



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO
CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL
TRABAJO DE TITULACIÓN
Previo a la obtención del título de:
INGENIERO EN GESTIÓN DE EMPRESAS

Tema:

**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA
MICROEMPRESA DE VENTA INSUMOS AGRÍCOLAS EN LA
PARROQUIA PUERTO PECHICHE.**

Tutor:

Ing. Jimmy Manuel Milo Prieto. Mgs

Autor:

Jimmy Carlos Rumiguano Caluña

Guayaquil - Guayas – Ecuador

2020

Certificación del Tutor

Ing. Jimmy Manuel Milo Prieto Mgs., en calidad de Tutora del Trabajo de Titulación, certifico que el egresado **Jimmy Carlos Rumiguano**, son autores de la Tesis de Grado titulada: **“PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA DE VENTA INSUMOS AGRÍCOLAS EN LA PARROQUIA PUERTO PECHICHE”**, misma que ha sido elaborada siguiendo a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la Universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante su proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

Ing. Jimmy Manuel Milo Prieto Mgs.

TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Certificación del tribunal

El trabajo de investigación “**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA DE VENTA INSUMOS AGRÍCOLAS EN LA PARROQUIA PUERTO PECHICHE**”, presentado por el egresado **Jimmy Carlos Rumiguano**, luego de haber sido analizado y revisado por los señores miembros del tribunal y en cumplimiento a lo establecido en la ley, se da por aprobado.

Ing. Andrea Ruiz Vélez, Mgs.
Coordinadora de la carrera

Ing. Jimmy Milo Prieto, Mgs.
Tutor(a) trabajo investigación

Lsi. Yandres García Charcopa
Miembro del tribunal

Ing. Rommel Sacoto Ferrer, Mgs.
Miembro del tribunal

Declaración de autoría

Jimmy Carlos Rumiguano, autor de este trabajo de titulación denominado **“PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA DE VENTA INSUMOS AGRÍCOLAS EN LA PARROQUIA PUERTO PECHICHE”**, declaro que el mismo es de mi completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de Gestión Empresarial de la Universidad San Gregorio de Portoviejo, siendo de nuestra entera responsabilidad el contenido íntegro del mismo, así como las ideas, los resultados y las conclusiones de su contenido.

**Egresado de la carrera de
Gestión Empresarial**

Agradecimiento

Mi más sincero agradecimiento es para el creador del Universo Dios, quien con su gracia y el amor me ha brindado, la sabiduría eh inteligencia para seguir realizando el presente proyecto, mi esposa quien ha sido el pilar fundamental durante mi carrera universitaria, a pesar de momentos difíciles.

Jimmy Carlos Rumiguano

Dedicatoria

El presente proyecto está dedicado para mi familia en especial para mi mamá, por los sabios consejos por ser una persona de bien, que me han ayudado durante mi carrera profesional, mi hijo quien ha sido el pilar fundamental, mi inspiración con sus locuras me alegra en momentos de estrés.

Jimmy Carlos Rumiguano

Resumen

El presente trabajo se basó en el desarrollo de un estudio de pre-factibilidad para la creación e implementación de una empresa distribuidora de insumos agrícolas en la parroquia de Puerto Pechiche del cantón Pueblo Viejo. En este caso, se identificó como problemática de estudio la carencia de un proveedor de insumos de estas características en la parroquia seleccionada; consecuentemente los productores del sector debían trasladarse a otras parroquias para adquirir los insumos requeridos en su producción, lo cual incurría en costos adicionales por traslado. Por lo tanto, para llevar a cabo la investigación se desarrolló un análisis preliminar de los antecedentes de estudio, así como también se realizó la revisión documental de las diferentes teorías relacionadas con el tema de estudio. En cuanto a la metodología de investigación, se trabajó con un tipo de estudio descriptivo, considerando como población de estudio a los productores de la parroquia Puerto Pechiche a quienes se les aplicó una encuesta, y a representantes de otras empresas distribuidoras de insumos agrícolas del cantón a quienes se les realizó una entrevista. Los resultados permitieron validar la aceptación por parte del segmento objetivo hacia el modelo de negocio propuesto, así como también proporcionó las directrices para el diseño de la microempresa, a partir de una descripción de los aspectos comerciales, técnicos, administrativos y legales. Finalmente, se realizó el estudio financiero mediante el cual se logró determinar la factibilidad económica de la creación del negocio.

Palabras claves: Agricultura, insumos, distribución, microempresa, pre-factibilidad.

Abstract

The present work was based on the development of a pre-feasibility study for the creation and implementation of a company that distributes agricultural inputs in the parish of Puerto Pechiche in the Pueblo Viejo canton. In this case, the lack of an input provider of these characteristics in the selected parish was identified as a study problem; consequently, the producers in the sector had to move to other parishes to acquire the required inputs in their production, which incurred additional costs for transfer. Therefore, to carry out the research, a preliminary analysis of the study background was developed, as well as a documentary review of the different theories related to the study topic. Regarding the research methodology, we worked with a type of descriptive study, considering as a study population the producers of the Puerto Pechiche parish to whom a survey was applied, and representatives of other companies that distribute agricultural inputs from the cantón a who were interviewed. The results allowed to validate the acceptance by the target segment towards the proposed business model, as well as provided the guidelines for the design of the micro-company, based on a description of the commercial, technical, administrative and legal aspects. Finally, the financial study was carried out through which it was possible to determine the economic feasibility of creating the business.

Keywords: Agriculture, supplies, distribution, microenterprise, pre-feasibility.

Tabla de contenido

Contenido	Páginas
Portada.....	i
Certificación del Tutor	ii
Certificación del tribunal.....	iii
Declaración de autoría.....	iv
Agradecimiento	v
Dedicatoria	vi
Resumen.....	vii
Abstract	viii
Tabla de contenido	ix
Lista de tablas.....	xiii
Lista de figuras	xv
Introducción	xvi
Capítulo I.....	1
1. Problematización	1
1.1. Tema.....	1
1.2. Antecedentes generales	1
1.3. Formulación del problema.....	8
1.4. Planteamiento del problema	8
1.5. Preguntas de la investigación	12
1.6. Delimitación del problema	13
1.7. Justificación.....	13
1.8. Objetivos	16
1.8.1. Objetivo general.....	16
1.8.2. Objetivos específicos.	16
1.9. Conclusión.....	17
Capítulo II	18
2. Contextualización	18
2.1. Marco Teórico	18
2.1.1. Proyecto Factible.....	18
2.1.2. Proyecto Prefactible.	19
2.1.3. Microempresa insumos agrícolas.....	22
2.1.4. Estudio de Mercado.....	26

2.1.5.	Estudio Técnico.....	28
2.1.6.	Estudio Organizacional.	29
2.1.7.	Estudio Financiero.	30
2.1.8.	Estudio Económico.	33
2.2.	Marco Conceptual	36
2.3.	Marco Legal	39
2.4.	Marco Ambiental.....	43
2.5.	Variables.....	45
2.5.1.	Variable Independiente.	45
2.5.2.	Variable Dependiente.....	45
2.6.	Operacionalización de las variables	47
2.7.	Conclusión.....	49
Capítulo III.....		50
3.	Marco Metodológico.....	50
3.1.	Plan de Investigación.....	50
3.2.	Tipos de Investigación.....	59
3.3.	Fuentes de Investigación	60
3.4.	Población	62
3.5.	Tamaño de Muestra	63
3.6.	Conclusión.....	66
Capítulo IV.....		68
4.	Formulación del Proyecto.....	68
4.1.	Análisis e Interpretación de los Resultados.....	68
4.1.1.	Encuestas.....	69
4.1.2.	Entrevistas.	80
4.2.	Estudio de mercado	90
4.2.1.	Microambiente.	92
4.2.2.	Macroambiente.....	93
4.2.3.	Análisis y proyección de la oferta.	96
4.2.4.	Análisis y proyección de la demanda.....	96
4.2.5.	Demanda insatisfecha.....	98
4.2.6.	Producto.	99
4.2.7.	Precio.....	106
4.2.8.	Comercialización.....	107
4.2.9.	Promoción.	113

4.3.	Estudio técnico	118
4.3.1.	Dimensión y característica.	119
4.3.2.	Localización del proyecto.	122
4.3.3.	Tecnología del proceso productivo.	122
4.3.4.	Ingeniería del Proyecto.	123
4.3.5.	Maquinarias y equipos.	123
4.4.	Estudio administrativo.....	124
4.4.1.	Análisis situacional.	125
4.4.2.	Organigrama.....	129
4.4.3.	Funciones del talento humano.....	130
4.5.	Estudio legal	144
4.5.1.	Tipo de empresa.	145
4.5.2.	Trámites legales.	145
4.5.3.	Requerimientos tributarios.	148
4.6.	Conclusiones	149
4.7.	Recomendaciones	150
Capítulo V	152
5.	Propuesta.....	152
5.1.	Título de la propuesta	152
5.2.	Autores de la propuesta	152
5.3.	Empresa auspiciante	152
5.4.	Área que cubre la propuesta	152
5.5.	Fecha de presentación	153
5.6.	Fecha de terminación.....	153
5.7.	Duración del proyecto	153
5.8.	Participantes del proyecto	153
5.9.	Objetivo general de la propuesta	154
5.10.	Objetivos específicos	154
5.11.	Beneficiarios directos	154
5.12.	Beneficiarios indirectos	155
5.13.	Impacto de la propuesta	155
5.14.	Descripción de la propuesta.....	155
5.14.1.	Ingresos.	156
5.14.2.	Costos de materiales directos.	158
5.14.3.	Préstamos del proyecto (tabla de amortización).	161

5.14.4.	Estados financieros.....	162
5.14.5.	Flujo de caja.	167
5.14.6.	Evaluación económica.	169
5.14.7.	Evaluación financiera.....	170
5.14.8.	Relación beneficio-costo.....	171
5.14.9.	Tiempo de recuperación de la inversión.	173
5.14.10.	Análisis de sensibilidad.....	174
5.14.11.	Importancia.....	174
5.14.12.	Metas del proyecto.	175
5.14.13.	Finalidad de la propuesta.....	175
5.15.	Conclusión	175
	Referencias.....	177
	Apéndices.....	179
Apéndice A	Carta de solicitud de pedido a proveedores.....	179
Apéndice B	Carta de reclamo.....	180
Apéndice C	Carta de solicitud de pedido de clientes	181
Apéndice D	Contrato a plazo fijo.....	182
Apéndice E	Pruebas psicométricas.....	185
Apéndice F	Check List de registro en Agrocalidad.....	186
Apéndice G	Manual de procesos.....	195
Apéndice H	Profesiogramas	201

Lista de tablas

Contenido	Páginas
Tabla 1 <i>Operacionalización de las variables</i>	47
Tabla 2 <i>Plan de investigación</i>	58
Tabla 3 <i>Tipos de investigación</i>	59
Tabla 4 <i>Población</i>	62
Tabla 5 <i>Tipos de muestra</i>	64
Tabla 6 <i>Tamaño de la muestra</i>	65
Tabla 7 <i>Proceso de levantamiento de la información</i>	65
Tabla 8 <i>Proveedor fijo</i>	69
Tabla 9 <i>Cercanía de proveedores</i>	70
Tabla 10 <i>Falta de un proveedor cercano</i>	71
Tabla 11 <i>Precios del proveedor actual</i>	72
Tabla 12 <i>Distancia y costos de movilización</i>	73
Tabla 13 <i>Factores para seleccionar un proveedor</i>	74
Tabla 14 <i>Presentación del producto</i>	75
Tabla 15 <i>Cambio de proveedor</i>	76
Tabla 16 <i>Beneficios a obtener</i>	77
Tabla 17 <i>Medios</i>	78
Tabla 18 <i>Oferta del cantón Pueblo Viejo</i>	96
Tabla 19 <i>Demanda proyectada a 5 años</i>	97
Tabla 20 <i>Demanda insatisfecha</i>	99
Tabla 21. <i>Presentación del producto</i>	100
Tabla 22. <i>Composición de los insumos</i>	103
Tabla 23. <i>Precio de los competidores</i>	107
Tabla 24. <i>Empresas proveedoras de insumos agrícolas del cantón Pueblo Viejo</i> ..	108
Tabla 25. <i>Volumen de facturación</i>	110
Tabla 26. <i>Proveedores</i>	112
Tabla 27 <i>Presupuesto de lanzamiento de campaña</i>	117
Tabla 28. <i>Insumos requeridos</i>	121
Tabla 29. <i>Rol de pagos</i>	143
Tabla 30 <i>Trámites legales o de apertura</i>	148
Tabla 31 <i>Ingresos proyectados</i>	157
Tabla 32 <i>Compras proyectadas</i>	158
Tabla 33 <i>Gastos administrativos proyectados</i>	159
Tabla 34 <i>Gastos de operación (ventas)</i>	159
Tabla 35 <i>Tabla de amortización</i>	161
Tabla 36 <i>Balance general proyectado</i>	163
Tabla 37 <i>Estado de resultado proyectado</i>	165
Tabla 38 <i>Flujo de caja proyectado</i>	167
Tabla 39 <i>Tasa de libre riesgo, tasa de mercado, beta del sector</i>	169
Tabla 40 <i>Evaluación económica</i>	170
Tabla 41 <i>Cálculo del TIR y VAN</i>	170
Tabla 42 <i>Costo-beneficio</i>	171
Tabla 43 <i>Punto de equilibrio</i>	172

Tabla 44 <i>Tiempo de recuperación de la inversión</i>	173
Tabla 45 <i>Análisis de sensibilidad</i>	174
Tabla 46. <i>Manual de procesos de aprovisionamiento</i>	195
Tabla 47. <i>Manual de procesos de almacenamiento</i>	197
Tabla 48. <i>Manual de procesos de distribución</i>	199
Tabla 49. <i>Profesiograma Gerente Administrador</i>	201
Tabla 50. <i>Profesiograma Contador</i>	202
Tabla 51. <i>Profesiograma Vendedor</i>	203
Tabla 52. <i>Profesiograma Secretaria</i>	204
Tabla 53. <i>Profesiograma del Bodeguero</i>	205

Lista de figuras

Contenido	Páginas
<i>Figura 1.</i> Relación capital-producto agrícola neto, periodo 1990-2015	6
<i>Figura 2.</i> Localización de la parroquia Puerto Pechiche	63
<i>Figura 3.</i> Proveedor fijo.....	69
<i>Figura 4.</i> Cercanía de proveedores	70
<i>Figura 5.</i> Falta de un proveedor cercano	71
<i>Figura 6.</i> Precios del proveedor actual	72
<i>Figura 7.</i> Distancia y costos de movilización.....	73
<i>Figura 8.</i> Factores para seleccionar un proveedor	74
<i>Figura 9.</i> Presentación del producto	75
<i>Figura 10.</i> Cambio de proveedor	76
<i>Figura 11.</i> Beneficios a obtener	77
<i>Figura 12.</i> Medios.....	78
<i>Figura 13.</i> Proyección de la demanda.....	98
<i>Figura 14.</i> Proyección de la demanda insatisfecha.....	99
<i>Figura 15.</i> Isologo.....	105
<i>Figura 16.</i> Distribución geográfica.....	109
<i>Figura 17.</i> Flyers.....	114
<i>Figura 18.</i> Facebook	115
<i>Figura 19.</i> Instagram.....	116
<i>Figura 20.</i> Plano del negocio	120
<i>Figura 21.</i> Localización del negocio	122
<i>Figura 22.</i> Estructura organizacional.....	130
<i>Figura 23.</i> Proceso de reclutamiento	135
<i>Figura 24.</i> Proceso de selección	137
<i>Figura 25.</i> Proceso de contratación	139
<i>Figura 26.</i> Proceso de inducción	141
<i>Figura 27.</i> Punto de equilibrio	173

Introducción

La agricultura en la actualidad se ha constituido como una de las actividades productivas más relevantes, debido a su aportación al desarrollo económico de las naciones, así como también por el rol que cumple en el abastecimiento de una amplia variedad de productos para el consumo de la población. Debido a la relevancia del sector, se han desarrollado diversos estudios y proyectos direccionados al mejoramiento del sector agrícola y los subsectores entre los que se incluyen a las empresas distribuidora de insumos agrícolas.

Entre los trabajos referenciales se consideró el estudio elaborado por Mongón (2013), “Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la venta de insumos agrícolas que permita atender la demanda de los productores del recinto El Batán”. A través de su estudio, la autora analizó las condiciones del mercado del recinto El Batán, así como el potencial de la demanda y las características de la competencia a fin de diseñar un modelo de negocio a través del cual satisfacer las necesidades de los productores agrícolas del sector.

En este caso, se selecciona como sector de estudio la parroquia de Puerto Pechiche del cantón Pueblo Viejo, donde la mayor parte de su población se dedica a la actividad agrícola, sin embargo, con base a una observación preliminar se identificó la carencia de una empresa distribuidora de insumos agrícolas, lo cual incide en que los productores deban trasladarse a otras parroquias para adquirir los insumos requeridos.

Por lo tanto, a través del presente proyecto se busca analizar la pre-factibilidad de la creación e implementación de una empresa distribuidora de insumos agrícolas en la parroquia, para lo cual se analizará desde una perspectiva general las teorías

asociadas con el tema de estudio, así como también las características actuales del mercado, la oferta y la demanda, entre otros factores necesarios para el diseño de la propuesta.

Capítulo I

1. Problematización

1.1. Tema

Proyecto de prefactibilidad para la apertura de una microempresa de venta de insumos agrícolas en la parroquia Puerto Pechiche.

1.2. Antecedentes generales

La agricultura es el proceso de producción de alimentos, piensos, fibra y muchos otros productos deseados mediante el cultivo de ciertas plantas y la cría de animales domesticados. Esta actividad se práctica comenzó a realizarse desde la antigüedad, cuando hace aproximadamente unos 11.000 años se explotó por primera vez la denominada la agricultura arable, llamada así por las tierras agrícolas necesarias y el tipo de producción requerida.

A finales del periodo paleolítico, los individuos lograron desarrollarse y sobrevivir a través de la práctica de caza y recolección de alimentos, incluso antes del inicio de la civilización. Así mismo, durante dicho periodo el asentamiento de poblaciones nómadas dependía del cultivo de cereales domesticados, tales como el trigo, el maíz y el arroz, los cuales inicialmente se cultivaban en áreas cercanas a los asentamientos. Durante mucho tiempo, el Medio Oriente fue el origen de este cambio de cultivo, sin embargo, a lo largo de los años se descubrieron de forma simultánea centros agrícolas existentes en diferentes lugares del mundo (Cubero, 2018).

La historia de la agricultura comienza en la Media Luna Fértil que incluyen zonas de Turquía, Irán, Irak, Siria, Líbano, Israel, Jordania y los territorios palestinos. Esta área de Asia occidental comprende las regiones de Mesopotamia y el Levante, y está

confinada por el desierto sirio al sur y la meseta de Anatolia al norte. El arqueólogo de la Universidad de Chicago, James Henry Breasted, acuñó el término “Creciente Fértil” a principios de 1900 para describir el papel de este lugar como el lugar de nacimiento de la agricultura (Monís & López, 2014).

Con el pasar del tiempo la superficie destinada para actividades de agricultura se expandió abarcando más territorios; en este caso, el uso de herramientas ayudó a los primeros agricultores a gestionar más recursos y establecer sus primeras aldeas. Además, el aumento resultante de la población requirió más alimentos, la superficie se multiplicó y surgió la agricultura como práctica tradicional lo que dio lugar a la adaptación de técnicas de riego para mejorar la producción.

En este contexto, según destacó Cubero (2018), la evidencia sugiere que el riego apareció por primera vez en Egipto y Mesopotamia en el sexto milenio antes de Cristo. Varios grupos de personas comenzaron a cavar y reparar redes de canales, lo que ayudó a regular el flujo de ríos, como el río Nilo en Egipto. No obstante, las inundaciones causadas por el aumento anual del Nilo habrían tenido efectos negativos para los antiguos agricultores, arrastrando diques y pantanos.

Por el contrario, cuando las aguas se mantenían bajas, la tierra se secó, matando cultivos. A partir de estos escenarios, las redes de canales eventualmente se convirtieron en sistemas sofisticados de riego. El método de riego más antiguo, que utilizaba corrientes subterráneas artificiales llamadas *qanats* que todavía se usa en partes de Oriente Medio (Cubero, 2018).

Los sistemas de riego mejorados permitieron la producción en diferentes épocas del año, esto dio lugar a una mayor producción de diversos cereales que se convirtieron en la base alimenticia de sociedades y civilizaciones; en Europa se

evidenció la producción y cultivo extendido de trigo, en Asia predominaba el cultivo de arroz, en África se registró un mayor cultivo de sorgo, mientras que en las regiones Andinas el cultivo de papa y quinua.

Durante la denominada Edad del Bronce y las épocas subsiguientes, las civilizaciones de todo el mundo inventaron o adquirieron gradualmente técnicas avanzadas de trabajo en metal, creando implementos agrícolas cada vez más fuertes. Además, los individuos continuaron domesticando animales y plantas para que sirvieran como fuentes de alimento o materias primas para la producción de otros productos útiles (Cubero, 2018).

Posteriormente, durante la Edad Media los campesinos europeos trabajaron el suelo de manera más eficiente, principalmente arando y arando con ganchos para un óptimo giro del suelo, además comenzaron a utilizar sistemas de riego complejos, como presas, embalses y máquinas de captación de agua y desarrollaron el sistema de tres campos de rotación de cultivos y el arado de vertedera, lo que les permitió realizar cultivos en campos más extensos (Cubero, 2018).

Las innovaciones agrícolas de la Edad Media desempeñaron un papel central en el crecimiento de la población, el desarrollo económico y la expansión urbana. Sin embargo, la hambruna y otras crisis alimentarias de los siglos XV y XVI obstaculizaron la expansión de la agricultura. A finales del siglo XVI, la agricultura volvió a cambiar significativamente, durante este periodo la introducción gradual de la rotación de cultivos en barbecho aceleró la producción de alimentos (Robledo, 2015).

El nuevo método permitió la producción de heno y granos, además de la selección de las variedades más fértiles que contribuyeron a incrementar el rendimiento de la

producción agrícola. Entre el siglo XVII y el siglo XIX, Gran Bretaña experimentó un aumento importante en la productividad agrícola, a lo cual se conoce como la Revolución Agrícola Británica; esta revolución consistió en una variedad de mejoras a los métodos agrícolas que tuvieron lugar de forma simultánea (Cubero, 2018).

Los agricultores desarrollaron nuevos métodos de rotación de cultivos, comenzaron a cultivar tierras que habían sido pantanosas o boscosas, y plantaron nuevos cultivos como el nabo. Así mismo, la revolución industrial en el siglo XIX condujo a un auge en la agricultura debido a mejoras técnicas: se utilizaron máquinas de vapor, luego motores de combustión interna, fertilizantes artificiales y pesticidas. Agricultores que producían para la venta especializada. En este periodo, cada región poseía la amplitud total de la agricultura, incluidos los cereales, las frutas y las verduras (Cubero, 2018).

La tecnología de la agricultura ha seguido evolucionando a lo largo de los años, lo cual ha dado lugar a la mejora de los arados y otros implementos agrícolas; un hito importante en el desarrollo tecnológico aplicado a la agricultura fue la invención de la cosechadora mecánica en la década de 1830, una máquina que cosecha granos. A principios de 1900, el arado tirado por caballos finalmente dio paso a la maquinaria; durante este periodo los primeros tractores fueron motores de vapor diseñados para transportar equipos agrícolas, y eran demasiado caros para la mayoría de los agricultores, posteriormente se inventó el tractor a gasolina (Robledo, 2015).

El siglo pasado ha visto una serie de cambios en la forma en que se lleva a cabo la agricultura, y en la forma en que los productos agrícolas se transportaban hasta ser comercializados. En 1938, Joseph Numero comenzó una empresa de transporte refrigerado con la ayuda del inventor Frederick Jones. Mientras tanto, durante la

segunda mitad del siglo XX se desarrollaron semillas híbridas, particularmente maíz híbrido lo que revolucionó la agricultura, contribuyendo al aumento de la producción (Cubero, 2018).

Comenzando en el mundo occidental, la revolución verde extendió muchos de estos cambios a las granjas en todo el mundo, con un éxito variable; otros cambios recientes en la agricultura incluyen hidroponía, fitomejoramiento, hibridación, manipulación de genes, mejor manejo de los nutrientes del suelo y mejor control de malezas. Los híbridos mejoran los resultados de la siembra y a menudo producen plantas y frutos que son más resistentes y más uniformes, así mismo se han ido incorporando el uso de diferentes insumos de diversos tipos destinados a proteger y mejorar los cultivos (Robledo, 2015).

