puede decir que existe 4 hectáreas de terreno apto para la producción de babaco pero como primero se busca cubrir la demanda local se va a utilizar 2 hectáreas de terreno con esta producción se tendrá una participación en el mercado de 55,19% en el primer año, el 53,80% para el segundo año, 52,41% para el tercer año, la producción se la realizará en el sector rural del Cantón Saraguro y para mayor comodidad de la demanda la comercialización se la llevará a cabo en la asociación que estará ubicada en el centro del cantón.
- La asociación será conformada bajo las políticas de la superintendencia de economía popular y solidaria, la misma que contar con un presidente precedido de un órgano directivo, un órgano de control, administrador, asesor jurídico temporal, un asesor de producción, la secretaria, contadora, vendedor y productores.
- En la evaluación del proyecto se observó una tasa interna de retorno del 127,99%, un período de recuperación del capital de 1 años 9 días y un valor actual neto de \$ 254.126,65 por lo que se puede decir altamente rentable por ende es factible realizar el realizar el proyecto.
- La realización de este proyecto nos permite ver que el Cantón cuenta con todos los medios adecuados, como son de suelo, clima y ambiente para la producción de

babaco que será uno de los medios a utilizarse a través del cual se busca mejorar la situación económica del cantón.

- La mano de obra que se utilizará será de gente de la zona, lo cual permite elevar el nivel de vida de estas comunidades.

RECOMENDACIONES

- El municipio debería implementar el proyecto ya que tiene un alto nivel de rentabilidad y se beneficiaría el Cantón.
- Se debe incrementar la producción aprovechando que el producto tiene un alto nivel de aceptación por el mercado local y existe el terreno disponible para la producción del mismo.
- Se recomienda la conformación de la asociación dedicada a la producción y comercialización de babaco ya que dentro del Cantón no existe una asociación que brinde el producto propuesto en el proyecto.
- Se recomienda este trabajo sea utilizado para ampliar la información y se pueda ampliar la producción ya que es altamente rentable y se cuenta con terreno disponible para ampliar la producción y buscar nuevos mercados.

BIBLIOGRAFÍA

- ABASCAL, Elena. GRANDE, Idelfonso, *Métodos multivariantes para la Investigación comercial*, Edit. Ariel, 2001
- AGUILAR ALVAREZ, Alba Alfonso, *Elementos de mercadotecnia*, Edit. CECSA, 2004
- ANDER, Ezequiel. AGUILAR, María, *Como elaborar un proyecto Guía para diseñar proyectos sociales*, MED Edit. LUMEN. 2003
- AREVALO, Verónica. Estudio de Mercado. Tesis previa a la obtención del título. Escuela Politécnica del Ejército. Quito-Ecuador.
- BALANKO, Greg, Dickson. *Como preparar un plan de negocios exitoso*, edición en inglés: 0,07-1467513, México, Editorial Mexicana, 2008.
- Banco Nacional de Fomentos
- DOMINGO, Merino, *El Cultivo del Babaco*, ediciones mundiempresa. 1989.
- FRIEND, Graham. ZEHL, Stefan. *Como diseñar un plan de negocios*, 1era Edición. Buenos Aires, 2008
- GALLARDO, cervantes, *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*, Mc Graw Hill, 1998.
- GRAMAR Friend y STEFAN Zehle, *Como diseñar el plan de negocios*, Colección *Finanzas y Negocio*
- INEC
- Ley de Economía Popular y Solidaria
- MARTÍN NICOLÁS, Tobar Vaca, *Análisis de competitividad de los productores de babaco de San Pablo de Tenta (Saraguro, Loja) con enfoque de agrocadena*, Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador, 2008.
- MENESES, Edilberto. *Preparación y Evaluación de Proyectos*.
- Municipio del Cantón Saraguro