Según indicó Robledo (2015):

En 1996 empezó la comercialización de los cultivos transgénicos; ya para 2012, del total de tierras utilizadas para agricultura a nivel mundial, poco más del 10% fueron cultivadas con 30 variedades diferentes de plantas genéticamente modificadas, lo cual representa 170.3 millones de hectáreas en las que crecen maíz, soya, algodón, canola, alfalfa, tomate, papaya, pimiento morrón, calabaza, betabel y álamo. (p. 8)

Tomando en consideración lo que indicó Robledo (2015), la agricultura moderna indudablemente ha ayudado a aumentar la producción agrícola, al tiempo que contribuido a mejorar la seguridad alimentaria en general; sin embargo la agricultura industrial intensiva es cada vez más criticada debido a la degradación ambiental de la que a veces es responsable. Así mismo, durante los últimos 10 años, ha surgido una gran controversia sobre el uso de pesticidas y fertilizantes químicos en las granjas, lo

que ha dado lugar a una creciente conciencia de cómo los productos químicos afectan la salud humana y el medio ambiente, provocando una mayor regulación gubernamental de la industria agrícola.

La historia de la agricultura ha cumplido un rol importante en la civilización humana, siendo uno de los sectores que generan mayor aportación a la economía de las naciones. No obstante, de acuerdo al informe presentado por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2017), las tendencias relacionadas con la inversión de capital para la producción agrícola muestra escenarios diferentes, puesto que mientras los países con ingresos medianos y bajos invierten de forma casi equitativa que los países con ingresos altos, la actividad agrícola en estos últimos se desarrolla de forma intensiva, según se muestra en la figura a continuación:

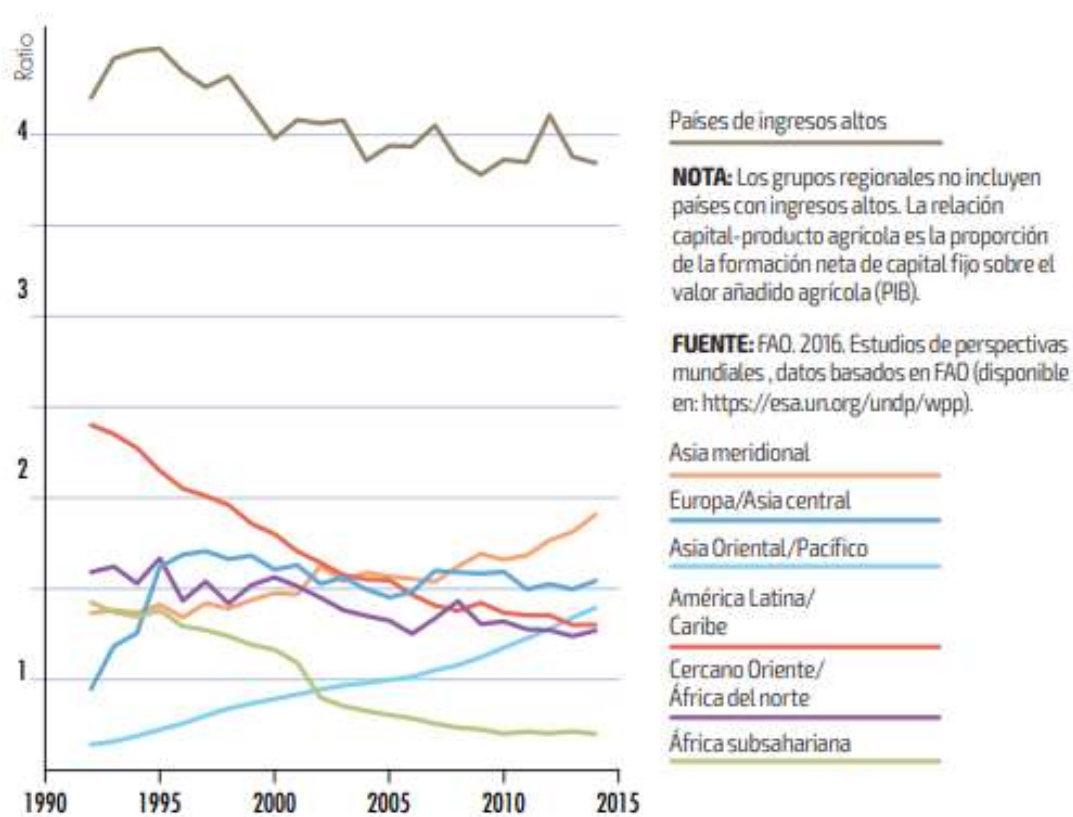


Figura 1. Relación capital-producto agrícola neto, periodo 1990-2015
Fuente: FAO (2017)

Actualmente, la agricultura enfrenta nuevos desafíos que requieren nuevos métodos: la agricultura intensiva y extensiva está cambiando hacia la sostenibilidad y la agricultura orgánica, lo que preservará el medio ambiente y hará posible el cultivo en el futuro, además del acceso e implementación de insumos de mejor calidad que generen un menor impacto sobre el medio ambiente. En este contexto, según mencionó la FAO (2017):

La productividad de la mayoría de los pequeños productores de alimentos del mundo está todavía muy por debajo de lo que podría lograrse. Esta “brecha del rendimiento” suele ser el resultado de la incapacidad de los agricultores de acceder a insumos y tecnologías que mejoren la productividad; los elevados costos de mercado de los insumos que han de afrontar y la falta de información sobre las opciones relativas a los precios de venta. (p. 1)

Desde esta perspectiva, en la actualidad el acceso a los insumos agrícolas constituye un factor determinante para lograr la productividad y rendimiento esperado, por ello la FAO a través de informes destaca la necesidad de garantizar el acceso a insumos para la producción, tales como: semillas y material de plantación de calidad, fertilizantes, productos fitosanitarios, herramientas y equipos agrícolas (FAO, 2017).

Así mismo, el acceso a insumos agrícolas de calidad es un vínculo vital en el sector agrícola y la seguridad alimentaria. En este contexto, si bien la producción agrícola de cada nación depende en gran medida de los riesgos climáticos, también está fuertemente influenciada por la baja fertilidad del suelo, caracterizada por una falta generalizada de fósforo, que limita en gran medida la productividad, incluso en

el caso de un buen riego y precipitaciones abundantes. El uso eficiente de insumos orgánicos combinado con el uso de buenas técnicas agrícolas, como asociaciones y rotaciones agrícolas, ayuda a detener la degradación del suelo, restaurar la fertilidad y aumentar la producción agrícola (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura , 2017).

1.3. Formulación del problema

Con base a los antecedentes descritos, la formulación del problema se presenta de la siguiente forma: ¿Cómo determinar la prefactibilidad económica y financiera de la creación de una microempresa de venta de insumos agrícolas ubicada en la parroquia Puerto Pechiche del cantón Pueblo Viejo, Provincia de los Ríos en el ejercicio económico 2020?

1.4. Planteamiento del problema

Referenciando el informe que presentó la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL (2017), en los últimos años varios países de la región han evidenciado un incremento sostenido en los niveles de producción e ingresos agrícolas, entre los cuales se destacan Chile, Colombia, Guyana, Perú y República Dominicana. Sin embargo, el contexto de la agricultura en otros países tradicionalmente exportadores, como Argentina, Brasil, Bolivia, Paraguay y Uruguay, se registró un incremento de la producción que no fue acompañada por el aumento de ingresos, lo cual se atribuye su enfoque a la especialización en la producción de determinados productos que presentaron una caída en los precios internacionales.

Estos antecedentes preliminares muestran que los comportamientos del sector agrícola en los países de la región presentan escenarios diferentes, a pesar de que en

su mayoría los países de América Latina y El Caribe son tradicionalmente agrícolas, por lo tanto, esta actividad cumple un rol central en el desarrollo de la economía de estas naciones. De acuerdo a lo que indicó la CEPAL (2017):

Los datos preliminares para el año 2016, respecto al 2015, indican que la producción agrícola creció en varios países de ALC. El valor agregado agrícola (VAA, en moneda local constante) creció 10 %, 7,9 %, 5 %, 4,5 %, 4,1 % y 3 % en República Dominicana, Santa Lucía, Costa Rica, Brasil, México y Haití, respectivamente. Esos porcentajes de crecimiento contrastan con los observados en Guyana (0,3 %), Colombia (0,5 %) y Chile (3,2 %), cuya tasa de crecimiento de 2016 fue menor a la de 2015.

(p. 4)

En este contexto, debido a las variaciones registradas en relación al comportamiento de la producción y los ingresos derivados de la agricultura en América Latina, las políticas, iniciativas y medidas para gestionar el sector agrícola en cada nación puede variar de forma significativa en relación a la situación de otros países. Desde esta perspectiva, una de las políticas agrícolas más aplicadas por los países de la región se direcciona a la reducción de los costos para la compra de insumos destinados a uso agrícola, en cuyo caso Brasil, Chile y México han optado por proporcionar subsidios en insumos variables; mientras que Brasil y Colombia contemplan la colocación de créditos para la compra de insumos (Boyce, Gurria, & De Salvo, 2016).

Uno de los casos que se toma como referencia es el de Argentina, donde se registra un notable crecimiento de las empresas proveedoras de insumos agrícolas; esto atribuido principalmente a la relación insumo-producto que denota la necesidad

de los productores agrícolas de acceder a una variedad de insumos de mejor calidad y con mayores aplicaciones tecnológicas, los cuales se utilizan para mejorar el rendimiento y eficiencia de los cultivos, además de proteger las siembras de diversas plagas. En este caso, las políticas gubernamentales incidieron en una disminución de un promedio del 15% del precio de los insumos, lo cual derivó en una mayor demanda y consecuentemente una expansión en los volúmenes de ventas (Agositio, 2017).

Por otra parte, en el caso de Chile, se destaca la fuerte dependencia que existe entre los sistemas agrícolas convencionales y los insumos de origen químico; esto sumado a la preocupación ambiental que se evidencia actualmente a nivel mundial, han generado la necesidad de promover la producción y utilización de insumos de carácter orgánico o insumos menos nocivos con el medio ambiente. En este país, el sector de insumos agrícolas ha logrado un desarrollo exponencial, a pesar de concentrar un aproximado de 320 empresas dedicadas a la comercialización de insumos, se refleja una marcada concentración del mercado dominada por 12 compañías que concentran el 78% del mercado (Durán, 2019).

En Colombia, los escenarios del sector proveedor de insumos agrícolas muestran una tendencia similar a la de los países mencionados, lo cual se ve reflejado en la participación de aproximadamente 73 empresas dedicadas a la producción y distribución de insumos agropecuarios. No obstante, a su vez se presentan problemas asociados al mercado ilegal de insumos debido a la falsificación y contrabando; esto además de generar afectaciones a los agricultores ha derivado en una mayor vigilancia por parte de las autoridades colombianas, quienes a través del Instituto Colombiano Agropecuario realiza controles técnicos sobre la comercialización de

este tipo de productos (Instituto Colombiano Agropecuario, 2014). Según lo que indicaron Boyce, Gurria, & De Salvo (2016):

La gran utilización de instrumentos tales como el apoyo a los precios de mercado y al uso de insumos en países como Perú, Ecuador y los cinco países de América Central es preocupante ya que esto aumenta las distorsiones en los mercados nacionales e internacionales y es un instrumento muy ineficiente para proveer apoyo. (p. 16)

Particularmente en el caso de Ecuador, la producción y comercialización de insumos agrícolas se encuentra regulada y controlada por Ministerio de Agricultura a través de la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario (Agrocalidad), esto debido al interés de promover una mejora en la calidad de los cultivos agrícolas y mejorar los estatus sanitarios de los productos derivados del sector agrícola con miras a la exportación.

Debido a que en el país el sector agrícola es uno de los más importantes, tanto en el mercado local como en el internacional, el Gobierno durante las últimas décadas ha implementado iniciativas y políticas orientadas a promover el desarrollo del sector, entre ellas las más destacadas se centran en el acceso a créditos para la adquisición de diferentes tipos de insumos tecnológicos (maquinarias y equipos), la regularización de los precios de los insumos mediante decreto oficial, y recientemente la reducción del precio 8% al 69% de determinados componentes activos (Freire, 2019).

A pesar de las medidas implementadas por el Gobierno, la situación en la provincia de Los Ríos, y particularmente en los cantones y parroquias que la integran, se presenta de manera negativa, puesto que los productores agrícolas se ven

afectados por diversos problemas entre los cuales se destaca la falta de recursos y acceso a créditos para financiar sus cultivos y la adquisición de insumos necesarios. Además de esto, en el último año se han desarrollado varias protestas debido a la falta de control en los precios de los insumos agrícolas y la falta de acceso a este tipo de productos (Molina, 2019).

Con base a esta perspectiva, la situación del problema se presenta en la parroquia Puerto Pechiche del cantón Pueblo viejo en la provincia de Los Ríos, donde los productores agrícolas no tienen acceso a un proveedor directo de insumos agrícolas, lo cual genera que se vean obligados a salir de la localidad para adquirir los insumos que requieren y en muchos casos se vean expuestos a proveedores que no cumplen con los precios establecidos.

Por lo tanto, a través del presente proyecto se busca determinar la prefactibilidad para la apertura de una microempresa de venta de insumos agrícolas en la parroquia Puerto Pechiche, mediante la cual se pueda proveer de forma directa a los productores del sector, diversos insumos agrícolas en cumplimiento con los precios sugeridos por el organismo de control.

1.5. Preguntas de la investigación

- ¿Cuáles son las necesidades en cuanto a variedad de insumos agrícolas que actualmente presentan los productores de la parroquia Puerto Pechiche?
- ¿Qué aspectos teóricos deben ser considerados para realizar el estudio de prefactibilidad de la creación de una microempresa de venta de insumos agrícolas?

- ¿Qué aspectos organizacionales y estratégicos deben ser considerados para la implementación de una microempresa de venta de insumos agrícolas?
- ¿Cómo efectuar un estudio financiero para sustentar la viabilidad de la creación de una microempresa de venta de insumos agrícolas?

1.6. Delimitación del problema

A continuación, se establece la delimitación del problema:

- **Campo:** Empresarial
- **Área:** Financiera
- **Aspectos:** Proyecto Prefactibilidad, Microempresa de venta de insumos agrícolas
- **Tema:** Proyecto de prefactibilidad para la apertura de una microempresa de venta de insumos agrícolas en la parroquia Puerto Pechiche.
- **Espacio:** Parroquia puerto Pechiche del cantón Pueblo Viejo en la provincia de Los Ríos.
- **Tiempo:** Año 2020
- **Línea de investigación:** Fomento y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

1.7. Justificación

En los últimos años el sector agrícola se ha incrementado notablemente, por tal motivo se da la obligación de satisfacer las necesidades de los productores para que pueda adquirir sus productos cerca de su domicilio, y tenga mejor calidad de sus productos ya que pueden aplicar en el tiempo indicado.

El siguiente tema fue elegido por la necesidad de los productores agrícolas que no cuentan con una microempresa que los provea de insumos agrícolas, cerca de su

domicilio para aplicar a sus cultivos lo cual obliga que tengan que viajar largas horas para adquirir dicho producto y muchas veces no cuentan con vehículos propio.

En este caso, se busca poder avanzar hacía una microempresa para que los provea de insumos agrícolas muchas son blanco fácil para los intermediarios, considerando que ellos se aprovechan de los productores para vender los productos a mayor precio y esto le genera costos adicionales para su economía. Desde esta perspectiva, además de obtener beneficios propios mediante la rentabilidad generada por la comercialización de los insumos agrícolas, se beneficiará a los productores agrícolas de la parroquia, puesto que podrán acceder a una variedad de insumos para sus cultivos a un precio adecuado, ajustado a los márgenes establecidos por Agrocaldidad.

Cabe destacar que la conveniencia del desarrollo del proyecto, se determina a partir de la importancia que posee el sector agrícola en la parroquia, en cuyo caso se evidencia un segmento de mercado que actualmente se encuentra insatisfecho y por lo tanto podría ser cubierto por la microempresa a implementarse. Así mismo, la relevancia del proyecto se plantea con base al interés actual de los diferentes actores económicos de fortalecer el sector agrícola, para ello se requiere a su vez que exista un mejoramiento de los sectores indirectos, como es el caso del sector proveedor de insumos agrícolas.

La implicación práctica del proyecto se reflejará en todo el proceso investigativo previo que el autor del proyecto realizará para conocer a profundidad sobre el entorno en el cual se busca instaurar la microempresa de venta de insumo agrícolas, esto considerando que a nivel de competencia existen tanto industrias como microempresas que se encuentran ya en este mercado en particular en el que se pretende ubicar el modelo de microempresa.

La implicación metodológica se reflejará en el proceso investigativo que el autor deberá desarrollar, teniendo en cuenta una previa estructuración de la forma o modelo de estudio a aplicar, donde se determine el método, técnicas así como las herramientas y objeto de investigación hacia los cuales se realizará el levantamiento de la información, de igual manera, el apartado práctico del proyecto se reflejará en la búsqueda de la información bibliográfica necesaria para sustentar tanto las teorías como definiciones consideradas en relación al proyecto.

Se determina que el método de estudio será el deductivo, debido a que se requerirá considerar información desde diversas fuentes de información, a fin de identificar de qué manera es loable la instauración, administración y constante evaluación de una microempresa, esto para posteriormente aplicarlo en el proyecto desarrollado por el autor de manera particular.

De igual manera se determina fundamental emplear el método analítico, dado a que se requerirá indagar en diferentes fuentes de información temas relacionados con la instauración de este tipo de proyectos, siendo posible incrementar el espectro de conocimiento sobre la forma más idónea para llevar a largo plazo microempresas dentro del sector agrícola.

En lo que respecta a la viabilidad, se determina fundamental que se efectúen de manera minuciosa todos los estudios tanto externos en relación al sector, segmento hacia el cual se van a direccionar estos insumos agrícolas, en relación a los competidores, así como analizar la situación país, dado a que dentro de sus factores pueden surgir variables que limiten la gestión organizacional a futuro de este proyecto.

Se logrará determinar cuán viable será la creación de una microempresa de venta de insumos agrícolas en la Parroquia Puerto Pechiche del cantón Pueblo Viejo en la Provincia de los Ríos, durante el periodo 2020, efectuando el respectivo estudio económico y financiero, donde se deberán considerar todos los recursos e inversión general que se deba incurrir para materializar el proyecto.

Cabe acotar que, a nivel sociocultural como variable, este proyecto se identificará como una muestra más en relación a la constante superación que en el Ecuador y particularmente en localidades como Parroquia Puerto Pechiche del cantón Pueblo Viejo en la Provincia de los Ríos tienen, aprovechando a su vez el desarrollo de emprendimientos familiares que cada vez son más populares y numerosos, los cuales demandan de este tipo de insumos de manera constante.

Por ello, en relación a todo lo expuesto, el presente análisis previamente permitirá determinar cuán factible se identifica el desarrollo de una microempresa de venta de insumos agrícolas en la Parroquia Puerto Pechiche del cantón Pueblo Viejo en la Provincia de los Ríos, siendo necesario posteriormente definir los aspectos estratégicos que permitirán fortalecer este tipo de proyecto.

1.8. Objetivos

1.8.1. Objetivo general.

Analizar los costos de inversión para la creación de una microempresa de venta de insumos agrícolas en la parroquia Puerto Pechiche del cantón Pueblo Viejo en la Provincia de los Ríos, durante el periodo 2020.

1.8.2. Objetivos específicos.

- Identificar las necesidades en cuanto a variedad de insumos agrícolas que actualmente presentan los productores de la parroquia Puerto Pechiche.

- Determinar los aspectos teóricos que se utilizarán en la ejecución del estudio de prefactibilidad de la creación de una microempresa de venta de insumos agrícolas.
- Establecer los aspectos organizacionales y estratégicos en la implementación de una microempresa de venta de insumos agrícolas.
- Verificar a través de un estudio financiero la viabilidad de la creación de una microempresa de venta de insumos agrícolas.

1.9. Conclusión

En el primer capítulo se realizó una descripción detallada de los antecedentes asociados al tema de estudio, así como también se realizó el planteamiento del problema desde una perspectiva macro, meso y micro, lo que permitió identificar la situación actual del sector proveedor de insumos agrícolas en diversos países de la región, así como los escenarios que han condicionado o favorecido a su desarrollo.

A nivel local, particularmente en la parroquia Puerto Pechiche se identificó la falta de un proveedor de insumos agrícolas que abastezca a los productores de la parroquia, quienes deben trasladarse hasta otras parroquias para adquirir los insumos necesarios para su producción, lo que incide en costos adicionales. Por lo tanto, a partir de estos escenarios se planteó la pregunta de investigación, así como la delimitación.

Así mismo, dentro del capítulo se realiza una descripción detallada de la importancia de analizar pre factibilidad de implementar una empresa para la distribución de insumos agrícolas en la parroquia Puerto Pechiche a partir de las condiciones actuales del mercado y las necesidades de los productores de la parroquia. Finalmente se planteó el objetivo general y los objetivos específicos de la investigación.

Capítulo II

2. Contextualización

2.1. Marco Teórico

2.1.1. Proyecto Factible.

Según indicó Maldonado (2018):

El proyecto factible consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos. (p. 53)

Básicamente, los proyectos factibles pueden definirse como una propuesta de solución a un problema identificado, la cual se respalda en un estudio de mercado para determinar su viabilidad. Los proyectos factibles generalmente se basan en propuestas innovadoras que responden a los requerimientos o necesidades de determinados segmentos de mercado, es decir están direccionados a generar beneficios en el contexto en el cual han sido desarrollados.

En este caso, para determinar la factibilidad de una propuesta resulta fundamental comprobar que el proyecto es realizable y que puede responder a las necesidades identificadas. Por lo tanto, para su ejecución es necesario describir el fenómeno de estudio o la situación real sobre la cual se origina el problema que se pretende solucionar. Así mismo, para determinar la viabilidad del proyecto se requiere de la ejecución de estudios teóricos y prácticos, a través de los cuales se logre recabar la información pertinente con respecto a la situación analizada, lo que permite desarrollar propuestas que se ajustan a las necesidades reales del mercado (Maldonado, 2018).

El estudio de factibilidad pertenece a un método integral que determina las oportunidades, problemas o beneficios y costos que pueden ocurrir en el proyecto. Al especificar lo anterior, es posible definir opciones de implementación y determinar si el proyecto asumido es factible.

2.1.2. Proyecto Prefactible.

Según mencionó Lira (2017):

El estudio de prefactibilidad, utiliza fuentes de primer nivel; es decir, información especialmente elaborada para el proyecto y presenta un análisis más detallado de la alternativa de inversión escogida. Quienes promuevan el proyecto encontrarán estimaciones más rigurosas en cuanto al costo de la inversión, la demanda esperada, el precio del o los productos, la estructura de costos, las necesidades de capital de trabajo, la estructura de financiamiento, etcétera. (p. 18)

Con base a esta perspectiva, un proyecto de prefactibilidad se utiliza para evaluar las fortalezas y debilidades del proyecto planificado y para presentar instrucciones y actividades para mejorar el proyecto y lograr el resultado esperado. La naturaleza y los componentes del estudio de prefactibilidad dependen principalmente del alcance de la aplicación del proyecto, desde las áreas en las que se implementará el proyecto hasta opciones de financiamiento externo (Lira, 2017).

En este caso, la información espacial y su disponibilidad, así como las posibilidades de análisis y visualización cumplen un rol importante al momento de desarrollar un análisis de prefactibilidad, puesto que a partir de los datos que se recaben del estudio se podrá establecer la idoneidad del proyecto propuesto, así como también se podrán tomar decisiones estratégicas para su implementación y

establecer las alternativas correspondientes para el desarrollo del proyecto mediante diversas mejoras aplicables (Arango & Osorio, 2016).

De acuerdo a lo que manifestó Flores (2015):

En esta etapa se perfeccionan los aspectos de mercado, técnicos, financieros, institucionales, administrativos y los ambientales, elaborados en la fase anterior y si es preciso, se acude a información primaria para algunas variables consideradas como relevantes, con el fin de contrastar con las hipótesis inicialmente planteadas. (p.32)

Desde esta perspectiva, referenciando lo que mencionó Flores (2015), en el desarrollo de estudios de prefactibilidad debe analizarse diversos factores que de forma directa o indirecta pueden influir en el desarrollo del proyecto. Por lo tanto, para su ejecución intervienen varias etapas de análisis y evaluación, a partir de las cuales se obtendrá la información necesaria para la toma de decisiones. Entre las etapas de estudio se incluyen las siguientes:

- Etapa 1: Se realiza una evaluación del proyecto según los criterios seleccionados, generalmente se incluye la evaluación de requisitos espaciales, requisitos legales, requerimientos operacionales, requisitos tecnológicos, requisitos económicos, y requisitos de tiempo; este último en relación a la estimación del tiempo necesario para la implementación de partes individuales del proyecto.
- Etapa 2: En la siguiente etapa del análisis de prefactibilidad se presenta el resumen de los resultados de la evaluación del proyecto presentando las fortalezas y debilidades, así como también las posibles soluciones y

alternativas para hacer frente a las debilidades identificadas. Esta parte del análisis se puede realizar utilizando los componentes de análisis FODA.

- Etapa 3: El último elemento del análisis de viabilidad son las recomendaciones, que presentan las direcciones de las actividades en el proyecto que permiten su mejor implementación.

Según mencionó Lira (2017), “Sea cual sea el nivel del estudio realizado, todos deben tener una estructura similar; esto es, deberán desarrollar cinco capítulos; a saber: plan comercial, plan de operaciones, plan organizacional, plan legal y plan económico-financiero” (p. 18).

Es importante destacar que, en cualquier estudio de prefactibilidad, se debe proporcionar un diagnóstico que muestre la necesidad del proyecto e indicar impactos que surgirán como resultado de la implementación del proyecto, refiriéndolos a los objetivos y efectos adicionales al proyecto. El propósito de esta descripción es dar una imagen completa del estado existente y presentar el entorno en el que se implementará el proyecto; además de la base para la evaluación necesidades de implementación del proyecto.

En este contexto, la información que se incluye en cada uno de los apartados de un estudio de prefactibilidad, según sugirió Lira (2017), es la siguiente:

- Plan comercial: Información correspondiente al producto, además de una proyección de ventas, el precio sugerido, y aspectos concernientes a las estrategias que podrían implementarse para alcanzar los resultados de ventas esperados.

- Plan técnico: Información relacionada a la estructura productiva, estructura de costos, y especificaciones técnicas necesarias para la puesta en marcha del proyecto.
- Plan administrativo: Incluye la información relacionada con la estructura organizacional, estructura de gastos y directrices concernientes a la forma en que se realizará la gestión interna, proceso de toma de decisiones organismos/personas autorizadas para representar, principios de supervisión sobre el negocio.
- Plan legal: Se debe presentar información con relación al marco normativo y tributario que regirá las actividades del negocio. Así como también, aspectos relacionados con la constitución y obtención de permisos correspondientes. Es importante mostrar disposición para implementar el proyecto en términos de cumplimiento del entorno legal y proporcionar información en la etapa de finalización de las obras relacionadas con la emisión de un permiso de construcción válido y desarrollo de documentación completa.
- Plan económico-financiero: Debe incluir información relacionada con el financiamiento, el capital de inversión, rentabilidad, análisis de riesgos, factibilidad económica y financiera.

Además de estos elementos, es importante incluir una evaluación del impacto ambiental, con base al cual se podrá obtener información sobre los posibles impactos que podría generar el proyecto sobre el medio ambiente, así tomar decisiones y establecer mecanismos que le permitan simplificar los efectos que podrían causar la puesta en marcha del mismo.

2.1.3. Microempresa insumos agrícolas.

Según lo que indicó la Superintendencia de Compañías (2018), “Las microempresas son todos aquellos negocios que tienen entre 1 a 9 trabajadores, generan anualmente ventas o ingresos menores a \$100,000.00” (p. 1).

Las microempresas también incluyen los términos empresas unipersonales, porque dicha empresa generalmente proporciona un trabajo al fundador. El operador de una microempresa es totalmente responsable de las responsabilidades derivadas de su actividad comercial tanto con sus activos personales como privados, así como también con relación a la gestión administrativa y financiera del negocio (Pérez, 2017).

Las microempresas representan la mayoría de las formas empresariales, por lo tanto, siempre hay iniciativas que apoyan el desarrollo de estas empresas. Cuando las nuevas empresas se consideran dentro de esta categoría, no se establece claramente su estructura organizacional, puesto que en su mayoría para del conocimiento empírico de su propietario. Una empresa unipersonal surge casi cuando un profesional independiente o comerciante abre o registra un negocio (Pérez, 2017). De acuerdo a lo que indicó la empresa especializada Aspozono (2018):

Los insumos agrícolas para el cultivo son fertilizantes y enmiendas al suelo, control de plagas, malezas y enfermedades y herramientas para el manejo del cultivo y de la producción, que engloban plaguicidas, enmiendas, fertilizantes, semillas, material de propagación vegetal o agentes de control biológico, fungicidas e insecticidas, desinfectantes de instalaciones. (p. 1)

Con base a esta perspectiva, es posible definir los insumos agrícolas como materias primas que se emplean en la agricultura para lograr una producción a corto

plazo. Dentro de esta categoría de insumos se incluyen fertilizantes, plaguicidas, piensos, productos fitosanitarios permitidos, abonos, semillas, así como agentes de limpieza y aditivos utilizados en la producción de alimentos, además de origen orgánico que usualmente son empleados para controlar la presencia de plagas en los cultivos y para mejorar el rendimiento de sus cultivos (Aspozono , 2018).

No obstante, es necesario que se haga un buen uso de los insumos agrícolas con la finalidad de evitar desperdicios y que una inadecuada manipulación derive en afectaciones para los cultivos. En el sector agrícola, el uso eficiente de los insumos se presenta como un principio fundamental, puesto que los desperdicios generados de un mal uso o manipulación se transforman en desechos que podrían generar un impacto significativo sobre el medio ambiente, principalmente cuando los insumos utilizados no son de origen orgánico (Hidalgo, 2018).

En este contexto, para lograr la eficiencia en el uso de los insumos agrícolas, Hidalgo (2018) sugirió la adopción de las siguientes políticas generales:

- En primer lugar, es preciso realizar una planificación del nivel de producción que se busca obtener, esto involucra establecer una meta exacta a partir de la cual se podrá medir o estimar la cantidad de insumos agrícolas que se necesitarán para alcanzar los márgenes de producción esperados (Hidalgo, 2018).
- Es recomendable adquirir únicamente los insumos requeridos para la producción, puesto que una compra elevada de insumos generaría mayores costos que no podrían ser compensados con la producción final, esto a su vez ameritaría el almacenamiento de los insumos excedentes incrementando

el riesgo de deterioro cuando se alcance el periodo de vencimiento del producto, provocando pérdidas para el productor (Hidalgo, 2018).

- Así mismo, es preciso implementar una política de control, a través de la cual se realice el registro de los insumos adquiridos, su uso y los excedentes que pudieran resultar de cada proceso de cultivo (Hidalgo, 2018).

En lo que respecta a su producción, los insumos agrícolas pueden ser elaborados a base de ingredientes de origen orgánico o en su defecto pueden contener elementos químicos que pueden generar un impacto sobre el medio ambiente, por lo cual suele ser recomendable gestionar la protección de los espacios para evitar la contaminación con insumos químicos a los sistemas de riego.

Según indicó Hidalgo (2018):

Para el almacenamiento de los insumos se requiere una estricta vigilancia o supervisión deberá ser llevado por un personal que esté capacitado en el sentido que lleve el registro correspondiente de la entrada y salida de los insumos estar pendiente también de las fechas para que no haya pérdidas por vencimientos de estos ya que de esta forma se estará previendo consecuencias futuras que pudieren ser más severa, no obstante, todo dependerá de la inspección de los productos. (p. 1)

En este caso, según refirió Hidalgo (2018) los productores agrícolas deben destinar un espacio adecuado en una bodega para almacenar los insumos agrícolas, los cuales se recomienda clasificar y ubicar por separado para evitar contaminación cruzada. Así mismo, destaca la importancia de realizar control y seguimiento al estado de los insumos, tanto para garantizar la disponibilidad en cantidad requerida para la producción, como para verificar su estado a nivel de conservación y prevenir

el vencimiento de los productos. A partir de la aplicación de estas medidas, los productores lograrían incrementar la eficiencia en el uso de insumos agrícolas, optimizar su rendimiento y prevenir pérdidas de productos que incurrirían en mayores gastos para el agricultor.

2.1.4. Estudio de Mercado.

Según manifestó Luna (2016):

El estudio de mercado es la base del plan de negocio, dado que ubica de manera integral la demanda o necesidad de un producto o servicio en la sociedad, población, mercado, cliente o consumidor. Lo anterior debe de identificarse con la aplicación de la investigación de mercado correspondiente que viene a ser el punto de partida del estudio de mercado. (p. 80)

El estudio de mercado implica la recopilación sistemática, así como el desarrollo y el análisis de datos relacionados con las actividades del mercado. La investigación de oportunidades de mercado, proporciona información relevante que direcciona el desarrollo de la propuesta de estrategia, además ofrece datos necesarios para realizar un estudio financieros a partir de estimados que indiquen si las ganancias alcanzables corresponden a los objetivos financieros de la empresa.

La investigación de mercado se limita a observar el entorno externo de la empresa; por lo tanto, permite la identificación de oportunidades y amenazas en el entorno de la empresa. Referenciando lo que indicó Luna (2016), el estudio de mercado incluye un análisis de los mercados actuales, el comportamiento del consumidor, las tendencias de los productos y otros aspectos seleccionados del entorno externo e interno de la compañía, que se caracterizan por:

- Tamaño, estructura y dinámica de las operaciones expresadas por medidas apropiadas de producción y ventas (Luna, 2016).
- Dinámica de rotación en el período cubierto por la planificación estratégica, la posición actual y prevista de la compañía en el mercado, compradores actuales y potenciales, competidores actuales y potenciales (Luna, 2016).
- A su vez, la investigación de mercado también cubre procesos internos y funciones de marketing, es decir, mezcla de marketing (Luna, 2016).

2.1.4.1. Captación de clientes. Hoces (2018) indicó que “La estrategia es la herramienta que usan las empresas para captar clientes para cumplir los objetivos propuestos a corto plazo, y de esta manera hacer realidad la visión de la empresa a largo plazo” (p. 6).

En el campo del marketing y las ventas, a captación de clientes describe básicamente todas las medidas que en última instancia implementa la empresa para atraer nuevos clientes. Comprende varias formas de adquisición que se pueden utilizar según la estrategia de ventas de la empresa y el grupo objetivo (Fernández, 2017). A pesar de que las estrategias de captación de clientes son variadas, generalmente pueden basarse en: publicidad, marketing de referidos, mailing, estrategias de captación en el punto de venta, marketing a través de motores de búsqueda, marketing online y redes sociales, entre otros (Hoces, 2018).

Los enfoques generales de captación de clientes pueden categorizarse en dos grupos: estrategias de atracción en la que la empresa desarrolla su estrategia a partir de contenidos que puedan ser atractivos para el segmento objetivo haciendo que este tome la iniciativa; mientras que la estrategia de empuje, la empresa inicia el contacto personal a través de diferentes formas, generalmente por medio de ferias, contacto en

puntos de venta o mailing. Dependiendo del grupo objetivo, producto o tipo de servicio que comercialice una empresa, se pueden seleccionar diferentes canales de captación de clientes que podrían generar un mayor impacto (Fernández, 2017).

2.1.4.2. Definición del precio. Según lo manifestó Plazas (2016), “El precio de un producto o servicio se calcula como el costo total por unidad más la ganancia esperada, se tienen en cuenta impuestos, la inflación, la competencia, etc.” (p. 115).

En este sentido, se pueden utilizar diferentes métodos para determinar el precio de venta. Es aceptable, que el inversor del proyecto determine sus precios de venta utilizando un margen de beneficio de plan predefinido o sobre la base de precios de la competencia (Plazas, 2016). Es importante considerar que el precio relacionado con un producto o servicio depende de muchos factores; por esta razón, el cálculo del precio de venta de un producto se puede realizar con base a métodos flexibles.

A menudo se aconseja a los fundadores que basen su cálculo de precios en el margen habitual en la industria. Dependiendo del negocio, los márgenes de beneficio pueden ser extremadamente diferentes. Para los comestibles, los productores usualmente establecen un cálculo de precios basado en sus costos de fabricación más el margen de ganancias que esperan recibir, el cual generalmente va desde el 30% hasta el 100% según el tipo de producto (Arenal, 2016).

2.1.5. Estudio Técnico.

Según mencionó Meza (2017):

Con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para lograr los objetivos del proyecto. El objetivo principal de este estudio es determinar si es posible lograr producir y vender el producto o servicio con la

calidad, cantidad y costo requerido; para ello es necesario identificar tecnologías, maquinarias, equipos; para ello es necesario identificar tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materias primas, procesos, recursos humanos, etc. (p. 22)

El estudio técnico constituye una de las fases del estudio de factibilidad de un proyecto o una propuesta de negocio. A partir de este estudio es posible establecer los aspectos básicos del proyecto, sin embargo la información descrita en el estudio técnico puede modificarse a medida que se obtenga mayor información durante la preparación de la propuesta (Meza, 2017).

Es importante destacar que para la ejecución de un estudio técnico, generalmente se deben considerar aspectos que respondan a las siguientes interrogantes:

- ¿Qué producto se pretende desarrollar?
- ¿Cómo se producirá el producto?
- ¿Qué elementos deben considerarse para generar un valor agregado al producto?
- ¿Qué recursos serán necesarios para producir el producto?
- ¿Cuál es el costo para producir el producto?
- ¿Cómo se realizará el abastecimiento de materia prima?
- ¿Cómo se debe almacenar y distribuir el producto?

2.1.6. Estudio Organizacional.

Según manifestó Meza (2017):

Este estudio tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la unidad empresarial, con base en sus necesidades funcionales y presupuestales. Comprende el marco jurídico en el cual va a funcionar la empresa, la determinación de la estructura organizacional más

adecuada a las características y necesidades del proyecto, y la descripción de los procedimientos y reglamentos que regularán las actividades durante el periodo de operación. (p. 39)

La mayoría de los proyectos tienen lugar en un entorno organizacional donde coexisten con otros proyectos u otras actividades dentro de la empresa. Estos proyectos frecuentemente compiten por la asignación de recursos y el ejercicio de la autoridad de línea; las restricciones impuestas por tal situación varían de acuerdo con la estructura que la organización o la empresa se ha establecido (Meza, 2017).

Desde esta perspectiva, a partir del estudio organizacional es posible determinar en gran medida la naturaleza de los vínculos entre el proyecto y los otros componentes de la organización. En este caso, este tipo de análisis según refirió Meza (2017), incluyen la descripción de la estructura organizacional, estructura interna de la compañía, asignación de funciones a cada cargo que integra la empresa, políticas internas, entre otros aspectos necesarios para garantizar un óptimo funcionamiento organizacional.

2.1.7. Estudio Financiero.

De acuerdo a lo que mencionó Córdoba (2014) “El análisis financiero es importante en el mundo empresarial y de los negocios, debido a que con su aplicación se logra comprender, mediante herramientas de diagnóstico, el campo interno y externo en el cual se encuentra la organización” (p. 20).

Efectuar un estudio financiero, se estudia para posteriormente diagnosticar como se encuentra en materia financiera una entidad determinada, donde se parte del estudio de datos económicos-financieros. Cabe mencionar que aquellos análisis no son desarrollados a superficialidad, sino que se toman en consideración toda clase de información importante que se conecte con los agentes externos, tales como:

inversionistas, entidades financieras, entidades de fiscalización, acreedores, entre otros.

De los agentes antes mencionados, cada uno de estos, forman parte de la base de datos de la cual será posible extraer información real e importante, centrado a los requerimientos y necesidades propias, tomando en cuenta, que para este tipo de análisis se busca conocer algo en particular, por lo cual, su desarrollo, se trabajará para disponer perspectivas diversas que se deberán tener presentes para analizarlas.

Por lo tanto, gracias a los estudios económicos-financieros, es posible comprender a cabalidad los procesos económicos, para así poder posteriormente evaluar como las empresas se han desenvuelto, permitiendo a su vez, determinar sus posibilidades de crecimiento con base a los métodos de direccionamiento que se apliquen en la gestión interna de la organización.

El principal objetivo de un estudio financiero, se concentra en la demostración de la proyección efectuada, para así identificar las variaciones generadas con sus orígenes, también permite identificar cuáles son las opciones de reservas internas con las que se cuentan, para así llevar a cabo la mejora de la gestión económica y financiera de la empresa. En caso de que se pretenda cumplir con objetivos particulares al efectuar un análisis financiero, se deberán asegurar que dichos objetivos sean:

- Deben ser operativos.
- Sistémicos.
- Reales,
- Concretos y objetivos.

Es posible asegurar el éxito de un análisis financiero de una empresa, es necesario que se dispongan de datos necesarios con información de calidad y organizados,

entre los que se consideran, estados financieros, informes y toda clase de documentación anexa en materia económica y financiera de la empresa, para así asegurar que su gestión reflejará resultados acertados.

Según indicó Montero (2014):

El estudio financiero de toda organización abarca dos universos que la envuelven: el mercado de capitales y sus propios negocios. La posición de la empresa en el mercado de capitales se estudia a través de las cotizaciones de sus acciones en la Bolsa. La marcha de los negocios de la empresa se hace a partir de las cuentas anuales: el balance de la situación de cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria. (p. 28)

El estudio financiero requiere para su correcta consecución con base a lo anteriormente indicado, tanto de datos válidos y precisos para que generen los resultados esperados por la organización, sin embargo, a su vez requiere de técnicas e instrumentos que garantizarán su efectividad, dichas técnicas se detallan en el siguiente punto: análisis vertical, análisis horizontal, presupuestos y prospectiva, análisis de flujos, matemáticas financieras, indicadores de gestión financiera (Balanced Scorecard).

2.1.7.1. Balance general. Luna (2016) indicó que “El balance general presenta la situación financiera del negocio, porque muestra clara y detalladamente el valor de cada una de las propiedades y obligaciones, así como el valor del capital” (p. 177).

Es un instrumento financiero que tiene su regulación en el código comercial y legal. Este instrumento muestra la comparación de todos los activos, pasivos y capital de una empresa en una fecha determinada, generalmente al finalizar el

ejercicio contable anual. En el cálculo bilateral entre el activo, pasivo y el capital debe existir igualdad; es decir que el valor de los activos debe corresponder al valor de los pasivos más capital (Luna, 2016).

2.1.7.2. Flujo de caja. De acuerdo a lo que manifestó Román (2017), “El flujo de efectivo indica los efectos de las actividades de operación, inversión y financiamiento de una empresa en su balance de efectivo” (p. 29).

El flujo de efectivo, conocido también como flujo de caja o presupuesto de efectivo es un instrumento financiero que muestra la entrada o salida de fondos líquidos registrados en el ejercicio financiero de las actividades normales de la empresa. Este indicador revela información sobre las ganancias líquidas y la solidez financiera de una compañía, a partir del efectivo generado durante un determinado periodo (Román, 2017).

2.1.7.3. Estado de resultado. Según indicó Guiza (2018), “El estado de resultado es un estado financiero que muestra el resultado económico (utilidad o pérdida) de una empresa en un estado de tiempo determinado” (p. 100).

Este instrumento es uno de los componentes principales de un estado financiero anual. Particularmente, el estado de resultados muestra el resumen contable de todas las transacciones correspondientes a las cuentas de ingresos y gastos en los que haya incurrido una empresa durante el ejercicio contable, a su vez permite identificar las utilidades obtenidas durante dicho periodo esto incluye: utilidad bruta operacional, la utilidad antes de impuestos, la utilidad después de impuestos y la utilidad neta de la empresa (Guiza, 2018).

2.1.8. Estudio Económico.

Según manifestó Guzmán (2014), “Se desarrolla en los capítulos de inversiones, ingresos y costos y financiación. Se describen los métodos de estimación de

inversiones y costos, y se analiza el problema de la financiación del proyecto” (p. 41).

Referenciando lo que indicó Guzmán (2014), esta evaluación generalmente incluye un análisis de costo-beneficio del proyecto, lo que le permite a las organizaciones determinar la rentabilidad, los costos y los beneficios del proyecto antes de asignar fondos. También sirve como una evaluación independiente del proyecto y aumenta la credibilidad del proyecto, ayudando a los tomadores de decisiones a determinar los beneficios económicos positivos para la organización que el proyecto proporcionará.

2.1.8.1. Análisis de costo beneficio. Según indicó la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2016):

El objetivo del análisis costo-beneficio es informar a los responsables de las decisiones sobre la viabilidad económica de los proyectos, programas, políticas o iniciativas regulatorias. Su principal propósito consiste en comparar los costos de una política o inversión con los beneficios de su implementación. (p. 68)

En este contexto, el análisis de costo-beneficio se define como una herramienta para evaluar la eficiencia económica de los proyectos implementados, el cual con mayor frecuencia son realizados por organizaciones económicas (empresas, cámaras de comercio, cámaras de comercio, asociaciones, fundaciones que realizan actividades económicas, etc.), unidades del gobierno local o unidades presupuestarias (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos , 2016).

En el caso de las entidades comerciales, el análisis de costo-beneficio se usa con mayor frecuencia de manera tradicional aplicando herramientas financieras para evaluar la efectividad de los proyectos, como el VAN, la TIR, la tasa de rendimiento contable y otros. Los instrumentos presentados se basan en valoraciones del mercado de desembolsos y efectos de proyectos planificados que debe confirmar que el proyecto cumple con los criterios financieros y económicos para implementar el proyecto (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos , 2016).

El análisis de costo-beneficio es crucial para la estimación económica de los beneficios que se obtendrían de implementar un proyecto dado; por lo tanto, como regla general se debe evaluar impacto del proyecto en todos los niveles: financiero, económico, protección social, ambiental, entre otros. Generalmente involucra un análisis de factores de naturaleza externa que podrían influir en el proyecto; además, se usa herramientas para el análisis a partir de la aplicación de instrumentos financieros, causado una necesidad evaluación efectos en basado en los precios duales del mercado secundario u otros efectos (Lamprea, 2018).

Desde esta perspectiva, el objetivo de realizar un análisis de costo-beneficio es identificar y convertir todas las áreas posibles en valor monetario para que sea posible determinar los costos y beneficios del proyecto; consecuentemente se obtendrán los beneficios netos, a partir de esta base se tomará una decisión sobre si el proyecto es necesario y si es factible implementarlo. Los costos y beneficios deben evaluarse con relación al principio de incremento, teniendo en cuenta la diferencia entre la opción de suposición implementación del proyecto y opciones alternativas sin proyecto (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos , 2016).

Referenciando lo que manifestó la OECD (2016), el impacto del proyecto debe evaluarse con relación a los objetivos predefinidos; en este caso, al evaluar el proyecto con los indicadores microeconómicos, el análisis de costos y los beneficios pueden valorar de manera simultánea su consistencia e idoneidad para objetivos macroeconómicos específicos.

El nivel de análisis utilizado en el análisis de costo-beneficio debe determinarse dependiendo de comunidades que podrían ser afectadas por el proyecto. En este contexto, los costos y beneficios pueden incurrir en varios niveles geográficos, y por lo tanto será importante determinar qué costos y beneficios se considerarán, aspecto que dependerá principalmente del alcance del proyecto ya sea a nivel comunitario, municipal, regional o nacional (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos , 2016).

2.2. Marco Conceptual

Activo financiero:

Según lo manifestó el Ministerio de Economía y Finanzas (2018):

Cualquier activo que tenga una de las siguientes formas: efectivo; un instrumento de patrimonio de otra entidad; un derecho contractual: a recibir efectivo u otro activo financiero de otra entidad; a intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra entidad, en condiciones que sean potencialmente favorables para la entidad; y un contrato que será o podrá ser liquidado utilizando instrumentos de patrimonio propios de la entidad. (p. 1)

Administración: Según lo indicó la Corporación Financiera Nacional (2016), “Técnica que tiene por objeto la obtención de recursos financieros que requiere una persona o empresa, incluyendo el control y adecuado uso de los mismos, así como el control y protección de los activos” (p. 1).

Agrícola: Según lo mencionó Cárdenas (2014), “Que pertenece o se relaciona con la agricultura o con quien la ejerce. Referente a la agricultura, es decir al cultivo y cosechas de plantas o partes de ellas. También se relaciona con la forrajicultura agrícola” (p. 4).

Análisis económico:

Según lo expuso Eslava (2014):

El análisis y diagnóstico empresarial debe permitir que el equipo directivo de la empresa, sea cual sea su responsabilidad funcional, conozca cuanto antes en qué posición económico – financiera se encuentra para poder adoptar las medidas de gestión correctoras cuando la trayectoria no sea la deseable. (p. 27)

Análisis Financiero: Según lo manifestó Rodríguez (2015), “Es un conjunto de principios, técnicos y procedimientos que se utilizan para transformar la información reflejada en los estados financieros, en información procesada, utilizable para la toma de decisiones económicas, tales como nuevas inversiones, fusiones de empresas, concesión de crédito” (p. 1).

Análisis de sensibilidad: Según lo indicó Gutierrez (2016), “El análisis de sensibilidad busca medir el efecto que una variable de entrada tiene sobre una variable de salida” (p. 26).

Costo: Según lo manifestó Cárdenas (2016), “Conocido también como coste, representa las salidas de dinero destinadas para la adquisición de bienes o servicios necesarios para el proceso de fabricación de un producto” (p. 37).

Educación financiera:

Según lo indicó Corporación Financiera Nacional (2016):

Es un proceso continuo mediante el cual la población aprende o mejora la comprensión de los conceptos, características, costos y riesgos de los productos y servicios financieros, adquiere habilidades para conocer sus derechos y obligaciones y tomar decisiones a través de la información y asesoría objetiva recibida a fin de actuar con certeza y de esta manera mejorar sus condiciones y calidad de vida. (p. 3)

Gasto: De acuerdo a lo que manifestó Mitchell (2016), “Es un egreso o salida de dinero que un individuo, compañía u organización deben cancelar para la adquisición de un producto (bien o servicio)” (p. 18).