- RUIZ, Danilo, *Proyecto de factibilidad de exportación de madera aserrada al mercado de España, periodo 2005-2014*, Plan de tesis previa a la obtención del título de ingeniería en comercio exterior e integración. Universidad Tecnológica Equinoccial, Quito – Ecuador, 2.006.
- www.saragueros.com
- SAPAG CHAIN, *Preparación y Evaluación de Proyectos*, Mc.Graw Hill 4 Edición.2005

ANEXOS

Fotos de aplicación de encuestas y entrevistas





UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR- LOJA

En calidad de estudiante de la Universidad Internacional del Ecuador sede Loja con el propósito de recopilar información para la realización de la tesis “PLAN DE NEGOCIOS PARA EL APROVECHAMIENTO DE LA CADENA AGRÍCOLA DE BABACO EN EL CANTÓN SARAGURO” me dirijo a usted para solicitarle se digne a dar contestación a las siguientes interrogantes planteadas en la encuesta.

1. ¿Comercializa Ud. Babaco?

Si () No ()

1. ¿Cómo obtiene el babaco que comercializa?

Produce ()

Compra ()

2. ¿En qué cantidad y con qué frecuencia compra usted el babaco?

Frecuencia	Cantidad (Unidades)
Semanal ()	1a 19 ()
Mensual ()	20 a 39 ()
Semestral ()	40 a 59 ()
Anual ()	60 a 79 ()

3. ¿Con qué capital cuenta usted mensualmente para comprar el Babaco?

De \$50 a \$ 100 ()

De \$100 a \$150 ()

De \$150 a \$ 200 ()

Más de 200 () Especifique

4. ¿Cómo considera el precio del babaco?

Barato ()

Aceptable ()

Caro ()

5. ¿Al adquirir el babaco se fija en?

Precio ()

Calidad ()

Otros () Especifique

6. ¿Indique en qué lugares compra el babaco?

Feria libre ()

Lugar de producción ()

Mercado ()

Otros () Especifique

7. ¿Ha escuchado o ha visto publicidad acerca del babaco que se produce en el Cantón Saraguro?

Si () No ()

8. ¿Si se incrementara la producción de babaco en el Cantón Saraguro usted estaría dispuesta a comprar?

Si () No ()

9. ¿Cómo le gustaría comprar el babaco?

Peso ()

Unidad ()

Caja (12 unidades) ()

10. ¿Indique con qué frecuencia y qué cantidad compraría el babaco?

Frecuencia

Cantidad

- | | | | |
|-----------|-----|---------|-----|
| Semanal | () | 1a 19 | () |
| Mensual | () | 20 a 39 | () |
| Semestral | () | 40 a 59 | () |
| Anual | () | 60 a 79 | () |

11. ¿Indique qué precio pagaría por el babaco?

- \$ 0,50 a \$0,75 ()
- \$ 0,75 a \$ 1,00 ()
- Más de \$ 1,00 ()Especifique

12. ¿En qué lugar le gustaría adquirir el babaco?

- Lugar de producción ()
- Feria Libre ()
- Asociación de productores ()
- Otros () Especifique.....

13. ¿Qué medio de comunicación prefiere para informarse?

- Radio ()
- Tv ()
- Prensa ()

14. Especifique el nombre del medio de su preferencia para informarse

.....

.....

GRACIAS



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR- LOJA

En calidad de estudiante de la Universidad Internacional del Ecuador sede Loja con el propósito de recopilar información para la realización de la tesis “PLAN DE NEGOCIOS PARA EL APROVECHAMIENTO DE LA CADENA AGRÍCOLA DE BABACO EN EL CANTÓN SARAGURO” me dirijo a usted para solicitarle se digne a dar contestación a las siguientes interrogantes planteadas en la encuesta.

1. ¿Usted consume Babaco?

Si () No ()

2. ¿Cómo obtiene el babaco que consume?

Produce ()

Compra ()

3. ¿En qué cantidad y con qué frecuencia consume usted el babaco?

Frecuencia	Cantidad (Unidades)
Semanal ()	1 a 3 ()
Mensual ()	4 a 6 ()
Semestral ()	7 a 9 ()
Anual ()	

4. ¿Cómo considera el precio del babaco?