Grado de Inversión:

Según lo indicó Rodríguez (2015):

Se dice que una calificación está dentro del grado de inversión cuando los títulos a los cuales se aplica no representan un gran riesgo de incumplimiento en sus obligaciones para con los compradores de los mismos. Se considera que las emisiones bajo este grado no representan mayores riesgos de incumplimiento. Se entiende que en este grado se está efectuando una inversión prudente. (p. 5)

Punto de equilibrio: De acuerdo a lo que expuso por Plazas (2016), “representa el equilibrio que se logra cuando el precio por el volumen de ventas equivale a los costos totales” (p. 115).

Rendimiento: Según manifestó Rodríguez (2015), “Es la ganancia en dinero, bienes o servicio que una persona o empresa obtienen de sus actividades industriales, agrícolas, profesionales, o de transacciones mercantiles o civiles” (p. 14).

Rentabilidad: Según indicó Rodríguez (2015), “Es la relación entre la utilidad proporcionada por un título y el capital invertido en su adquisición”. (p. 14)

Retorno de la inversión: De acuerdo a lo que manifestó Vega (2018), “Es el beneficio obtenido respecto a la inversión realizada” (p. 72).

Relación costo beneficio: Según lo mencionó Rus (2018), “El análisis costo-beneficio permite evaluar si un proyecto de inversión generará beneficios para la sociedad que compensen los costos asociados a su implementación” (p. 24).

TIR: Según lo manifestó Plazas (2016), “Se puede definir la tasa interna de retorno de una inversión como la tasa de interés con la cual el valor presente neto (VAN) es igual a cero” (p. 133).

VAN: Según lo indicó Plazas (2016), “Es una técnica que permite calcular el valor presente de cierta cantidad de flujos de caja futuros, proyectados para una inversión” (p. 131).

2.3. Marco Legal

Para la puesta en marcha del presente proyecto, se deberá tomar en consideración las normativas vigentes que regulan las actividades de producción y comercialización de insumos agrícolas. En primer lugar, se tomó como referencia la

Ley de Desarrollo Agrícola (2004), la cual, en su capítulo segundo correspondiente a los medios para el cumplimiento de los objetivos, determinó lo siguiente:

Art. 4.- Capacitación.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería deberá arbitrar las medidas para que en la infraestructura física existente en las áreas rurales del país, y en las del Ministerio de Educación y Culturas, se desarrollen cursos prácticos para indígenas, montubios, afroecuatorianos y campesinos en general, relativos a la preparación del suelo, selección de semillas, cultivo, fumigación, cosecha, preservación o almacenamiento y comercialización de productos e insumos agrícolas, en orden a mejorar sus niveles de rendimiento en cantidad y calidad.

De acuerdo a este artículo, el Ministerio de Agricultura y Ganadería tiene el deber de implementar medidas para fomentar el acceso a capacitación para los productores agrícolas y sectores relacionados, como es el caso del sector dedicado a la comercialización de insumos agrícolas, para mejorar el rendimiento del sector. Por otra parte, se tomó como referencia la Ley de Comercialización y Empleo de Plaguicidas (2004), que en su título segundo correspondiente al registro de plaguicidas, determinó lo siguiente:

Art. 9.- Toda persona natural o jurídica para importar, fabricar, distribuir o comercializar plaguicidas y productos afines de uso agrícola, deberán obtener el correspondiente registro en el Ministerio de Agricultura y Ganadería, mediante el cumplimiento de los requisitos que señale la ley y el reglamento.

Las Asociaciones de Productores, Cámaras de Agricultura, Centros Agrícolas, Cooperativas Agrícolas, Organizaciones Campesinas y

agricultores como personas naturales, podrán importar plaguicidas y productos afines, siempre que el registro se hallare vigente y mediante el cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias.

A través de la Ley de Comercialización y Empleo de Plaguicidas, el Ministerio de Agricultura y Ganadería determina la obligatoriedad de los productores, importadores y comerciantes de plaguicidas (catalogado como insumo agrícola), de realizar el respectivo registro de los productos que distribuye. Para la comercialización de este tipo de productos será necesario contar con el respectivo registro otorgado por la autoridad antes mencionada.

Así mismo, se tomó como referencia la Ley Orgánica de Sanidad Agropecuaria (2017), la cual, en su capítulo tercero, correspondiente al Subsistema de Información Pública de Sanidad Agropecuaria, determinó lo siguiente:

Artículo 19. Del registro. -Las personas naturales o jurídicas que se dediquen a la producción, comercialización, importación y exportación de plantas, productos vegetales, animales, mercancías pecuarias y artículos reglamentados, así como a la importación y producción nacional, de insumos agropecuarios, centros de faenamiento y de acopio, y los demás que se determine en el reglamento a esta Ley, deberán registrarse en la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario.

Los productores que forman parte de la agricultura familiar campesina, cuya producción se dedique al autoconsumo o a la economía familiar no estarán sujetos a lo previsto en el inciso anterior.

Esta Agencia establecerá y administrará un registro con la siguiente información:

- a) Ferias y centros de concentración de animales;
- b) Centros de faenamiento;
- c) Proveedores e insumos agropecuarios para el control fito y zoosanitarios;
- d) Proveedores de servicios sanitarios agropecuarios;
- e) Importadores y exportadores agropecuarios; y,
- f) Los demás que establezca la Autoridad Agraria Nacional, a criterio técnico de la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario.

Los Gobiernos Autónomos Descentralizados, provinciales, municipales y metropolitanos coordinarán con la Agencia el suministro trimestral de la información señalada en este artículo.

Los requisitos y procedimientos de los registros serán establecidos en el reglamento de la presente Ley.

El registro entre otros aspectos contendrá información de población animal, explotaciones agrícolas, pecuarias y otra información que disponga la Autoridad Agraria Nacional.

Las personas naturales o jurídicas dedicadas a la producción, comercialización, importación y exportación de insumos agropecuarios, deben registrarse en la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario, cumpliendo los requisitos establecidos en esta Ley y su reglamento.

De acuerdo a este artículo, se determinó la obligatoriedad de las empresas proveedoras de insumos agrícolas de registrarse en el Subsistema de Información Pública de Sanidad Agropecuaria, esto le permite al Ministerio de Agricultura y Ganadería ejercer un mayor control sobre los insumos que se distribuyen al sector agrícola que pudieran comprometer la calidad de la producción agrícola, además de controlar la política de precios para la comercialización de estos insumos.

2.4. Marco Ambiental

Considerando que las actividades agrícolas en el Ecuador se encuentran reguladas por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, el cual además de fomentar el desarrollo del sector agrícola, busca controlar y garantizar la calidad e inocuidad de los productos agrícolas destinados para el consumo de la población ecuatoriana y para la exportación. Desde esta perspectiva, se evidencia un control riguroso a las empresas dedicadas a la producción, importación y comercialización de insumos agrícolas, considerando que varios de estos productos son de origen químico, por consiguiente, pueden generar un impacto sobre el medio ambiente.

En este contexto, actualmente en el país se encuentra vigente el Reglamento Interministerial para el Saneamiento Ambiental Agrícola (2015), donde se determinó lo siguiente:

Art. 4.- Las instituciones, mencionadas en el artículo anterior, adicional a las funciones establecidas en las respectivas normativas y dentro del marco de sus competencias, realizarán las siguientes actividades:

2) Autoridad Agropecuaria Nacional (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - MAGAP):

2.1 Analizar la demanda y oferta de insumos agrícolas y bioinsumos.

2.2 Proponer programas integrales de manejo sostenido de suelos.

2.3 Definir criterios técnicos para la importación de insumos y suministros agrícolas, considerando los lineamientos establecidos por las Autoridades Ambiental y Sanitaria Nacional.

2.4 Fomentar la reducción del uso de plaguicidas sintéticos a través de la reproducción y promoción de insumos agrícolas diseñados “bioinsumos, controladores biológicos y otros microorganismos efectivos”.

2.5 Proponer y promover estrategias para incentivar el uso de tecnologías innovadoras de bajo impacto ambiental, con la coordinación de la Autoridad Ambiental Nacional.

2.6 Fomenta el desarrollo de capacidades locales para la innovación tecnológica de diferentes niveles.

A través del reglamento, el Ministerio de Agricultura y Ganadería además de controlar los insumos agrícolas que se comercializan en territorio nacional, pretende fomentar la producción y comercialización de insumos de origen orgánicos o bioinsumos, los cuales podrían ser menos nocivos para el medio ambiente. Cabe destacar que los riesgos de uso de insumos químicos, se encuentran asociados a la posible contaminación de aguas subterráneas o vertientes, en caso de no utilizar adecuadamente el producto.

Así mismo, se ha evidenciado que el uso de determinados insumos, pueden generar contaminación del suelo, la aparición de cepas resistentes de malezas y plagas a los pesticidas, la inestabilidad ecológica y la toxicidad para los humanos y otros organismos. Debido a estos factores, además de la entidad antes mencionada, en los procesos regulatorios y controles al sector interviene también el Ministerio

Ambiental, por lo tanto, será necesario evaluar la conveniencia de comercializar insumos orgánicos que cuenten con la aprobación de las entidades pertinentes.

Además, siguiendo con las disposiciones legales vigentes en el país, se deberá realizar el respectivo registro a fin de contar con la respectiva autorización proporcionada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería para llevar a cabo las actividades de comercialización de los insumos agrícolas en la Parroquia Puerto Pechiche del cantón Pueblo Viejo en la Provincia de los Ríos.

2.5. Variables

2.5.1. Variable Independiente.

Proyecto de prefactibilidad.

Según indicó Miranda (2014):

El Estudio de pre factibilidad comprende el análisis Técnico – Económico de las alternativas de inversión que dan solución al problema planteado. Los objetivos de la pre factibilidad se cumplirán a través de la Preparación y Evaluación de Proyectos que permitan reducir los márgenes de incertidumbre a través de la estimación de los indicadores de rentabilidad socioeconómica y privada que apoyan la toma de decisiones de inversión. La fuente de información debe provenir de fuente secundaria. (p. 2)

2.5.2. Variable Dependiente.

Microempresa de venta de insumos agrícolas.

Según mencionó Hidalgo (2018):

Los insumos agrícolas, básicamente son un conjunto de productos utilizados para el empleo de actividades agrícola que por lo general comprende una serie de áreas que se laboran cada uno de ellos tienen una finalidad en común la cual está destinada para el mejoramiento de las planta, siembra, cosecha y producción óptima del suelo aprovechando todos los recursos naturales como artificiales como es el caso de estos.

(p. 1)

2.6. Operacionalización de las variables

Tabla 1
Operacionalización de las variables

	Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnicas
Variable independiente: Proyecto de prefactibilidad	El Estudio de pre factibilidad comprende el análisis Técnico – Económico de las alternativas de inversión que dan solución al problema planteado. Los objetivos de la pre factibilidad se cumplirán a través de la Preparación y Evaluación de Proyectos que permitan reducir los márgenes de incertidumbre a través de la estimación de los indicadores de rentabilidad socioeconómica y privada que apoyan la toma de decisiones de inversión. La fuente de información debe provenir de fuente secundaria (Miranda, 2014).	Estudio técnico	*Estructura de costos * Inversión fija	* ¿En qué se basa la estructura de costos de una empresa proveedora de insumos agrícolas? * ¿Cuánto estimó invertir para la apertura de su negocio?	
		Estudio administrativo y legal	* Requisitos operativos * Requisitos legales	* ¿Cuáles son los requisitos específicos para desarrollar los procesos de negocio en una empresa proveedora de insumos agrícolas? * ¿Qué requisitos legales se deben cumplir previo a la constitución de una empresa proveedora de insumos agrícolas?	Entrevistas a proveedores de insumos agrícolas
		Estudio económico-financiero	* Payback * TIR y VAN	* ¿Cuál ha sido el tiempo aproximado en recuperar la inversión inicial del negocio?	

	Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnicas
Variable dependiente: Microempresa de venta de insumos agrícolas	Los insumos agrícolas, básicamente son un conjunto de productos utilizados para el empleo de actividades agrícola que por lo general comprende una serie de áreas que se laboran cada uno de ellos tienen una finalidad en común la cual está destinada para el mejoramiento de las plantas, siembra, cosecha y producción óptima del suelo aprovechando todos los recursos naturales como artificiales como es el caso de estos (Hidalgo, 2018)	Estudio de mercado	<ul style="list-style-type: none"> * Situación actual del sector * Necesidades del segmento objetivo * Nivel de aceptación * Nivel de demanda de insumos agrícolas 	<ul style="list-style-type: none"> * ¿Cuenta con un proveedor de insumos agrícolas fijo dentro de la parroquia? * ¿Qué tipo de insumos demanda para su producción agrícola? * ¿Está de acuerdo con que se implemente una microempresa dedicada a la comercialización de insumos agrícolas en la parroquia? 	Encuestas a productores agrícolas de la parroquia Puerto Pechiche
		Estudio organizacional	<ul style="list-style-type: none"> * Estructura organizacional * Estructura interna de la compañía * Políticas internas 	<ul style="list-style-type: none"> * ¿Con qué frecuencia adquiere insumos agrícolas? * ¿Estaría dispuesto a cambiar de proveedor de insumos agrícolas? 	

2.7. Conclusión

En el segundo capítulo, se realizó el análisis general de las diferentes teorías relacionadas con el tema de estudio; en este caso, se revisaron diversas fuentes de carácter secundario consideradas como fuentes válidas y de relevancia científica, a fin de proporcionar el sustento bibliográfico necesario para el desarrollo del presente proyecto.

Entre los temas analizados se destacan los siguientes: proyecto pre factible, proyecto factible, microempresa de insumos agrícolas, estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional, estudio financiero y estudio económico. En estos sub apartados se incluyó la revisión de teorías y conceptos publicados por diversos autores dentro de los últimos cinco años, además del análisis e interpretación por parte del autor.

Así mismo, se incluyó el respectivo marco conceptual en el que se presentaron diferentes conceptos asociados al tema; el marco legal donde se analizaron las normativas presentes en los diferentes cuerpos legales con relación al tema del presente proyecto (Ley de Desarrollo Agrícola; Ley de Comercialización y Empleo de Plaguicidas; y la Ley Orgánica de Sanidad Agropecuaria); finalmente se incluyó el marco ambiental, las variables del tema y la respectiva operacionalización de las variables.

Capítulo III

3. Marco Metodológico

3.1. Plan de Investigación

Según lo determinó Cerda (2014), el plan de investigación consiste en “la unidad operativa de la actividad investigativa, y al igual que las anteriores modalidades, es fundamentalmente un término polisémico porque en torno a él se conjugan usos, significados y aplicaciones diferentes” (p. 24).

En este caso, en el siguiente apartado se procede a describir los lineamientos con base a los cuales se desarrollará la investigación, a partir de la que se obtendrá la información requerida sobre la situación actual, la problemática analizada, las necesidades de los involucrados y las expectativas en relación a la propuesta de solución que se plantea implementar.

Por lo tanto, se procede a presentar diversas definiciones correspondientes a los diferentes diseños y tipos de investigación, esto con el principal propósito de seleccionar los tipos y diseños que se adapten de mejor manera al alcance del presente estudio. Como primer punto, se analizan las definiciones y aplicación de la investigación documental y la investigación de campo:

3.1.1. Investigación bibliográfica.

Según indicó Méndez (2018):

La investigación bibliográfica es clave en el desarrollo del conocimiento, ya que sistematiza, descubre y aporta nuevo conocimiento dando respuesta a la pregunta de investigación que le dio origen. Cabe subrayar que este tipo de investigación se basa en el análisis de datos previamente recopilados, a través de fuentes bibliográficas que incluye libros, revistas, etc. (p. 25)

Para el presente proyecto de prefactibilidad se trabajó con la investigación bibliográfica, que permitió obtener información por medio de artículos, revistas, monografías, con la finalidad de tener soporte sobre el tema que se está investigando, para así tener una dirección clara de la problemática de estudio.

3.1.2. Investigación documental.

Según manifestó Flores (Flores L. , 2018), “La investigación documental es una técnica que consiste en la selección y recopilación de información por medio de la lectura y crítica de documentos y materiales bibliográficos, de bibliotecas, hemerotecas, centros de documentación e información” (p. 72).

Se trabajó con esta investigación porque busque y recopile información de bibliotecas, libros, enciclopedia, para la realización del presente proyecto con el fin de obtener una excelente investigación.

3.1.3. Investigación de campo.

De acuerdo a lo que indicó Muñoz (2015):

La investigación de campo se recomienda cuando tenemos la posibilidad de acudir a fuentes primarias y obtener los datos o la información directamente de la realidad. Este diseño brinda la oportunidad de acudir a donde se presenta el fenómeno y obtener directamente la información en el campo de los hechos. (p. 116)

La información se llevó a la práctica para una mayor claridad, del problema por medio de encuesta y entrevista que se aplicara a los productores de la Parroquia Puerto Pechiche para determinar la dificultad que tienen para adquirir los insumos

agrícolas que utilizan en los cultivos, gracias a información obtenida se realizara el presente proyecto.

En este caso, para efectos del presente proyecto se trabajó con el diseño de investigación documental y el estudio de campo; en primer lugar, la investigación bibliográfica permitió obtener información con relación a los antecedentes de estudio, así como también se utiliza para la construcción del marco teórico mediante la revisión y análisis de libros, informes y artículos científicos. Por otra parte, se aplica el estudio de campo para realizar el levantamiento de la información primaria sobre las necesidades con relación a la adquisición de insumos agrícolas que presentan los agricultores de la parroquia Puerto Pechiche del cantón Pueblo Viejo en la Provincia de los Ríos.

Además de la revisión de los diseños de investigación antes descritos, se procede a analizar los enfoques de investigación científica y de enfoque participativo necesidades, intereses, participación (NIP), a fin de determinar el más adecuado según la orientación del presente proyecto y las necesidades de información:

3.1.4. Investigación científica.

Según lo que manifestaron Baptista, Fernández y Hernández (2014):

La investigación científica se concibe como un conjunto de procesos sistemáticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno; es dinámica, cambiante y evolutiva. Se puede manifestar de tres formas: cuantitativa, cualitativa y mixta. Esta última implica combinar las dos primeras. Cada una es importante, valiosa y respetable por igual. (p. 25)

3.1.5. Investigación de enfoque participativo (NIP)

Según lo que indicaron Baptista, Fernández y Hernández (2014), “En ésta los participantes pueden fingir como investigadores ya que necesitan interactuar de manera constante con los datos. Del planteamiento a la elaboración del reporte” (p. 501).

De acuerdo al enfoque de investigación, se consideró trabajar con un tipo de investigación científica, puesto que se realizará un proceso sistemático que involucra la obtención de información general mediante el estudio documental, y posteriormente se desarrollará el estudio de campo con el cual se obtendrá información directa de los sujetos de estudio.

Por lo tanto, habiendo definido el enfoque de investigación a utilizar, se procede a analizar el enfoque de la investigación científica, considerando las definiciones de investigación cuantitativa, investigación cualitativa e investigación de carácter mixto, según se detalla a continuación:

3.1.6. Investigación cuantitativa.

Según lo que manifestaron Baptista, Fernández y Hernández (2014), “Enfoque cuantitativo Utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4).

3.1.7. Investigación cualitativa.

De acuerdo a lo que indicaron Baptista, Fernández y Hernández (2014), “la investigación cualitativa proporciona profundidad a los datos, dispersión, riqueza

interpretativa, contextualización del ambiente o entorno, detalles y experiencias únicas. Asimismo, aporta un punto de vista “fresco, natural y holístico” de los fenómenos, así como flexibilidad” (p. 16).

3.1.8. Investigación mixta.

Según lo que indicaron Rodríguez y Sahili (2018):

La investigación mixta es un procedimiento que combina los enfoques cuantitativos y cualitativos; se puede usar primero uno de ellos y luego el otro, o viceversa; también se le puede dar un mayor o menor énfasis a cada uno, dependiendo del diseño y de los objetivos trazados. (p. 53)

En este caso, se trabajó con un enfoque de investigación mixto, es decir cuantitativo y cualitativo; en primer lugar se aplica el enfoque cuantitativo para obtener información concerniente al segmento de mercado integrado por los agricultores de la parroquia Puerto Pechiche cuyos resultados fueron tabulados y presentados de manera estadística para facilitar su interpretación; por otra parte, el enfoque cualitativo interviene a partir de la revisión y análisis de la información documental y con base a la aplicación de la entrevista direccionada a los proveedores de insumos agrícolas.

Además de los diseños y enfoques establecidos para la investigación, se procede a describir los métodos de estudio a fin de seleccionar el más adecuado para llevar a cabo la investigación:

3.1.9. Método científico.

El método científico se direcciona al estudio de determinadas situaciones a través del uso de la lógica y la objetividad, básicamente la recopilación de la información

se desarrolla mediante un proceso previamente planificado orientado a solucionar problemas científicos (Lasron, 2016).

3.1.10. Método inductivo-deductivo.

Este método se sustenta en la aplicación de la lógica, puesto que se basa principalmente en el estudio de sucesos particulares para su posterior generalización; a pesar de que es deductivo en cierto sentido, en el cual se basa en estudios que van de lo general a lo particular (Bernal, 2006).

3.1.11. Método análisis – síntesis.

El método analítico-sintético se direcciona al análisis de determinados sucesos, con base a la descomposición de las variables que integran la investigación, las cuales son estudiadas de manera individual y posteriormente integradas para ser analizadas de manera general a partir de la síntesis (Bernal, 2006).

3.1.12. Método estadístico descriptivo.

El método estadístico descriptivo, se basa en la recopilación de datos a profundidad sobre una población analizada, cuyos resultados se expresan de manera estadística a través del uso de elementos gráficos y numéricos, cuyo principal propósito es el de resumir la información recopilada (Vilar, 2015).

3.1.13. Método expostfacto.

El método de estudio expostfacto son aquellos que se llevan a cabo una vez que haya ocurrido un suceso o se haya presentado una situación determinada sobre la cual se desee investigar, consecuentemente no permite la manipulación de las variables que hayan intervenido en el suceso (Escribano, 2014).

Con base a los métodos previamente analizados, para efectos del presente estudio se considera el método científico, debido a que se requiere de la aplicación de un

proceso sistemático para realizar la investigación, cuyos resultados se analizan desde una perspectiva lógica y objetiva con lo cual será posible determinar la prefactibilidad de implementar la microempresa dedicada a la comercialización de insumos agrícolas en la parroquia Puerto Pechiche. Así mismo, dentro del estudio interviene el método estadístico descriptivo, considerando que los datos que se obtengan a partir de las encuestas serán procesados y presentados de manera estadística para facilitar su interpretación.

Una vez definidos los métodos de investigación, se procede a describir el proceso de levantamiento de la información, particularmente con relación a las técnicas e instrumentos a utilizar:

3.1.14. Encuesta.

Según lo que indicaron Merino, Pintado y Sánchez (2014), “La encuesta es una técnica de investigación cuantitativa, que cumple las características anteriormente comentadas. En ella, el encuestador se pone en contacto con el encuestado con el fin de obtener información” (p. 82).

En este contexto, la encuesta se define como un método científico para obtener información sobre el estado de la situación, opiniones, valores, comportamiento o datos demográficos básicos. Además, la encuesta una de las técnicas más utilizadas en una investigación de mercado (Merino, Pintado, & Sánchez, 2014).

Las encuestas cuantitativas se llevan a cabo utilizando un cuestionario fijo; el objetivo de la encuesta cuantitativa es obtener información precisa sobre la distribución de las propiedades consultadas dentro de la muestra. Por otra parte, al seleccionar un instrumento de encuesta adecuado, es importante prestar siempre

atención a qué método y qué proceso es adecuado para proporcionar la información requerida de manera confiable y económica.

En este caso, la encuesta se realizó con base a un enfoque cuantitativo, por lo tanto, se diseñará un cuestionario de preguntas cerradas y de opción múltiple para facilitar su aplicación y posterior procesamiento.

3.1.15. Entrevista.

Según lo que manifestaron Merino, Pintado y Sánchez (2014), “La entrevista en profundidad se aplica de forma individual y pretende obtener información sobre las actitudes, creencias, experiencias, etc., que condicionan la forma de percibir el entorno del individuo entrevistado” (p. 47).

En este caso, se trabajó tanto con la encuesta como con la entrevista, debido a que se precisa obtener información complementaria tanto por parte de los potenciales consumidores (productores agrícolas de la parroquia Puerto Pechiche del cantón Pueblo Viejo), y de propietarios de microempresas similares proveedoras de insumos agrícolas. En el caso de la entrevista se aplicó como instrumento de investigación el formulario de preguntas cerradas, mientras que para la encuesta se utilizará el cuestionario de preguntas cerradas, de opción múltiple y basadas en la escala de Likert.

Con base al plan de investigación descrito anteriormente, se procede a describir el enfoque participativo de la investigación, mediante el cual se detallan los aspectos concernientes al problema, las necesidades, las acciones, el tiempo, la alternativa de solución y la evaluación que se realiza:

Tabla 2
Plan de investigación

¿Qué?	Plan de investigación				
	¿Para qué?	¿Cómo?	¿Cuándo?	¿Dónde?	¿Por qué?
Problema	Necesidades	Acciones	Tiempo	Alternativa de solución	Evaluación
El problema se presenta en la parroquia Puerto Pechiche del cantón Pueblo Viejo de la provincia de Los Ríos, en la cual los productores agrícolas no cuentan con acceso directo a proveedores de insumos agrícolas; esta situación incide en que dichos productores se vean obligados a salir de la parroquia para adquirir los insumos necesarios para su producción, por lo que además de incurrir en gastos de transporte se encuentran expuestos a proveedores que incumplen con los precios establecidos para los insumos.	Las actividades agrícolas tienen sus orígenes desde la antigüedad, cuando se empezó a desarrollar la agricultura arable. Con el paso de los años, el sector agrícola ha ido evolucionando a nivel mundial al igual que los subsectores relacionados; debido a su importancia para proveer de alimentos a la población, el sector agrícola cuenta con apoyo del Estado, el cual además de proporcionar insumos y ejercer control para garantizar el cumplimiento de los precios establecidos, busca garantizar el acceso a todos los insumos requeridos por los agricultores. En este contexto, los productores de la parroquia Puerto Pechiche presentan la necesidad de contar con un productor directo que opere dentro de la parroquia.	Para obtener información necesaria a partir de la cual se pueda direccionar la solución, se realizará una investigación documental y de campo, con base a un enfoque mixto. En este caso, se considera como población a los productores agrícolas de la parroquia y proveedores de insumos agrícolas, a quienes se les realizarán encuestas y entrevistas respectivamente.	El proyecto se desarrollará en un periodo de seis meses, en los cuales se realizará el levantamiento de la información, revisión y análisis de los resultados y se diseñará la propuesta cuya implementación está determinada para el periodo 2020	Como alternativa de solución se prevé determinar la prefactibilidad para la creación de una microempresa de venta de insumos agrícolas en la parroquia Puerto Pechiche. Para ello se toma como referencia las directrices necesarias para realizar proyectos de prefactibilidad y proyectos factibles, así como estudios asociados que incluyen: estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional, estudio financiero y económico.	En este caso, de acuerdo a la revisión teórica realizada, es importante realizar un análisis de la prefactibilidad del proyecto a fin de determinar las fortalezas y debilidades del proyecto planificado y para presentar instrucciones y actividades para mejorar el proyecto y lograr el resultado esperado.

3.2. Tipos de Investigación

A continuación, se procede a analizar los diferentes tipos de investigación, y se selecciona los dos tipos de estudio que se ajustan a los objetivos y el problema previamente descrito:

Tabla 3
Tipos de investigación

Investigación exploratoria	Tipos de investigación		
	Investigación descriptiva	Investigación correlacional	Investigación explicativa
"Estudios exploratorios: Se emplean cuando el objetivo consiste en examinar un tema poco estudiado o novedoso". (Baptista, Fernández y Hernández, 2014)	"Estudios descriptivos: Busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población". (Baptista, Fernández y Hernández, 2014)	"Estudio correlacional: Asocian variables mediante un patrón predecible para un grupo o población". (Baptista, Fernández y Hernández, 2014)	"Estudios explicativos: Pretenden establecer las causas de los sucesos o fenómenos que se estudian". (Baptista, Fernández y Hernández, 2014)

Adaptado de: Baptista, Fernández y Hernández (2014)

En este caso, de acuerdo a las definiciones establecidas, se consideró la aplicación de un tipo de investigación descriptiva-correlacional. En el caso de la investigación descriptiva, permite obtener información detallada sobre la situación actual en la parroquia Puerto Pechiche del cantón Pueblo Viejo en la Provincia de los Ríos, particularmente con relación a los problemas que enfrentan los agricultores para la obtención de los insumos agrícolas, así como también se puede conocer las necesidades y requerimientos que direccionarán el diseño de la propuesta.

Por otra parte, se trabajó con un tipo de investigación correlacional, puesto que a partir de la información que se obtenga del estudio, será posible determinar la prefactibilidad para la apertura de una microempresa de venta de insumos agrícolas en esta parroquia, considerando que este tipo de investigación permite establecer la relación entre dos variables estudiadas.

3.2.1. Investigación descriptiva.

Se selecciona la investigación descriptiva puesto que se requirió analizar las percepciones, opiniones, necesidades y preferencias de los involucrados (productores agrícolas de la parroquia Puerto Pechiche y proveedores de insumos), a fin de obtener información detallada sobre la realidad estudiada. Cabe destacar que la información que se obtuvo a partir de la aplicación de este tipo de investigación permitió direccionar la propuesta de negocio de modo que se pueda diseñar un modelo de empresa capaz de responder a los requerimientos del segmento objetivo en la parroquia Puerto Pechiche.

3.2.2. Investigación correlacional.

Además de la investigación descriptiva, se selecciona el tipo de investigación correlacional puesto que se precisa conocer la correlación existente entre las variables analizadas; es decir una vez que se logre determinar la prefactibilidad del proyecto se pudo determinar la idoneidad de implementar el modelo de negocio orientado a la distribución de insumos agrícolas dentro de la parroquia Puerto Pechiche.

3.3. Fuentes de Investigación

En cuanto a las fuentes a través de las cuales se obtendrá la información, se procede a describir los diferentes tipos de fuentes disponibles para el presente proyecto:

3.3.1. Fuentes primarias.

Según indicó Dueñas (2014):

La característica principal que hace que una fuente de información sea catalogada como primaria, es que la información que contiene ha de ser original, no siguiendo disposición o estructura predeterminada. El acceso a dicha información podrá ser realizado bien directamente desde la fuente primaria o a través de fuentes de información secundaria. (p. 24)

Las fuentes de información primaria, básicamente corresponde a la información que se obtiene directamente de los sujetos u objetos de estudio, esto proporciona mayor confiabilidad a los datos presentados, los cuales al no seguir una estructura predeterminada pueden ser catalogados como datos originales.

3.3.2. Fuentes secundarias.

Según mencionó Dueñas (2014), “Las fuentes de información secundaria se encuentran formadas por todos aquellos documentos que se componen de información ya conocida y esta, se encuentra estructurada en un determinado esquema o formato”. (p. 31)

Las fuentes de información secundaria, generalmente corresponde a información que previamente ha sido recabada por terceros y puede ser considerada como referente para el desarrollo de la investigación; este tipo de información puede obtenerse a través de la revisión de libros, informes, artículos científicos, publicaciones en diarios o revistas científicas.

Desde esta perspectiva, debido a que se buscó determinar la prefactibilidad para la apertura de una microempresa de venta de insumos agrícolas en la parroquia Puerto

Pechiche, se empleó fuentes primarias de información considerando a los agricultores de la parroquia y a proveedores de insumos agrícolas.

3.4. Población

3.4.1. Población finita.

Según Flores y Valenzuela (2018), “Es aquella que tiene un número contable de datos posibles. Un ejemplo es la totalidad de los trabajadores de una escuela” (p. 34).

3.4.2. Población infinita.

Según Flores y Valenzuela (2018), “Es aquella que tiene un número incontable de datos posibles. Un ejemplo es el índice de inflación instantáneo en la economía de un país” (p. 34).

En este caso se trabaja con dos tipos de población finita; la primera estará integrada por cinco proveedores de insumos agrícolas a quienes se les realizará entrevistas (ver apéndice 2), mientras que la segunda está conformada por productores agrícolas de la parroquia Puerto Pechiche y recintos aledaños a quienes se les realizará encuestas (ver apéndice 1). En este caso, de acuerdo a la información del Ministerio de Agricultura y Ganadería (2010) consta de un total de 4674 personas que se dedican a la producción agrícola.

Tabla 4
Población

Alcance	Cantidad de habitantes
Ecuador	17'214,009
Provincia de Los Ríos	778,115
Cantón Pueblo Viejo	36,477
Parroquia Puerto Pechiche	4,674

Tomado de: INEC (2010)



Figura 2. Localización de la parroquia Puerto Pechiche
Tomado de: Google Maps (2019)

La parroquia rural Puerto Pechiche pertenece al cantón Pueblo Viejo y se encuentra ubicada a dos horas del cantón Quevedo, en la provincia de Los Ríos; su localización se registra en las siguientes coordenadas: latitud: -1,43333; longitud: -79,5667 (Google Maps, 2019).

3.5. Tamaño de Muestra

Según lo que manifestaron Baptista, Fernández y Hernández (2014), “es un subgrupo de la población o universo, se utiliza por economía de tiempo y recursos. Implica definir la unidad de muestreo y de análisis; y Requiere delimitar la población para generalizar resultados y establecer parámetros” (p. 171).

En este caso, se realizó el cálculo de la muestra sobre los productores agrícolas a quienes se les realizará la encuesta. En primer lugar, se procedió a describir los diferentes tipos de muestra, así como los tipos de muestreo correspondientes, de los cuales se selecciona el que se adapte de mejor forma a las características del presente estudio:

Tabla 5
Tipos de muestra

Tipos de muestra	Características	Clases de muestreo
Probabilística	Este tipo de muestra requiere establecer un tamaño específico de la muestra, puesto que todos quienes la integran tienen la probabilidad de ser seleccionados para el estudio. (Baptista, Fernández y Hernández, 2014)	* Muestreo aleatorio simple. * Muestreo estratificado. * Muestreo por racimos o clusters.
No probabilística	Muestra no probabilística o dirigida Subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación. (Baptista, Fernández y Hernández, 2014)	* Muestreo por conveniencia * Muestreo por cuotas * Muestreo bola de nieve

Tomado de: Baptista, Fernández y Hernández (2014)

En este caso, se trabajó con una muestra probabilística de tipo aleatorio simple, puesto que todos quienes integren la población tendrán la probabilidad de ser seleccionados para la aplicación de las encuestas. Cabe destacar que considerando que se trabajó con una población finita, se requiere de la aplicación para el cálculo de la muestra finita, según los parámetros que se especifican a continuación:

- Nivel de confianza (Z): 95% = 1.96
- Error muestral investigación(e): 5%
- Probabilidad de éxito (p): 50%
- Probabilidad de fracaso (q): 50%

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

$$n = \frac{1.96^2 * 0.50 * 0.50 * 4674}{0.05^2 (4674 - 1) + (0.50)(0.50)(1.96)^2}$$

$$n = \frac{4,488.9096}{12.6429}$$

$$n = 355$$

Tabla 6
Tamaño de la muestra

Población	Cantidad	Porcentaje
Proveedores de insumos	5	1%
Productores agrícolas	350	99%
Total	355	100%

Puerto Pechiche es una parroquia rural del cantón Pueblo Viejo de la Provincia de Los Ríos, al ser una zona rural que se encuentran en las periferias del cantón cuenta con dos vías de acceso: la primera se encuentra a dos horas del cantón Quevedo, ingresando por la vía E25 conocida también como la vía Quevedo-Babahoyo; y la segunda de forma directa por la vía Pueblo Viejo – Estero Hondo.

Esta parroquia según datos del INEC (2010), consta de un total de 4674 habitantes. En este caso, para llevar a cabo la investigación se aplicó un tipo de muestreo probabilístico aleatorio simple, considerando como muestra de estudio a cinco proveedores de insumos agrícolas y 360 habitantes de la parroquia a quienes se les aplicó las técnicas e instrumentos que se mencionan a continuación:

Tabla 7
Proceso de levantamiento de la información

Técnica	Instrumento
Entrevista	Formulario de preguntas (abiertas)
Encuesta	Cuestionario de preguntas (cerradas y de opción múltiple)

Las entrevistas fueron aplicadas a los proveedores de insumos agrícolas, en este caso el formulario fue diseñado con ocho preguntas abiertas direccionadas a determinar los aspectos necesarios para la implementación de una microempresa encargada de la comercialización de insumos agrícolas. Por otra parte, las encuestas fueron aplicadas a los productores agrícolas de Puerto Pechiche, a quienes se les realizará el cuestionario de diez preguntas cerradas y de opción múltiple.

En este caso, el levantamiento de la información se realizó de manera presencial, es decir el autor acudirá a la parroquia para aplicar las encuestas y la entrevista. Los resultados que se obtuvieron del estudio fueron procesados con la ayuda de la herramienta Microsoft Excel en el caso de las encuestas, puesto que permitió realizar el registro de los datos a través de tablas y su respectiva representación mediante gráficos estadísticos. La información que obtuvo de ambas técnicas de investigación fue analizada e interpretada para establecer las conclusiones del caso.

3.6. Conclusión

En el tercer capítulo se realizó el diseño metodológico del proyecto, en este apartado se incluyó una descripción detallada del plan de investigación en el que se seleccionó el tipo de investigación documental y de campo, considerando que además de la información obtenida a partir de diversas fuentes bibliográficas, fue necesario llevar a cabo un estudio de campo para conocer la percepción de los involucrados.

Además, dentro del presente apartado se realizó la selección del tipo de investigación y las diferentes fuentes de información a considerar en el estudio. Finalmente se determinó la población integrada por los productores agrícolas de la parroquia Puerto Pechiche y otras empresas distribuidoras de insumos agrícolas que

funcionan en otras parroquias del cantón Pueblo Viejo de la provincia de Los Ríos, a partir de lo cual se determinó el tamaño de la muestra y las técnicas e instrumento para el levantamiento de la información de campo.

Capítulo IV

4. Formulación del Proyecto

4.1. Análisis e Interpretación de los Resultados

En el presente capítulo se realiza la presentación de los resultados obtenidos a través de la aplicación de los instrumentos de investigación previamente seleccionados, tales como la encuesta y la entrevista. En primer lugar, la encuesta estuvo direccionada a los productores agrícolas de la parroquia Puerto Pechiche en Pueblo Viejo, considerando como muestra un total de 355 personas; para la aplicación se elaboró un cuestionario de 11 preguntas cerradas, con opción múltiple y con base a la escala de Likert.

El cuestionario de preguntas de la encuesta estuvo direccionado a indagar aspectos relevantes sobre el comportamiento del segmento de mercado seleccionado; es decir, los productores agrícolas. A través de las preguntas realizadas, se identificó que en la actualidad los productores no cuentan con un proveedor fijo, así como tampoco cuentan con un proveedor dentro de la parroquia, lo cual afecta al desarrollo de las actividades puesto que incurren en gastos de transporte para abastecerse de los insumos requeridos.

En segundo lugar, se presentan las entrevistas realizadas a los propietarios de empresas distribuidoras de insumos agrícolas que se encuentran ubicadas en parroquias aledañas a la parroquia Puerto Pechiche del cantón Pueblo Viejo. En este caso, se consideró una muestra de cinco personas a quienes se les realizó un total de ocho preguntas abiertas a fin de obtener información con respecto al funcionamiento interno de este tipo de negocios. A partir de estos resultados, fue posible identificar aspectos relacionados con la estructura de costos, la inversión inicial estimada,

requisitos legales de funcionamiento, tipo de insumos que comercializan y la frecuencia con la que comercializan insumos agrícolas.

4.1.1. Encuestas.

En el primer apartado se realizan las tabulaciones de las encuestas realizadas a los productores agrícolas de la parroquia Puerto Pechiche en Pueblo Viejo, en este caso las preguntas de encuestas están direccionadas a identificar la prefactibilidad del proyecto a partir del comportamiento actual de los productores al momento de seleccionar un proveedor de insumos.

1. ¿Actualmente cuenta con un proveedor fijo dentro de la parroquia?

Tabla 8
Proveedor fijo

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Sí	0	0%
No	355	100%
Total	355	100%

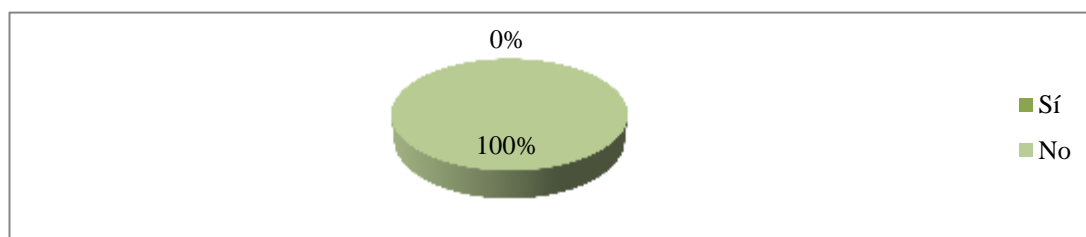


Figura 3. Proveedor fijo

Interpretación: Del total de productores de la parroquia rural Puerto Pechiche, el 100% no cuenta actualmente con un proveedor fijo dentro de la parroquia. Con base a estos resultados se puede corroborar que existe un mercado no cubierto y/o un mercado insatisfecho por la falta de un proveedor de insumos dentro de la parroquia, puesto que ninguno de los productores cuenta con un proveedor de insumos agrícolas fijo.

2. Su proveedor más cercano se encuentra a:

Tabla 9
Cercanía de proveedores

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
5 km de distancia	5	1%
10 km de distancia	168	47%
15 km de distancia	124	35%
Más de 15 km de distancia	58	16%
Total	355	100%

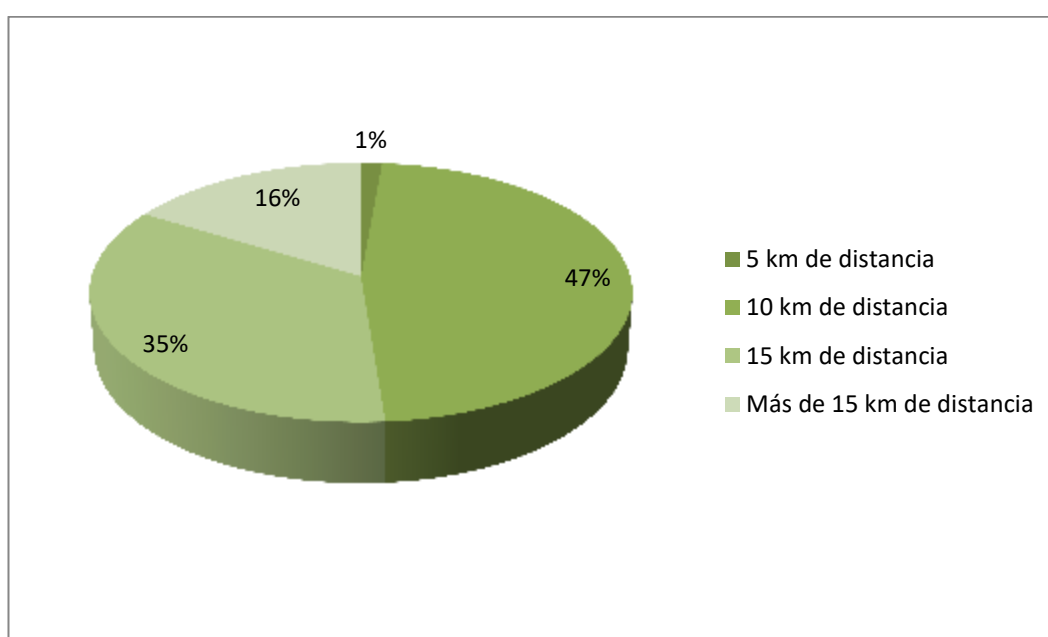


Figura 4. Cercanía de proveedores

Interpretación: Según el 47% de los productores encuestados el proveedor más cercano se encuentra a 10 km de distancia; el 35% indicó que el proveedor está a 15 km de distancia; el 16% manifiesta que el proveedor más cercano está localizado a más de 15 km de distancia; mientras que el 1% manifiesta que el proveedor más cercano está a 5 km de distancia. Estos resultados demuestran que los productores de insumos agrícolas se localizan a más de 10 km de distancia de la parroquia.

3. ¿Considera que la falta de un proveedor cercano afecta a su negocio?

Tabla 10
Falta de un proveedor cercano

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	168	47%
De acuerdo	150	42%
Neutral	31	9%
Desacuerdo	6	2%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	355	100%

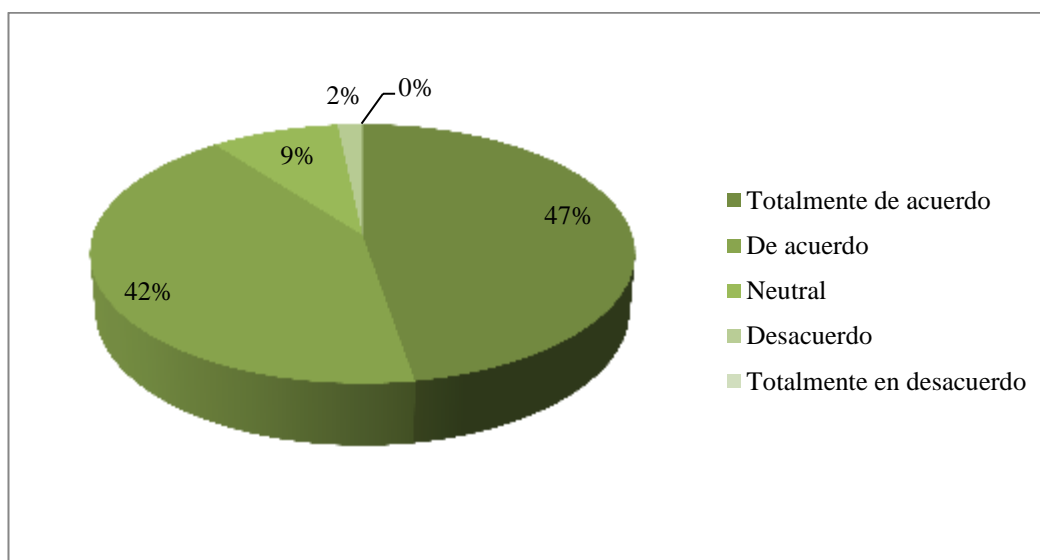


Figura 5. Falta de un proveedor cercano

Interpretación: El 47% estuvo totalmente de acuerdo en que la falta de un proveedor cercano afecta al negocio; el 42% estuvo de acuerdo; el 9% se muestra neutral y el 2% se encuentra en desacuerdo. Según estos resultados a falta de un proveedor dentro de la parroquia Puerto Pechiche incide de forma indirecta en los productores, provocando afectaciones al negocio; lo que determina la necesidad de implementar un negocio de estas características dentro de la parroquia.

4. ¿Cómo califica los precios de su proveedor actual?

Tabla 11
Precios del proveedor actual

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Alto	152	43%
Medio	194	55%
Bajo	9	3%
Total	355	100%

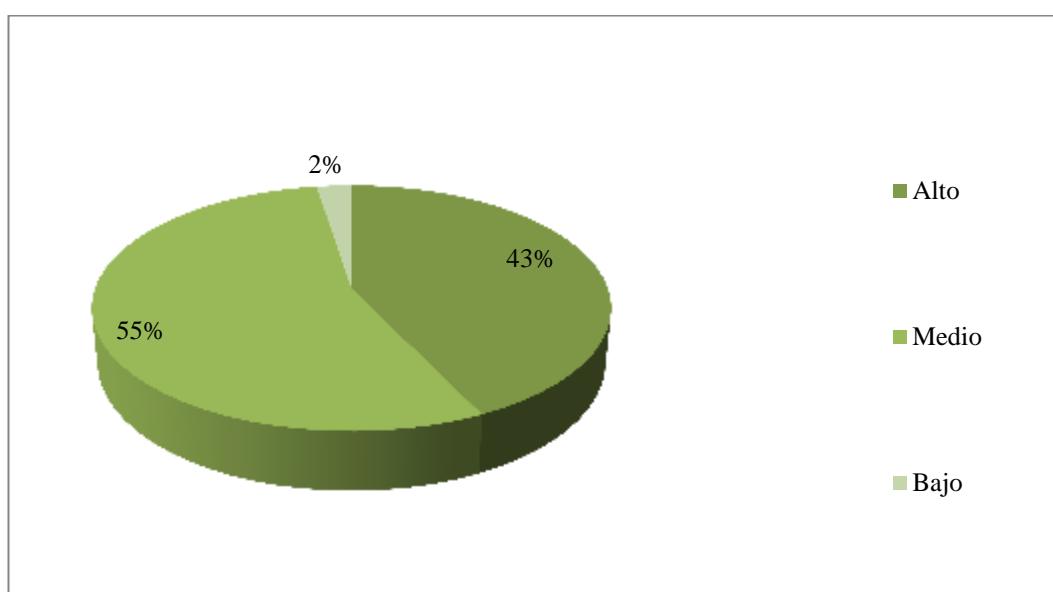


Figura 6. Precios del proveedor actual

Interpretación: El 55% de los productores califica los precios de su proveedor actual en un nivel medio, el 43% menciona que sus proveedores actuales le ofrecen precios altos, y el 3% indica que los precios del proveedor son bajos. Estos resultados demuestran que los rangos de precios de los proveedores que actualmente abastecen a los productores agrícolas de la parroquia Puerto Pechiche se encuentran en un rango medio y altos.