Barato ()

Aceptable ()

Caro ()

5. ¿Al adquirir el babaco se fija en?

Precio ()

Calidad ()

Otros () Especifique

6. ¿Indique en qué lugares compra el babaco?

Feria libre ()

Lugar de producción ()

Mercado ()

Otros () Especifique

7. ¿Ha escuchado o ha visto publicidad acerca del babaco que se produce y comercializa en el Cantón Saraguro?

Si () No ()

8. ¿Si se incrementara la producción de babaco en el Cantón Saraguro usted estaría dispuesto a adquirir para el consumo de su familia?

Si () No ()

9. ¿Cómo le gustaría adquirir el babaco?

Peso ()

Unidad ()

10. ¿Indique con qué frecuencia y qué cantidad compraría el babaco?

Frecuencia	Cantidad (Unidades)
Semanal ()	1 a 3 ()
Mensual ()	4 a 6 ()
Semestral ()	7 a 9 ()
Anual ()	

11. Indique qué precio pagaría por el babaco

\$ 0,50 a \$0,75 ()

\$\$ 0,75 a \$ 1,00 ()

Más de \$ 1,00 ()

12. ¿En qué lugar le gustaría adquirir el babaco?

Lugar de producción ()

Feria Libre ()

Asociación de productores de babaco ()

Otros ()

13. ¿Qué medio de comunicación prefiere para informarse?

Radio ()

Tv ()

Prensa ()

14. Especifique el nombre del medio de su preferencia para informarse

.....
.....

GRACIAS



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR- LOJA

En calidad de estudiante de la Universidad Internacional del Ecuador sede Loja con el propósito de recopilar información para la realización de la tesis “PLAN DE NEGOCIOS PARA EL APROVECHAMIENTO DE LA CADENA AGRÍCOLA DE BABACO EN EL CANTÓN SARAGURO” me dirijo a usted para solicitarle se digne a dar contestación a las siguientes interrogantes planteadas en la entrevista.

1. En qué cantidad y con qué frecuencia usted vende el babaco

.....

2. ¿Qué tipo de babaco produce?

.....

.....

3. ¿En dónde adquiere la semilla?

.....

.....

4. ¿A qué precio adquiere la semilla?

.....

.....

5. ¿El babaco se produce en?

Invernadero ()

Aire libre ()

6. ¿En qué año inició la producción de babaco?

.....

7. ¿Usted produce el babaco para?

Consumo ()

Venta ()

8. ¿Cuál es su principal punto de venta?

Feria Libre ()

Mercado ()

Tiendas ()

9. ¿A qué precio lo vende?

\$0, 25 a 0,50 ()

\$ 0,50 a \$0,75 ()

Más de \$ 1,00 ().....

10. ¿Usted cree que el precio es el adecuado?

Si () No ()

11. ¿Por qué cree que no se produce el babaco en el Cantón?

Costo de Insumo ()

Mano de Obra ()

Tiempo ()

Enfermedades de la planta ()

Plagas ()Otros ()

Especifique.....

12. ¿Le gustaría que alguna institución le brindara apoyo para la producción de babaco?

Si () No ()

13. ¿Qué tipo de apoyo requeriría para la producción de babaco?

Capacitaciones ()

Subsidios ()

Otros ()

Especifique.....

14. ¿La producción de babaco ha tenido alguna reacción en su salud o la de su familia?

Si () No ()

Cuál?.....

.....

.....

15. ¿Usted cree que la producción de babaco afecta al medio ambiente?

Si () No ()

Cómo?.....

.....

16. ¿Desde que inició la producción del babaco ha mejorado la situación económica de su familia?

Si () No ()

17. ¿Con la producción de babaco ha mejorado la situación socioeconómica de su barrio?

Si () No ()

18. ¿Usted cree que al incrementar la producción de babaco se mejoraría la situación económica del Cantón?

Si () No ()

GRACIAS