5. ¿Considera que la distancia y los costos de movilización inciden en la selección del proveedor?

Tabla 12
Distancia y costos de movilización

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	175	49%
De acuerdo	150	42%
Neutral	24	7%
Desacuerdo	6	2%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	355	100%

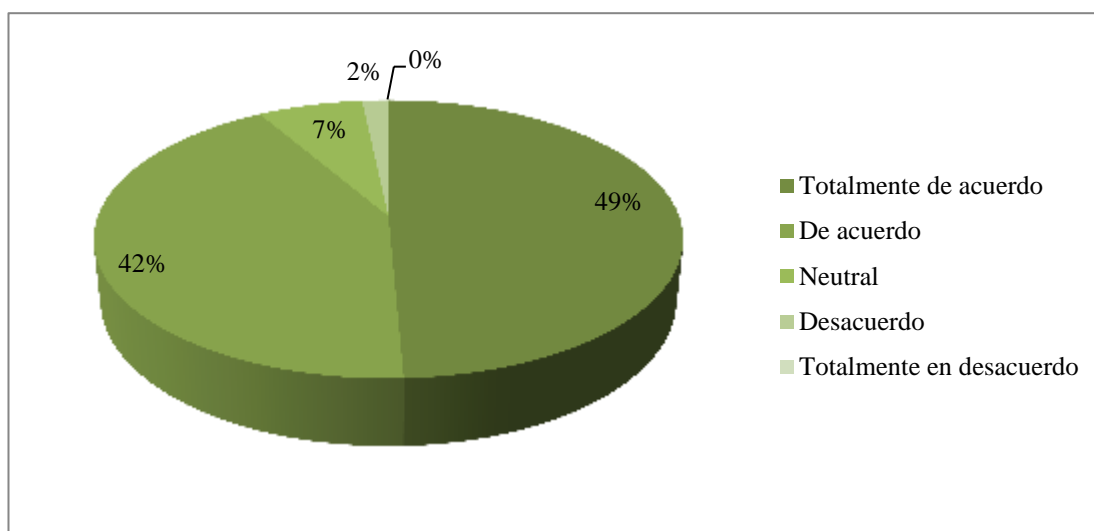


Figura 7. Distancia y costos de movilización

Interpretación: El 49% de los productores estuvo totalmente de acuerdo en que la distancia y los costos de movilización inciden en la selección de los proveedores, el 42% estuvo de acuerdo, un 7% se mostró neutral, y el 2% restante estuvo en desacuerdo. Estos resultados demuestran que la mayoría, la distancia y los costos que ofrecen los proveedores de insumos agrícolas es un factor que influye al momento de que los productores seleccionan el proveedor.

6. ¿Cuál de los siguientes aspectos considera más importante al momento de seleccionar un proveedor? (múltiples respuestas)

Tabla 13
Factores para seleccionar un proveedor

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Respetar el precio establecido	98	28%
Variedad de insumos	102	29%
Cercanía	80	23%
Entrega a domicilio	43	12%
Forma de pago	32	9%
otros	0	0%
Total	355	100%

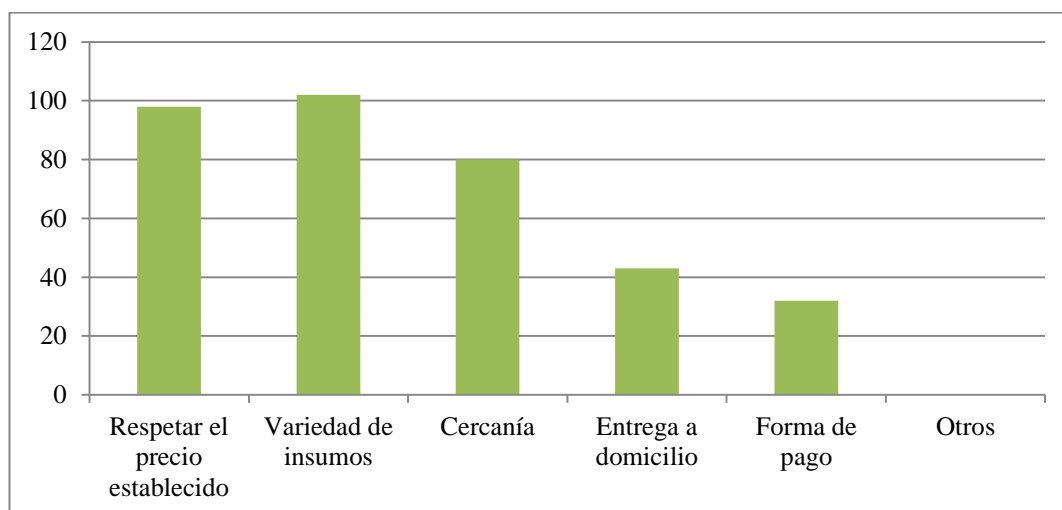


Figura 8. Factores para seleccionar un proveedor

Interpretación: Entre los factores que los productores agrícolas de la parroquia Puerto Pechiche consideran más importante al momento de seleccionar un proveedor, se destacan principalmente la variedad de insumos que le ofrezca el proveedor, el respetar el precio establecido y la cercanía en la que se encuentre el proveedor. Estos aspectos se considerarán al momento de diseñar la propuesta del negocio a fin de implementar una propuesta que se ajuste a las expectativas de los consumidores.

7. ¿De acuerdo a la presentación del producto cómo le gustaría adquirir para la aplicación al cultivo?

Tabla 14
Presentación del producto

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
1 litro	13	4%
Galón	85	24%
10 litros	102	29%
Caneca	104	29%
De acuerdo a su necesidad	51	14%
Total	355	100%

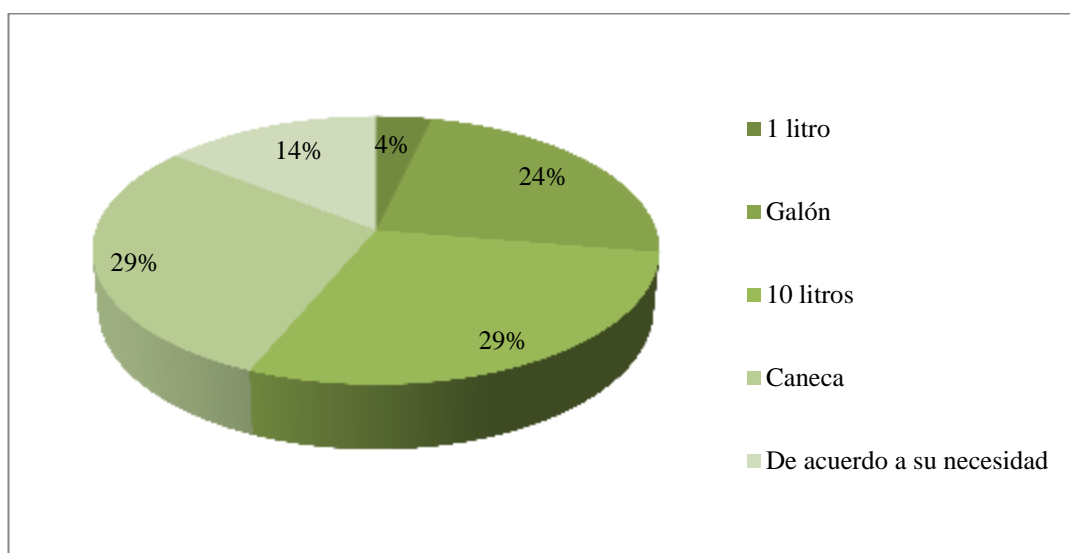


Figura 9. Presentación del producto

Interpretación: El 29% de los productores agrícolas prefieren adquirir insumos agrícolas en una presentación de caneca, el 29% prefiere adquirir productos de 10 litros, un 24% prefiere una presentación en galón, el 14% prefiere adquirir el producto de acuerdo a su necesidad, y el 4% restante prefiere presentaciones de 1 litro. Según estos resultados la mayoría de los productores de la parroquia prefieren presentaciones de caneca y de 10 litros.

8. ¿Estaría dispuesto a cambiar de proveedor en caso de implementarse un negocio de estas características en un sector más cercano?

Tabla 15
Cambio de proveedor

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	170	48%
De acuerdo	176	50%
Parcialmente de acuerdo	4	1%
Desacuerdo	5	1%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	355	100%

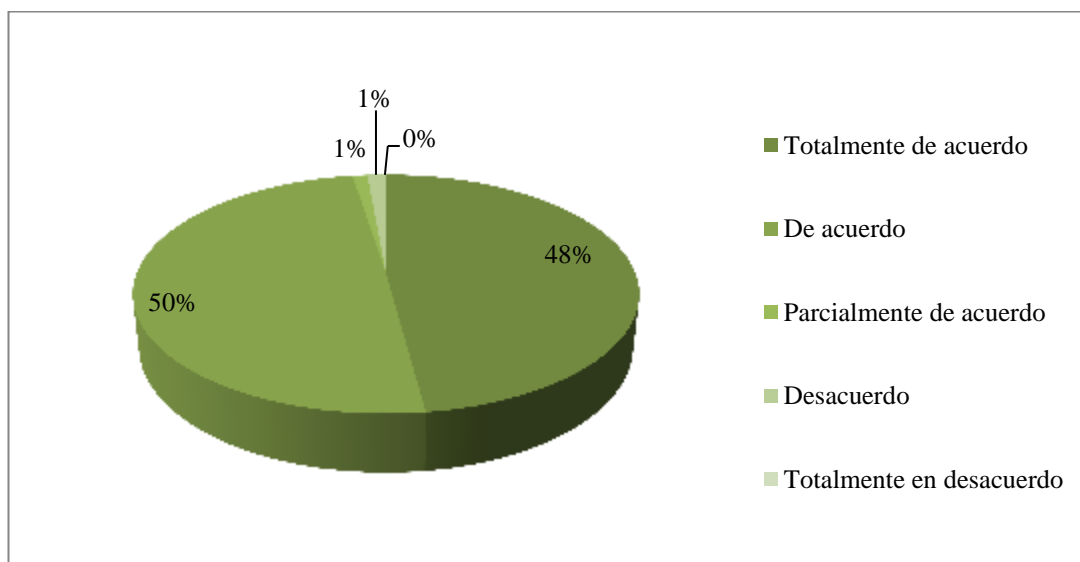


Figura 10. Cambio de proveedor

Interpretación: El 50% de los productores agrícolas de la parroquia Puerto Pechiche estuvo de acuerdo en cambiar de proveedor en caso de implementarse un negocio de estas características en un sector más cercano, el 48% indicó estar totalmente de acuerdo, el 1% estuvo parcialmente de acuerdo y el 1% en desacuerdo. Estos resultados demuestran predisposición de los productores de cambiar de productor de insumos, siempre que este se encuentre en un sector más cercano.

9. ¿Qué beneficios le gustaría obtener del nuevo proveedor?

Tabla 16
Beneficios a obtener

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Crédito	117	33%
Entrega directa	57	16%
Precio adecuado	147	41%
Promociones	32	9%
Otros	2	1%
Total	355	100%

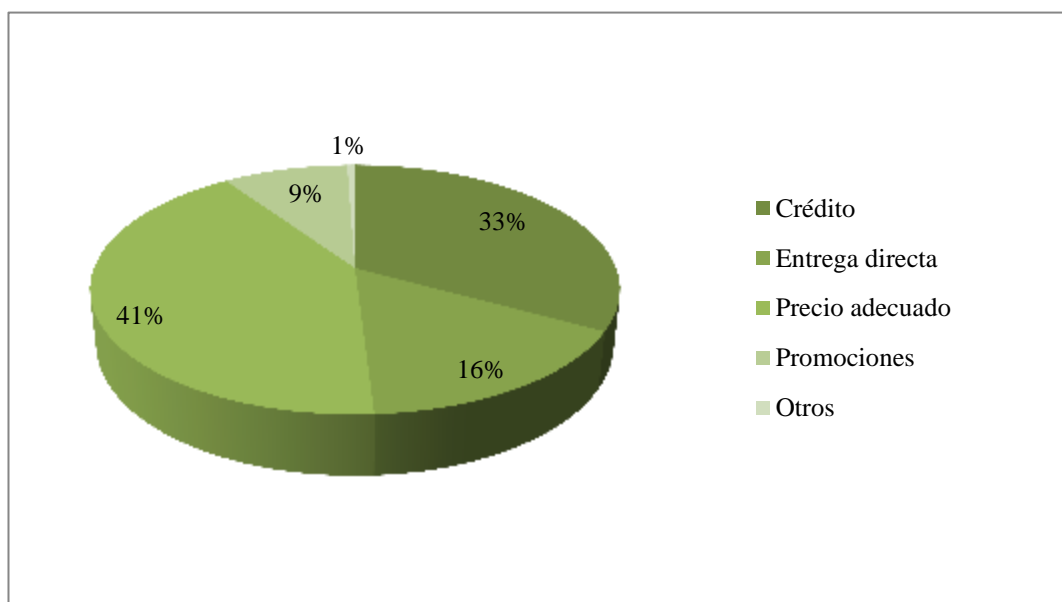


Figura 11. Beneficios a obtener

Interpretación: El 41% de los productores agrícolas le gustaría obtener un precio adecuado en los insumos, el 33% preferiría obtener crédito por parte del proveedor, el 16% le gustaría obtener entrega directa, el 9% prefiere promociones, y el 1% restante prefiere otro tipo de beneficios. Según estos resultados, obtenido la mayoría los productores agrícolas de la parroquia prefieren que el nuevo proveedor le ofrezca precios adecuados en los insumos y créditos para realizar el pago.

10. ¿A través de qué medios le gustaría obtener información del nuevo proveedor?

Tabla 17
Medios

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Canales directos	12	3%
Volanteo	120	34%
Redes sociales	118	33%
Otros	1	0%
Radio	104	29%
Total	355	100%

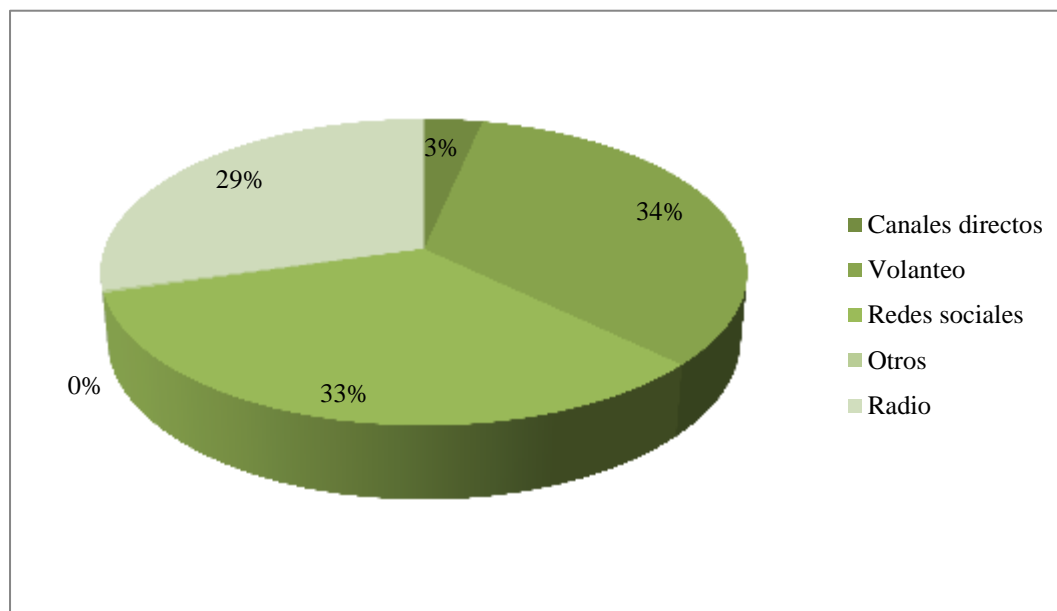


Figura 12. Medios

Interpretación: El 34% prefiere obtener información a través del volante, el 33% prefiere obtener información del nuevo proveedor a través de redes sociales, un 29% prefiere obtener información a través de la radio y un 3% restante prefiere canales directos. Según estos resultados, los medios impresos como las volantes y los medios digitales como las redes sociales son los canales preferidos por parte de los productores para obtener información sobre un nuevo proveedor.

Análisis general de las encuestas.

Los resultados de las encuestas realizadas demostraron que los productores agrícolas de la parroquia Puerto Pechiche actualmente no cuentan con un proveedor de insumos agrícolas fijo, esto es un aspecto favorable puesto que permite evidenciar que no existe fidelización por parte del segmento objetivo hacia otras empresas competidoras. Así mismo, se identificó según la percepción de los productores que la mayoría de proveedores de insumos se encuentran a una distancia superior a 10 km de la parroquia.

En este caso, los productores agrícolas mencionaron que no contar con un proveedor cercano es un factor negativo que afecta de forma indirecta a los negocios, esto debido a que incurre en mayores costos de transporte para adquirir los insumos requeridos. Así mismo, manifestaron que la distancia y los costos de los proveedores es un factor que influye al momento de seleccionar un determinado proveedor de insumos. Además, fue posible identificar la variedad de insumos agrícola que ofrece el proveedor. y la cercanía en la que se encuentra.

En cuanto a las preferencias específicas, la mayoría de productores agrícolas prefieren adquirir los insumos en presentaciones de caneca o de 10 litros, lo que les permitirá mantenerse abastecidos. A su vez se identificó que la mayoría de los productores de la parroquia estarían dispuestos a cambiar de proveedor de insumos en caso de que se implemente un negocio de estas características dentro de la parroquia.

Así mismo, se identificó que los productores agrícolas esperan obtener los siguientes beneficios del nuevo proveedor: precios adecuados y crédito para realizar el pago de los productos adquiridos. En cuanto a los canales de información,

prefieren obtener información sobre el nuevo proveedor y los insumos que ofrecen a través de volantes y de redes sociales.

4.1.2. Entrevistas.

Datos informativos: Entrevista 1

Nombre del entrevistado: Luis Cepeda

Nombre de la empresa: Agroquímico Cepeda

Cargo dentro de la empresa: Representante

Nombre de los entrevistadores: Jimmy Rumiguano

Fecha: 31 de octubre del 2019

Lugar: Pueblo Viejo

Hora de inicio: 10:15 am

Hora de finalización: 10:32 am

1. ¿En qué se basa la estructura de costos de una microempresa proveedora de insumos agrícolas?

Nuestra estructura de costos está conformada principalmente por la adquisición de insumos agrícolas, ya que no somos productores sino más bien distribuidores y debemos adquirir los productos de otros productores, además de otros insumos de oficina para el desarrollo de las actividades del negocio.

2. ¿Cuánto estimó invertir para la apertura de su negocio?

Inicialmente unos \$6.000 dólares, ya que no es un negocio muy grande.

3. ¿Cuáles son los requisitos específicos para desarrollar los procesos de negocio en una microempresa proveedora de insumos agrícolas?

El abastecimiento de los insumos agrícolas, además de eso la gestión de los procesos de distribución y comercialización con el cliente, y principalmente registrarse en Agrocalidad.

4. ¿Qué requisitos legales se deben cumplir previo a la constitución de una microempresa proveedora de insumos agrícolas?

Como le indiqué, debe tramitar el registro en Agrocalidad, como proveedores de insumos agrícolas debemos estar registrados ya que ellos son quienes realizan los controles, a fin de que se respete los precios de los insumos y que el producto que se distribuye sea adecuado para los cultivos.

5. ¿Qué tipo de insumos agrícolas comercializa actualmente?

Nosotros comercializamos fertilizantes, agroquímicos y productos de limpieza y desinfección.

6. ¿Con qué frecuencia comercializa insumos agrícolas a los productores de la parroquia Puerto Pechiche?

La verdad no podría darle un dato específico, aun así yo estimo que cada dos semanas aproximadamente.

7. ¿Considera que la distancia y los costos de movilización inciden en la compra de insumos agrícolas?

La verdad es que sí, la distancia influye en que se incrementen los costos de transporte del producto.

8. ¿Qué aspectos debe cumplir como proveedor de insumos agrícolas para garantizar la satisfacción de sus clientes?

Entregar un producto de calidad, que los precios oficiales se respete y que le demos facilidades de pago al productor.

Datos informativos: Entrevista 2**Nombre del entrevistado:** Yasmany Briones**Nombre de la empresa:** Grupo Briones**Cargo dentro de la empresa:** Representante**Nombre de los entrevistadores:** Jimmy Rumiguano**Fecha:** 31 de octubre del 2019**Lugar:** Ventanas**Hora de inicio:** 11:50 am**Hora de finalización:** 12:00 pm

1. ¿En qué se basa la estructura de costos de una microempresa proveedora de insumos agrícolas?

Está conformada por la adquisición de los insumos necesarios para la producción, maquinarias, mantenimiento de maquinarias, el pago de mano de obra, entre otros costos administrativos.

2. ¿Cuánto estimó invertir para la apertura de su negocio?

Eso depende mucho del tamaño del negocio, yo pensaba invertir unos \$8.000 dólares, pero posteriormente terminé invirtiendo \$10.000 ya que se generaron más gastos no previstos inicialmente.

3. ¿Cuáles son los requisitos específicos para desarrollar los procesos de negocio en una microempresa proveedora de insumos agrícolas?

Establecer una buena negociación con los proveedores de insumos, ya que dependo de ellos para realizar la producción, y bueno una adecuada gestión comercial con los clientes son aspectos claves.

4. ¿Qué requisitos legales se deben cumplir previo a la constitución de una microempresa proveedora de insumos agrícolas?

Además de los requisitos de constitución del negocio, obtener el RUC, y registro de marca, es necesario realizar el registro en Agrocalidad.

5. ¿Qué tipo de insumos agrícolas comercializa actualmente?

Comercializamos una variedad de fertilizantes y plaguicidas.

6. ¿Con qué frecuencia comercializa insumos agrícolas a los productores de la parroquia Puerto Pechiche?

Me parece que cada 15 días.

7. ¿Considera que la distancia y los costos de movilización inciden en la compra de insumos agrícolas?

Sí por supuesto.

8. ¿Qué aspectos debe cumplir como proveedor de insumos agrícolas para garantizar la satisfacción de sus clientes?

Debe respetar los precios y entregar productos de calidad que no vayan a afectar a sus cultivos.

Datos informativos: Entrevista 3**Nombre del entrevistado:** Violeta Álvarez**Nombre de la empresa:** Agroquímicos Los Troncos**Cargo dentro de la empresa:** Representante**Nombre de los entrevistadores:** Jimmy Ruminaguó**Fecha:** 31 de octubre del 2019**Lugar:** Pueblo Viejo**Hora de inicio:** 12:00pm**Hora de finalización:** 12:13pm

1. ¿En qué se basa la estructura de costos de una microempresa proveedora de insumos agrícolas?

Costos de adquisición de materia prima para la elaboración de los insumos, costos de transporte, costos administrativos y también los costos que se incurren en la gestión comercial.

2. ¿Cuánto estimó invertir para la apertura de su negocio?

Un aproximado de \$8.000 dólares.

3. ¿Cuáles son los requisitos específicos para desarrollar los procesos de negocio en una microempresa proveedora de insumos agrícolas?

A nivel específico, o mejor dicho los procesos principales en nuestra empresa se encuentran los de producción de insumos, los de ventas y los de distribución.

4. ¿Qué requisitos legales se deben cumplir previo a la constitución de una microempresa proveedora de insumos agrícolas?

Obtener el RUC, gestionar los permisos de funcionamiento de su establecimiento, permiso de bomberos, si va a tener un local alquilado el contrato de arrendamiento y también los permisos de Agrocalidad.

5. ¿Qué tipo de insumos agrícolas comercializa actualmente?

Producimos y comercializamos plaguicidas.

6. ¿Con qué frecuencia comercializa insumos agrícolas a los productores de la parroquia Puerto Pechiche?

Pienso que cada 15 días aproximadamente, a veces cada mes, depende de la producción.

7. ¿Considera que la distancia y los costos de movilización inciden en la compra de insumos agrícolas?

Claro que sí, la distancia influye de forma directa en los costos de distribución.

8. ¿Qué aspectos debe cumplir como proveedor de insumos agrícolas para garantizar la satisfacción de sus clientes?

Ofrecer un producto de calidad principalmente.

Datos informativos: Entrevista 4**Nombre del entrevistado:** Washington Olimpo**Nombre de la empresa:** Agroservicio Agrolive**Cargo dentro de la empresa:** Representante**Nombre de los entrevistadores:** Jimmy Ruminaguó**Fecha:** 31 de octubre del 2019**Lugar:** Pueblo Viejo**Hora de inicio:** 12:30 pm**Hora de finalización:** 12:45pm

1. ¿En qué se basa la estructura de costos de una microempresa proveedora de insumos agrícolas?

Hay diferentes tipos de costos, los típicos de cualquier empresa como costos administrativos, costos de ventas, costos de marketing, y a nivel específico de este tipo de empresas los costos de abastecimiento y distribución del producto.

2. ¿Cuánto estimó invertir para la apertura de su negocio?

Una inversión inicial de \$5000 con eso se puede iniciar una microempresa, y poco a poco ir creciendo en conjunto a la demanda y las ventas que se han ido teniendo.

3. ¿Cuáles son los requisitos específicos para desarrollar los procesos de negocio en una microempresa proveedora de insumos agrícolas?

Contar con un buen sistema de distribución, eso es indispensable.

4. ¿Qué requisitos legales se deben cumplir previo a la constitución de una microempresa proveedora de insumos agrícolas?

Se debe tramitar el registro en Agrocalidad, por disposición de las autoridades de control, todos los proveedores de insumos agrícolas debemos estar registrados e indicar el tipo de insumos que comercializamos.

5. ¿Qué tipo de insumos agrícolas comercializa actualmente?

Nosotros vendemos diferentes tipos de plaguicidas.

6. ¿Con qué frecuencia comercializa insumos agrícolas a los productores de la parroquia Puerto Pechiche?

No lo sé, tal vez cada dos semanas o tres semanas.

7. ¿Considera que la distancia y los costos de movilización inciden en la compra de insumos agrícolas?

Yo creo que no incide mucho, hay varias alternativas y siempre se puede gestionar la distribución y entrega.

8. ¿Qué aspectos debe cumplir como proveedor de insumos agrícolas para garantizar la satisfacción de sus clientes?

Vender productos de calidad, si nosotros no cumplimos con eso podemos hasta ser sancionados, eso sin contar que se perjudicaría al productor.

Datos informativos: Entrevista 5**Nombre del entrevistado:** Adán Quinaloa**Nombre de la empresa:** Agroquímicos Alejandro**Cargo dentro de la empresa:** Representante**Nombre de los entrevistadores:** Jimmy Ruminaguó**Fecha:** 31 de octubre del 2019**Lugar:** Pueblo Viejo**Hora de inicio:** 1:00pm**Hora de finalización:** 1:10pm

1. ¿En qué se basa la estructura de costos de una microempresa proveedora de insumos agrícolas?

Hay diferentes costos que intervienen en la producción, nuestros costos se basan en la adquisición de los químicos, los costos de producción y distribución.

2. ¿Cuánto estimó invertir para la apertura de su negocio?

Entre \$8,000 a \$12,000 dólares.

3. ¿Cuáles son los requisitos específicos para desarrollar los procesos de negocio en una microempresa proveedora de insumos agrícolas?

Bueno los requisitos para crear cualquier empresa, gestionar los permisos, los registros, los proveedores en el caso que vaya a producir o si solo van a distribuir, la contratación del personal, creo que lo único diferente que se debe realizar es el registro en Agrocalidad.

4. ¿Qué requisitos legales se deben cumplir previo a la constitución de una microempresa proveedora de insumos agrícolas?

Lo que le decía, se debe realizar el registro en Agrocalidad, de ahí los otros requisitos legales que cualquier empresa debe cumplir.

5. ¿Qué tipo de insumos agrícolas comercializa actualmente?

Plaguicidas y fertilizantes.

6. ¿Con qué frecuencia comercializa insumos agrícolas a los productores de la parroquia Puerto Pechiche?

No sabría decirle con exactitud, por poner un número yo creo que cada 3 semanas.

7. ¿Considera que la distancia y los costos de movilización inciden en la compra de insumos agrícolas?

En parte, puede que a los clientes que se encuentran en otras parroquias se les haga más difícil por la distancia, pero sino no veo el problema.

8. ¿Qué aspectos debe cumplir como proveedor de insumos agrícolas para garantizar la satisfacción de sus clientes?

Elaborar y comercializar productos de calidad, ofrecer precios justos, tal vez darles créditos o facilidades de pago, tener variedad de productos, entre otras cosas, los clientes cada vez son más exigentes.

Análisis de las entrevistas.

Los resultados de la entrevista demuestran que la mayor parte de los proveedores de insumos agrícolas manifiestan como parte de los costos básicos que se deben considerar en este tipo de empresas, los costos de abastecimiento o adquisición de los insumos y los costos de distribución de los productos. En este caso, según lo que indicaron la mayoría de los entrevistados, la inversión inicial para este tipo de negocio dependerá en gran medida del tamaño del negocio por lo tanto oscila entre los \$5000 a \$12000 dólares aproximadamente.

En lo que respecta a los requisitos específicos para establecer una empresa distribuidora de insumos agrícolas, los proveedores indicaron que se debe considerar los trámites de registro de marca, solicitud del RUC y los permisos de funcionamiento del establecimiento (permisos de bomberos, entre otros); además de ello, se debe realizar el registro en Agrocalidad el cual se establece como un requisito legal a través del cual se autoriza el funcionamiento de los negocios de esta categoría.

La mayoría de los proveedores indicaron que comercializan fertilizantes y plaguicidas, además de agroquímicos y productos de limpieza y desinfección. Por otra parte, en lo que se refiere al abastecimiento de los productores agrícolas de la parroquia Puerto Pechiche, los proveedores manifestaron que les comercializan insumos con una frecuencia de dos a tres semanas aproximadamente.

Además, se identificó que la mayoría de los entrevistados coincidió en que la distancia y los costos de movilización sí son factores que inciden en la compra de insumos agrícolas, principalmente cuando los productores no se encuentran en la misma parroquia. Finalmente, a criterio de los proveedores de insumos agrícolas, la calidad de los productos, el precio y la eficiencia en la distribución son aspectos que influirían en la satisfacción de los clientes.

4.2. Estudio de mercado

En el apartado correspondiente al estudio de mercado, se realiza en primer lugar un análisis con relación a la oferta y la demanda existente en la parroquia Puerto Pechiche del cantón Pueblo Viejo. En este caso, la oferta se determina a partir del total de productores agrícolas de la parroquia y el nivel de predisposición de los

productores de cambiar de proveedor en caso de implementarse un negocio de estas características en un sector más cercano.

En cuanto a la oferta, estará determinada con base a la cantidad de proveedores agrícolas que actualmente se encuentran en las diferentes parroquias del cantón, considerando que según la investigación realizada fue posible identificar que dentro de la parroquia actualmente no se ha implementado un negocio de estas características, lo que incide en que los productores deban abastecerse de insumos de proveedores que se encuentran en zonas aledañas.

Por otra parte, se incluye una descripción detallada del producto a comercializar, en este caso los insumos agrícolas de diferentes marcas reconocidas en el mercado que serán distribuidos por la empresa, tales como: Radiant, voltaje, Desnucador, Solaris, puñete, metrala, Atrazina, Alga Tec, Urea, D.A.P.; cabe mencionar que los productos a comercializar se incluyen dentro de la categoría de funguicidas, herbicidas, insecticidas, fertilizante y semillas híbridas.

Además, se incluye una lista de precios tomando como referencia el P.V.P. de los productos que comercializan los proveedores de insumos agrícolas que se encuentran en parroquias aledañas. Se incluye también una descripción de la plaza, es decir del sector donde se busca implementar la empresa, considerando aspectos como tipo de empresa, distribución geográfica, y equipamiento de la zona. Finalmente se incluyen las estrategias de promoción y canales a través de los cuales se dará a conocer la empresa y los productos.

4.2.1. Microambiente.

4.2.1.1. Análisis FODA.

4.2.1.1.1. Fortalezas.

- Se selecciona personal altamente calificado para todas las áreas de la empresa, principalmente en el área productiva.
- Se cuenta con un canal de distribución directa en la parroquia Puerto Pechiche, lo que incrementará la eficiencia de la distribución de insumos a los productores agrícolas.
- Se cuenta con una amplia gama de línea de productos en diferentes categorías de insumos para el sector agrícola.
- Se contará con el respectivo registro en el Ministerio de Agricultura y Ganadería de acuerdo a lo dispuesto por la ley, lo que faculta y autoriza el ejercicio de sus actividades.

4.2.1.1.2. Debilidades.

- Bajo nivel de inversión en publicidad tradicional para dar a conocer a la empresa en la parroquia Puerto Pechiche y sectores aledaños.
- Limitada capacidad de inversión para la apertura de más sucursales en otras parroquias del cantón o en otros cantones de la provincia.
- No se cuenta con una extensa flota de vehículos para ampliar el alcance de la distribución de los productos hacia otros cantones.
- Bajo nivel de reconocimiento por parte de los agricultores de la parroquia Puerto Pechiche.

4.2.1.1.3. Oportunidades.

- No existe otro proveedor de insumos agrícolas dentro de la parroquia.

- Disponibilidad de canales digitales a bajo costo o gratuitos para promocionar los negocios.
- Mayor incentivo a la producción de insumos agrícolas orgánicos.
- Los insumos agrícolas constituyen productos indispensables para la producción agrícola, por lo cual existe una alta demanda.

4.2.1.1.4. Amenazas.

- Posible encarecimiento de materias primas para la producción de insumos agrícolas.
- Alto nivel de competencia por parte de proveedores de insumos agrícolas ya establecidos.
- Endurecimiento de leyes que regulen o controlen la producción y comercialización de insumos agrícolas.
- Mayor control sobre los precios de venta de los insumos agrícolas.

4.2.2. Macroambiente.

4.2.2.1. Análisis PEST.

4.2.2.1.1. Político.

- Modelo político orientado a la apertura y el diálogo de los diferentes actores y grupos que conforman la sociedad ecuatoriana.
- Políticas orientadas a promover el desarrollo tecnológico en el Ecuador (El Universo, 2015).
- Las políticas de Gobierno aplicadas al sector agrícola están orientadas a promover la agricultura intensiva y fortalecer las exportaciones de las exportaciones del sector, que presenta una marcada dependencia de los insumos artificiales que generan un impacto sobre el entorno (Pástor, 2018).

- Se registra un bajo nivel de inversión por parte del Gobierno ecuatoriano en el sector agrícola. A pesar de las políticas aplicadas de acuerdo al informe presentado por el Banco Interamericano de Desarrollo el Ecuador invierte anualmente el 0.42% del PIB en el sector agrícola, muy por debajo del promedio del 3% del PIB que invierten los países vecinos (La Hora, 2018).
- El Gobierno implementa el denominado Sistema de Información Pública Agropecuaria del Ecuador (SIPA), a través de la cual se provee información concerniente al sector.
- Actualmente se registra un escenario de inestabilidad política provocado por las recientes medidas económicas implementadas por el Gobierno, que decretó un estado de excepción a nivel nacional.

4.2.2.1.2. Económico.

- De acuerdo al informe del Banco Central del Ecuador se registró un crecimiento del 0.3% del PIB durante el segundo trimestre del presente año en comparación al crecimiento registrado durante el mismo periodo del año 2018 (Diario El Universo, 2019).
- Se implementaron medidas económicas que determinan la eliminación del subsidio a los combustibles (diésel y gasolina extra).
- Entre las medidas económicas aplicadas se contempla la supresión y reducción de los aranceles aplicados para las importaciones de maquinarias, equipos y materias primas utilizadas en el sector agrícola e industrial.
- Analistas prevén un periodo de desaceleración económica provocado por las medidas aplicadas y la inestabilidad originada a partir de estas.
- Se suprime el pago del anticipo al impuesto a la renta para las empresas.

- Se reduce en un 50% el impuesto a la salida de divisas (ISD) para el pago de insumos y materias primas.

4.2.2.1.3. *Social.*

- El sector agrícola es uno de los sectores productivos más importantes, puesto que además de contribuir con la economía nacional permite abastecer a la ciudadanía de alimentos que también se destinan a las importaciones.
- En los sectores rurales y pequeñas comunidades de diversos cantones de la provincia, la agricultura es una de las actividades principales que se aportan con el desarrollo de la comunidad.
- Las actividades agrícolas que se desarrollan en diversas localidades, como Puerto Pechiche forman parte de la herencia cultural y la estructura social de la parroquia.

4.2.2.1.4. *Tecnológico.*

- Se implementa la denominada estrategia “Ecuador digital” orientada a promover la digitalización del país; esto contempla el mejoramiento de la infraestructura urbana para contar con ciudades inteligentes, lograr un acceso a Internet en todo el territorio ecuatoriano, facilitar el acceso a la tecnología.
- Se implementa el SIPA, un sistema tecnológico aplicado al sector agropecuario mediante el cual se busca automatizar el registro y acceso a información sobre este sector.
- Se suprimen aranceles para la importación de equipos tecnológicos (celulares, computadoras y tabletas digitales).

- Durante el periodo 2020 se prevé implementar la tecnología 5G en el territorio nacional, como parte de las estrategias denominadas “Ecuador digital”.
- El desarrollo tecnológico registrado en los últimos años ha permitido el desarrollo de nuevas maquinarias y equipos para el sector agrícola, mediante los cuales se ha logrado mejorar los procesos productivos.
- El desarrollo de plataformas tecnológicas y el acceso a Internet facilita el alcance a los potenciales segmentos objetivos, pudiendo hacer uso de redes sociales para promover los insumos agrícolas que se busca ofrecer.

4.2.3. Análisis y proyección de la oferta.

En cuanto a la oferta se identificó que dentro de la parroquia Puerto Pechiche no existe otro distribuidor de insumos agrícolas lo que incide en que los productores deban adquirir estos productos a través de proveedores que se encuentran ubicados en otras parroquias del cantón, los cuales según el registro del Ministerio de Agricultura y Ganadería constituyen un total de 22 empresas del cantón Pueblo Viejo. Según se muestra a continuación:

Tabla 18
Oferta del cantón Pueblo Viejo

Ofertantes del mercado	Cantidad	Productores agrícolas
Proveedores de insumos en otras parroquias del cantón Pueblo Viejo	22	46%

4.2.4. Análisis y proyección de la demanda.

A partir del estudio de mercado realizado, se logró identificar que la demanda de insumos agrícolas está determinada por el número de habitantes de la parroquia

Puerto Pechiche, que de acuerdo a la información presentada por el INEC están conformados por un total de 6,480, de los cuales según el Gobierno Autónomo Descentralizado de la parroquia (2015) el 76.3% se dedican a actividades de agricultura, es decir un total de 4,944 productores agrícolas.

Además de conocer la demanda actual se considera necesario realizar una proyección de la demanda de los insumos agrícolas a largo plazo; para ello se considera como referencia la tasa de crecimiento de la población en la parroquia Puerto Pechiche (1.61%) y un promedio de aceptación del producto del 98%, según se muestra a continuación:

Tabla 19
Demanda proyectada a 5 años

Año	Número de habitantes	Porcentaje de agricultores	Proyección demanda
2019	6,480	73.3%	4,750
2020	6,584	73.3%	4,826
2021	6,690	73.3%	4,904
2022	6,798	73.3%	4,983
2023	6,907	73.3%	5,063

Con base a los resultados obtenidos, se procede a realizar la representación gráfica de la demanda proyectada para los siguientes cinco años:

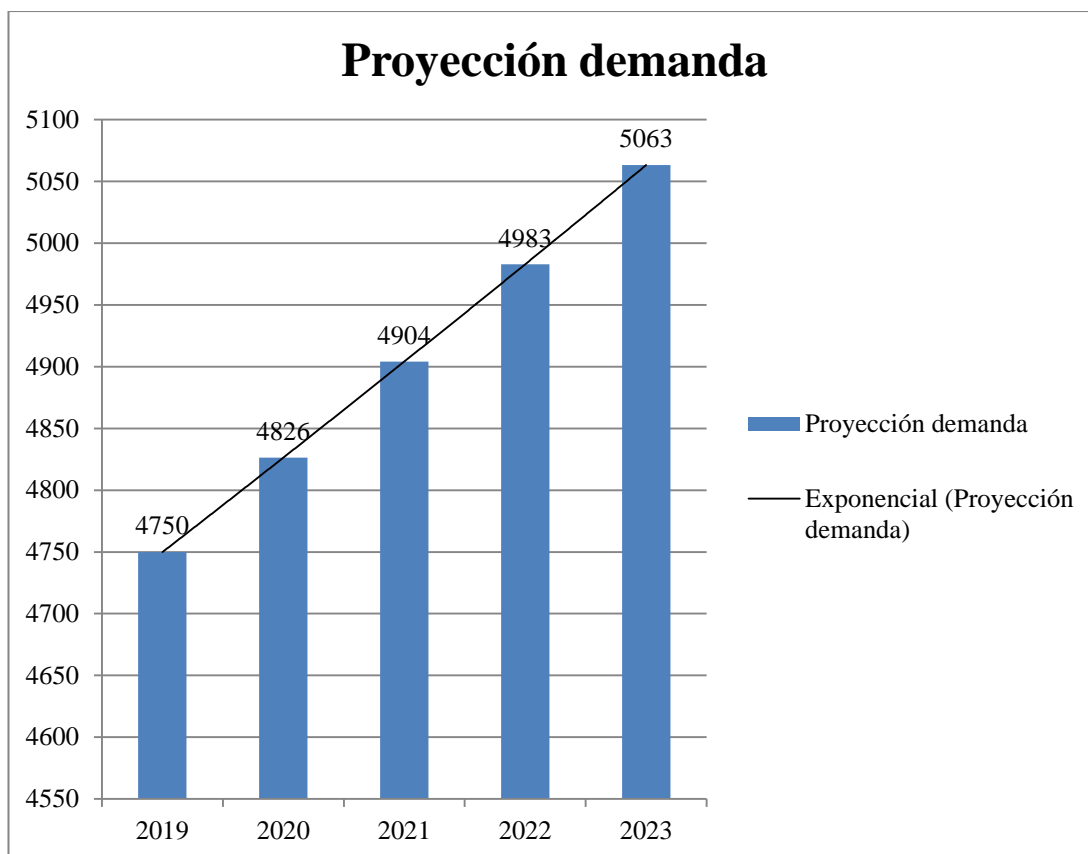


Figura 13. Proyección de la demanda

4.2.5. Demanda insatisfecha.

En este caso, la demanda insatisfecha se presenta con base a la diferencia que se registra entre la oferta y la demanda, las cuales posteriormente se proyectan a cinco años. Cabe destacar que para calcular la demanda se considera el porcentaje de productores agrícolas se encuentran localizados dentro de la parroquia Puerto Pechiche y que actualmente deben abastecer a los productores agrícolas a partir de proveedores que se encuentran en otras parroquias del cantón Pueblo Viejo, así como también se considera para la proyección del crecimiento poblacional establecido por el INEC (1.61%), según se muestra a continuación:

Tabla 20
Demanda insatisfecha

Año	Demanda proyectada	Demanda insatisfecha
2019	4,750	3,705
2020	4,826	3,764
2021	4,904	3,825
2022	4,983	3,887
2023	5,063	3,949

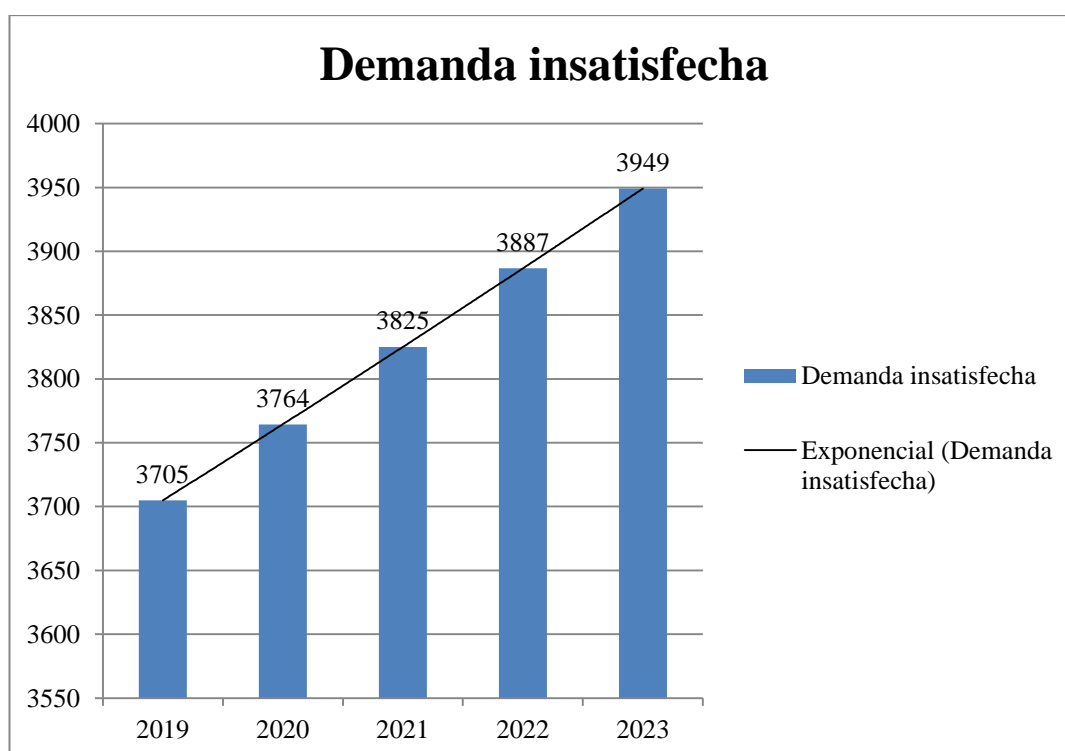


Figura 14. Proyección de la demanda insatisfecha

4.2.6. Producto.

4.2.6.1. Forma de uso. Se utiliza para la aplicación al suelo (para las malezas) actúa para eliminar las malas hierbas, que dificultan el desarrollo de las plantas y por ende ayudar a maximizar el rendimiento de los cultivos, también se utiliza para el (inicio y desarrollo de las plantas) los insumos consumibles son las ayudas más básicas pero necesarias para la cosecha de los pequeños agricultores; dentro de esta categoría se incluye la lista de productos mencionados que además de

potencializar el rendimiento y la calidad de los cultivos, permiten disuadir a las plagas.


Presentación del producto.

Tabla 21.

Presentación del producto

Presentación	Cantidad	Envase
Envase	1 Litro	
Envase	1 Galón	
Envase	1 Caneca	

Presentación	Cantidad	Envase
Sacos de fertilizante	50 kg	
Funda plástica	1kg	
Funda plástica	2kg	
Funda plástica	3kg	

Presentación	Cantidad	Envase
Funda semilla	30kg	

4.2.6.2. Naturaleza.

- Funguicidas
- Herbicidas
- Insecticidas
- Fertilizante
- Semillas híbridas

4.2.6.3. Producto secundario. Como producto secundario, se pretende distribuir productos para animales como aves, cerdo, peces que facilitara a la cría de los animales ya mencionados. Balanceado para aves, balanceado para cerdos, balanceado para peces.

4.2.6.4. Composición. Los insumos agrícolas que se distribuirá en la parroquia Puerto Pechiche como funguicidas, insecticidas, semillas híbridas, fertilizante, se detalla de la siguiente manera:

Tabla 22.
Composición de los insumos

Nombre del producto	Función	Composición
Bumper 25 CE	Fungicida Agrícola	<ul style="list-style-type: none"> • Concentrado Emulsionable (EC) • Propiconazole
Taspa 500 EC	Fungicida Agrícola	<ul style="list-style-type: none"> • Propiconazol*25 % p/v (250 g/L) • Difenconazol**25 % p/v (250 g/L) • Coformulantes,c.s.p.100 % p/v (1L)
Supreme 400 Ew	Fungicida Agrícola	<ul style="list-style-type: none"> • Tebuconazol+Prochloraz • Emulsión aceite de Agua (EW) • Tebuconazol 133 g/l + 267g/l Prochloraz
Gusanol	Insecticida Agrícola	<ul style="list-style-type: none"> • Concentrado Emulsionable (EC) • Lufenuron
Puñete	Insecticida Agrícola	<ul style="list-style-type: none"> • (Chlorpyrifos 480 g/l, EC)
Radiant	Insecticida Agrícola	<ul style="list-style-type: none"> • Mezcla de Spinetoram-J (XDE-175-J) • 60 g/L y Spinetoram-L (XDE-175-L)
Vitafol 10-40-10	Fertilizante	<ul style="list-style-type: none"> • Nitrógeno.....10% • Potasio.....10% • Azufre.....40%
Yara Vita	Fertilizante	<ul style="list-style-type: none"> • Fosforo.....30% • Sulfato.....40% • Cobre.....20%
Urea	Fertilizante	<ul style="list-style-type: none"> • Nitrógeno.....45%
Abono Completo 10-30-10	Fertilizante	<ul style="list-style-type: none"> • Nitrógeno.....10% • Fósforo.....30% • Potasio.....10%
Emblema	Semilla Hibrida	
Pioneer	Semilla Hibrida	

4.2.6.5. Tamaño. El tamaño de los insumos agrícolas se ofrecerá a los productores de la parroquia Puerto pechiche son:

- Pequeños 8cm.

- Medianos 14cm.
- Grandes 32cm.

4.2.6.6. Marca.

La marca del producto que se distribuirá, son marcas reconocidas por los productores, ya que garantizan la calidad del producto al aplicar a sus cultivos, ya que esto contribuye la venta del producto como: Radiant, voltaje, Desnucador, Solaris, puñete, metralla, Atrazina, Alga Tec, Urea, D.A.P.

4.2.6.7. Precio. El precio de los insumos agrícolas se establecerá de acuerdo de acuerdo los proveedores, y la calidad del producto, es importante ofrecer al cliente y aun precio razonable y establecido por el Ministerio de Agricultura (Agrocalidad) para que el cliente se sienta satisfecho.

4.2.6.8. Valor añadido. El valor agregado que se determinara en la empresa se busca, que el productor agrícola se sienta satisfecho y seguro al adquirir los insumos, se detalla de la siguiente manera:

- Devolución del producto en caso que se encuentre roto o deteriorado.
- Oferta para la compra del producto.
- Orientación para la aplicación del producto al cultivo.
- Instrumento de uso agrícola agregado al producto.

4.2.6.9. Isologo. Para la imagen de la marca de la empresa, se emplearán elementos minimalistas, esto con el objetivo de lograr posicionar una imagen de marca sencilla, pero con elementos que lo hagan identificable en todo lugar en el que se ubiquen los insumos agrícolas.

4.2.6.10. Colores.



Figura 15. Isologo

4.2.6.11. Slogan. El slogan “Calidad agrícola en tus manos” que se manejará está complementemente pensado para dar a entender tanto a los productores agrícolas profesionales, como a la población en general, a que sector se direccionan los insumos de esta marca, a su vez, que se pretende enlazar la idea de negocio con la calidad que se garantizará al emplear los insumos que distribuirá la empresa Agro Camp.

4.2.6.12. Colores de marca.

- **Azul oscuro:** Color que en su tono oscuro hace específicamente al agua, el cielo, los mares; color que inspira confianza, se desea transmitir paz. En el isologo, el color azul oscuro se empleará con el fin de transmitir confianza y calidad sobre los productos.
- **Verde claro:** Tono asociado con la naturaleza, refleja relajamiento, tranquilidad, empatía y seguridad. A los productores el verde hará alusión a la vegetación propia del campo, especialmente aquella que está por surgir ofreciendo alimentos de calidad.

- **Celeste:** Es un tono que evoca el profesionalismo, integridad, pero más que nada al elemento agua, cielo y aire, o productos relacionados a las actividades de optimización de recursos.
- **Café claro:** En un tono claro, el color café hará referencia a la tierra, natural, actividades rurales, particularmente para esta marca, el color café se verá expresado en un pequeño punto minimalista que reflejará uno de los elementos que tendrá relación con la actividad hacia la cual se direccionan los insumos agrícolas.

4.2.6.13. Forma de uso. La forma de uso de los productos que se ofrecerán en la micro empresa, estarán sujetos particularmente a indicaciones y tipo de aplicación que se desee, en este caso un ejemplo de la línea de insumos que se ofertará funguicidas está destinado para que las plantas lo absorban y así evitar que proliferen bacterias que a nivel interno puedan dañar a la planta, asó como les genera una protección externa para los hongos y alejar a otro tipo de animal que ponga en peligro los sembríos.

4.2.7. Precio.

Considerando que los insumos agrícolas son un tipo de producto cuyo precio se encuentra regulado por la Ministerio de Agricultura y Ganadería, puesto que se busca garantizar el establecimiento de precios justos para el sector agricultor. En este caso, se establece la aplicación de precios en relación a la competencia, por lo tanto, se procede a presentar los precios de los principales competidores:

Tabla 23.
Precio de los competidores

Productos a comerciali zar	Precio	Agroqu ímicos Alejand ro	Precio	Agroser vicio Agroliv e	Precio	AGRE SAGR O S.A.	Precio
	\$		\$		\$		\$
Urea	22.00	Urea	22.00	Urea	22.50	Urea	22.00
	\$		\$		\$		\$
Semillas	210.00	Semillas	220.00	Semillas	225.00	Semill as	215.00
		Abono		Abono		Abono	
Abono 10- 30-10	\$ 24.00	10-30- 10	\$ 25.00	10-30- 10	\$ 25.50	10-30- 10	\$ 24.50
	\$		\$		\$		\$
Radiant	16.00	Radiant	16.00	Radiant	16.50	Radian t	16.80

Con base a los precios de los competidores que se encuentran ubicados en otras parroquias del cantón Pueblo Viejo, se logró identificar que la empresa distribuidora Agro Camp posee precios competitivos, lo cual puede ser aprovechado como una ventaja para captar al segmento de mercado de la parroquia Puerto Pechiche. En este contexto, es importante considerar que de acuerdo al estudio de mercado desarrollado el precio es un factor determinante que los productores agrícolas evalúan al momento de seleccionar un proveedor de insumos agrícolas.

4.2.8. Comercialización.

4.2.8.1. Análisis y estudio del sector.

4.2.8.1.1. Tipos de empresas. La actividad económica que prevalece en la parroquia Puerto Pechiche es la agricultura, por lo tanto, según la información presentada por el Gobierno Autónomo Descentralizado de la parroquia (2015) el 76.3% de la población de la zona se dedica a actividades de agricultura. En este contexto, los diferentes tipos de empresas que se encuentran en la parroquia pertenecen a los siguientes sectores: empresas agrícolas y ganaderas, tiendas de abarrotes, farmacias, ferreterías, instituciones del sector público (municipalidad,

empresa eléctrica, empresa de telecomunicaciones), instituciones educativas, bazares.

4.2.8.1.2. *Número de empresas.* A partir del análisis del mercado se logró identificar que dentro de la parroquia Puerto Pechiche no existe una empresa distribuidora de insumos agrícolas; sin embargo, con base al registro obligatorio de proveedores del Ministerio de Agricultura y Ganadería, se determinó la existencia de un total de 22 empresas proveedoras de insumos que se encuentran ubicadas dentro del cantón Pueblo Viejo, según la lista que se presenta a continuación:

Tabla 24.

Empresas proveedoras de insumos agrícolas del cantón Pueblo Viejo

Razón social	Cantón	Parroquia
Chávez Beltrán Chabeagro Distribuidora Vitalagro	Pueblo Viejo	San Juan de Ilumán
Agripac S.A.	Pueblo Viejo	Pueblo Viejo
Agrícola Eslabón del Agro Agresagro S.A.	Pueblo Viejo	Pueblo Viejo
Agripac S.A.	Pueblo Viejo	San Juan de Ilumán
Agroquímicos Los Troncos	Pueblo Viejo	San Juan de Ilumán
Atomización Agrícola Orense Agrorense Cía. Ltda.	Pueblo Viejo	San Juan de Ilumán
Asociación de Producción Agropecuaria San Juan de Oro Asoagrojuan	Pueblo Viejo	San Juan de Ilumán
Fertisa Fertilizantes Terminales y Servicios S.A.	Pueblo Viejo	San Juan de Ilumán
Agroquímicos Cepeda	Pueblo Viejo	Pueblo Viejo
Agroservicio Mechita	Pueblo Viejo	San Juan de Ilumán
Importadora Industrial Agrícola Del Monte S.A. Inmonte	Pueblo Viejo	San Juan de Ilumán
Agroservicio Agrolive	Pueblo Viejo	San Juan de Ilumán
Agroquímicos Haydee	Pueblo Viejo	Pueblo Viejo
Cerezo Álvarez Lissette Gianella	Pueblo Viejo	San Juan de Ilumán
Agroquímicos Alejandro	Pueblo Viejo	Pueblo Viejo
Asociación de Campesinos Agricultores Ganaderos y Pecuarios 25 Enero	Pueblo Viejo	Pueblo Viejo
Logística Bananera S.A Logban	Pueblo Viejo	San Juan de Ilumán
Consorrego	Pueblo Viejo	Pueblo Viejo
Eicopa	Ventanas	Ventanas
Agripac S.A.	Pueblo Viejo	Pueblo Viejo
Agripac S.A.	Ventanas	Ventanas
Grupo briones	Ventanas	Ventanas

Tomado de: Ministerio de Agricultura y Ganadería (2018)

4.2.8.2. Distribución geográfica. En lo que respecta a la distribución geográfica se pretende abastecer a los productores de la parroquia Puerto Pechiche, según se muestra a continuación:



Figura 16. Distribución geográfica
Tomado de: Google Maps (2019)

4.2.8.3. Volumen de facturación. Uno de los aspectos analizados en el estudio de mercado se basa en el volumen de facturación de la competencia, con la finalidad de contar con un estimado de los ingresos que obtienen los proveedores de insumos agrícolas que se encuentran ubicados en otras parroquias del cantón Pueblo Viejo. Para ello se presenta un promedio de ventas mensuales y anuales, según la

información obtenida en la sección del portal de información de la Superintendencia de Compañías (2019):

Tabla 25.
Volumen de facturación

Empresas	Volumen de facturación mensual		Volumen de facturación anual	
Agroquímicos Alejandro	\$	4,800.00	\$	57,600.00
Agroservicio Agrolive	\$	4,600.00	\$	55,200.00
AGRESAGRO S.A.	\$	5,500.00	\$	66,000.00

4.2.8.4. Entorno *Ámbito geográfico o área de influencia.*

4.2.8.4.1. *Población.* En la parroquia Puerto Pechiche según información del INEC existe un total de 6,480 personas, de las cuales 3,344 son hombres y 3,136 son mujeres. En este caso, según reporte del GAD Puerto Pechiche actualmente se constituye como la parroquia con menor densidad poblacional en relación a las parroquias que integran el cantón Pueblo Viejo. En lo que respecta a los factores demográficos, la mayor parte de la población posee un nivel socio económico C+ y C-, mientras que en lo que los grupos de edad de los habitantes de la parroquia se presenta de la siguiente forma:

4.2.8.4.2. *Actividad económica de la zona.* De acuerdo al informe presentado por el Gobierno Autónomo Descentralizado de la parroquia (2015) el 76.3% de los habitantes de la zona se dedican a actividades de agricultura y ganadería, un menor porcentaje de personas se dedica a las actividades de comercio al por mayor y al por menor (2.28%), actividades manufactureras (0.94%), actividades artesanales (0.50%), actividades de servicios (3.16%), actividades no declaradas (16.82%).

4.2.8.4.3. *Equipamiento de la zona.* Al ser una parroquia rural, Puerto Pechiche presenta falencias significativas en lo que respecta al acceso a servicios básicos, puesto que según reporte del GAD parroquial (2015) el 97.4% de los habitantes de la zona presentan un alto nivel de necesidades básicas no cubiertas; es decir, únicamente determinadas áreas de la parroquia cuentan con servicios básicos como alcantarillado y agua potable o poseen dichos servicios con falencias. No obstante, se identifica que dentro de la parroquia existe servicio de energía eléctrica y cobertura de Internet sin embargo en el caso de este último la señal es baja.

4.2.8.4.4. *Competencia.* No se identifica competencia directa dentro de la parroquia Puerto Pechiche, sin embargo, como competencia indirecta se percibe a los proveedores de insumos agrícolas que se encuentran ubicados en otras parroquias del cantón Pueblo Viejo, siendo los más representativos las siguientes empresas: Agripac S.A., Importadora Industrial Agrícola Del Monte S.A. Inmonte, Agroservicio Agrolive. Se considera como principales competidores los mencionados debido a que cuentan con amplio reconocimiento en el mercado del sector agrícola.

4.2.8.4.5. *Empresas proveedoras.* Para la puesta en marcha de la empresa Agro Camp, será necesario contar con los servicios básicos como agua, y energía eléctrica, además del servicio de Internet y telefonía a fin de mantener comunicación constante con los clientes; además se contará con proveedores de los insumos agrícolas y con proveedores de suministros de oficina. Por lo tanto, se contará con los siguientes proveedores:

Tabla 26.
Proveedores

Categorías	Proveedores
Servicios básicos	<i>CNEL</i> <i>CNT</i> <i>Agua Potable</i>
Telecomunicaciones	TV Cable Claro Internet
Fertisa	Urea Abono 10-3010 Foliar
Interoc	Semillas Insecticidas Funguicidas
Ecuaquimica	Semillas Sulfato Muriato
Mantenimiento de aire acondicionado	Ecoaires
Muebles de oficina	Mobla Indumaster S.A.
Mantenimiento de computadoras	Mantenimiento Elizondo
Aire acondicionado	Artefacta Ricaurte Comercializadora “Doña Blanquita”
Equipo de computación	Artefacta Ricaurte
Suministros de oficina	Librería Amazona Librería y Bazar Lalita

4.2.8.4.6. *Cliente potencial.* Los potenciales clientes de la empresa Agro Camp son hombres y mujeres en edades de 18 a 60 años que se dediquen a actividades de producción agrícola y requieran de abastecerse de insumos para el cuidado de sus cultivos. En este caso, se considera tanto a los propietarios de haciendas de cultivo, como a los agricultores que alquilan terrenos para trabajar sus cultivos dentro de la parroquia.

4.2.9. Promoción.

Para llevar a cabo las actividades de promoción se toma en consideración los canales a través de los cuales los productores agrícolas desearían obtener información sobre la empresa Agro Camp y los insumos que distribuye dentro de la parroquia Puerto Pechiche, los cuales fueron identificados a través de la aplicación de la encuesta. En este caso, se utilizarán los siguientes canales:

- **Flyers:** Durante el primer mes de funcionamiento de la empresa distribuidora Agro Camp se entregará volantes a los productores de la parroquia Puerto Pechiche, en este caso se requerirán 5.000 volantes que se imprimirán a una cara full color en tamaño de 13.3*10 cm.



Figura 17. Flyers

- Radio: Considerando que la radio es uno de los medios más utilizado por los productores agrícolas de la parroquia Puerto Pechiche, se realizarán cuñas en la Radio Suprema de la provincia de Los Ríos. Al igual que en el caso de las volantes se pautará menciones de 20” en horario rotativo por un costo por mención de \$10 dólares; en este caso los días a pautar serán los viernes y sábados un total de 10 menciones al día, es decir un total de 80 menciones durante el primer mes de funcionamiento del negocio.
- Redes sociales: La empresa Agro Camp contará con cuentas de empresa en Facebook e Instagram, esto le permitirá hacer uso de las herramientas para empresas que se encuentran disponible en dichas plataformas virtuales. En este caso, se prevé invertir un promedio de \$50 dólares mensuales en

publicaciones promocionadas en Facebook y \$40 dólares mensuales en publicaciones en Instagram.

- Medidas en Facebook: Para foto de perfil se utilizará el logotipo en escala de 180*180 píxeles; para foto de portada medidas de 851*315 píxeles; para foto de publicaciones medidas de 1,200*1,200 píxeles.
- Medidas en Instagram: Para foto de perfil se utilizará el logotipo en escala de 110*110 píxeles; para foto de publicaciones medidas de 1,800*1,800 píxeles; para historias e historias destacadas medidas de 1,127*2,008 píxeles



Figura 18. Facebook



Figura 19. Instagram

- Regalos promocionales: A pesar de que dentro de la parroquia Puerto Pechiche actualmente no existe otro competidor directo, lo cual representa

una ventaja competitiva para la empresa Agro Camp, se busca lograr una rápida captación de clientes y una fidelización a largo plazo; por lo tanto, durante todo el año se otorgará regalos por compras a los productores agrícolas, estos podrán ser a elección ya sea sombreros, camisetas o botas con el logo de la empresa.

4.2.9.1. Presupuesto de lanzamiento de campaña. Para la ejecución de las actividades de promoción y la campaña publicitaria a través de los medios seleccionados, se deberá considerar el siguiente presupuesto:

Tabla 27
Presupuesto de lanzamiento de campaña

Presupuesto de medios					
Medios publicitarios	Descripción	Frecuencia	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Medios ATL					
Flyer	13,3*10cm full color a una cara, papel couché 120 gramos	5 meses	5000	\$ 30.00	\$ 150.00
Radio	Menciones de 20" en horario rotativo	1 mes	80	\$ 10.00	\$ 800.00
Medios OTL					
Facebook	Fan page/publicaciones promocionadas	Permanente	5	\$ 10.00	\$ 50.00
Instagram	Fan page/publicaciones promocionadas	Permanente	4	\$ 10.00	\$ 40.00
Material POP					
Sombreros	Logo de la empresa	1 mes	500	\$ 8.00	\$ 4,000.00
Botas	Logo de la empresa	1 mes	500	\$ 5.00	\$ 2,500.00
Camisetas	Logo de la empresa	1 mes	1000	\$ 1.50	\$ 1,500.00
Total					\$ 9,040.00

4.3. Estudio técnico

En el presente apartado, se realiza la descripción del aspecto técnico del proyecto, esto involucra la definición de las dimensiones generales del establecimiento donde operará la empresa Agro Camp, así como también las características correspondientes a la distribución interna del local, en el cual se incluyen las diferentes áreas destinadas para la ubicación y almacenamiento de los insumos, además de las áreas de venta y disposición de desperdicios.

Por otra parte, se define la localización específica del proyecto, con la respectiva evidencia gráfica del local. Además de la distribución y localización del proyecto, se describe la tecnología que se utilizará para ejercer las funciones comerciales del negocio, los cuales se adaptan al tipo de empresa, su alcance y los requerimientos específicos para su funcionamiento.

Por otra parte, se presenta la ingeniería del proyecto donde se definen los flujogramas y manual de funciones correspondientes a los procesos de abastecimiento, almacenamiento y distribución de los insumos. Cabe destacar que en cada uno de los manuales se establece el propósito, el alcance, las políticas de funcionamiento y el diagrama correspondiente al flujo de proceso.

Finalmente, se realiza una descripción detallada de las maquinarias y equipos a emplearse. En este caso, se realiza la descripción por cada una de las áreas, donde se definen los equipos que se necesitarán para el funcionamiento de las actividades de la empresa. Cabe destacar que para seleccionar al mejor proveedor de equipos y maquinarias se realizaron tres cotizaciones que se presentan en el apartado mencionado.

4.3.1. Dimensión y característica.

Para la implementación de la empresa Agro Camp, se contará con un local en la parroquia Puerto Pechiche, desde donde se realizará la distribución de los insumos a los productores que residen en la parroquia o en zonas aledañas. En este caso, se alquilará un establecimiento ubicado en la zona céntrica de la parroquia; el establecimiento posee una dimensión de 12 metros de largo por 8 metros de ancho, estará distribuido por dos secciones con dos accesos.

- Primera sección: En la primera sección correspondiente al área de ventas se encuentra una puerta de acceso principal; en esta área se ubicarán cuatro perchas donde se ubicarán los diferentes insumos, además se contará con una vitrina, área de caja, área de servicios higiénicos y un extintor.
- Segunda sección: La segunda sección corresponde al área de bodega, posee una entrada desde la calle cuyo acceso se permitirá únicamente al personal de la empresa, a su vez posee una puerta que conecta con la sección de ventas. En esta sección se almacenarán los insumos, distribuidos y organizados en pallets; además se incluye el área de refrigeración para las semillas, recipientes para el almacenamiento de desperdicios, kit anti derrame, el área donde se encontrará un extintor y un botiquín. En este caso, la sección de bodega contará con una extractora de aire para evitar altos niveles de humedad en esta sección, que pudieran dañar los productos.

4.3.1.1. Plano de distribución del local. A continuación, se presenta el plano de distribución del local, cabe mencionar que para garantizar una mejor distribución y ordenamiento, se establecerán perchas para cada tipo de producto, además en el área de bodega se utilizarán pallets para evitar que el producto almacenado pueda golpearse:

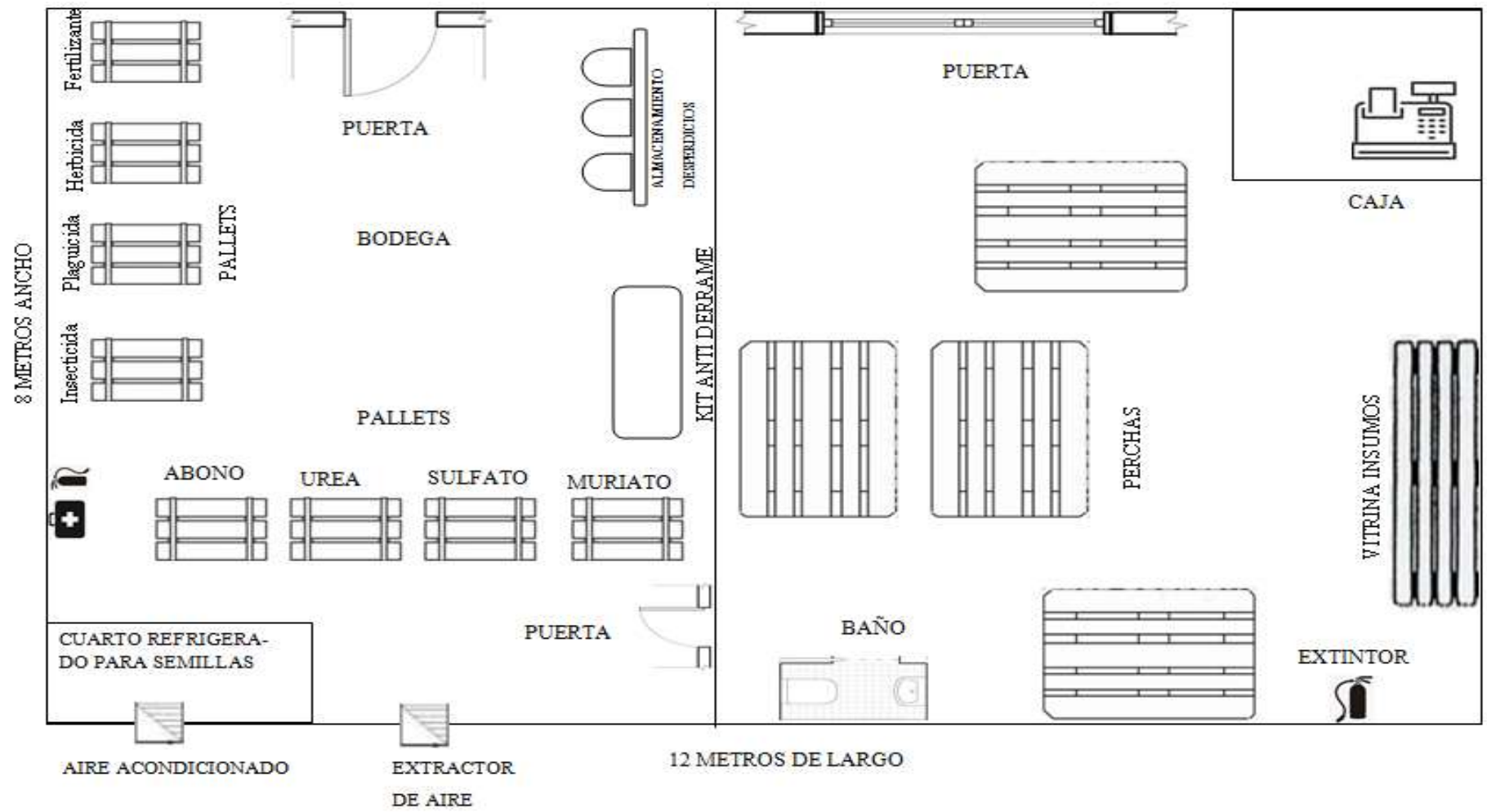


Figura 20. Plano del negocio

Tabla 28.

Insumos requeridos

		Proforma de insumos requeridos			
Área	Insumos	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3	
Caja	1	Escritorio tipo L 120 cm*60cm	\$ 115.00	\$ 125.00	\$ 129.00
	1	Silla ergonómica	\$ 25.00	\$ 27.00	\$ 31.00
	1	Archivador aéreo metálico 120cm	\$ 130.00	\$ 134.00	\$ 145.00
	1	Computadora de escritorio xtratech	\$ 540.00	\$ 549.00	\$ 590.00
	1	Impresora tinta continua Epson	\$ 164.00	\$ 120.00	\$ 170.00
	1	Caja registradora Casio Se- s800	\$ 340.00	\$ 360.00	\$ 360.99
	1	Teléfono inalámbrico Panasonic	\$ 35.00	\$ 39.00	\$ 45.00
	3	Resmas Xerox 75 gr A4	\$ 74.25	\$ 75.00	\$ 74.97
	4	Folders 3 argollas, capacidad 200 hojas	\$ 18.00	\$ 18.60	\$ 19.60
	4	Tinta de impresora premium Epson	\$ 48.00	\$ 54.00	\$ 55.00
	2	Lapiceros	\$ 2.20	\$ 2.00	\$ 2.30
	10	Bolígrafos tinta azul y negra	\$ 7.50	\$ 8.00	\$ 10.00
	1	Basurero	\$ 1.50	\$ 0.90	\$ 2.25
	6	Candados	\$ 39.00	\$ 41.10	\$ 35.94
	1	Tomacorriente	\$ 25.00	\$ 27.75	\$ 28.00
	1	Punto de luz	\$ 25.00	\$ 24.99	\$ 26.25
	Área de venta	4	Perchas	\$ 140.00	\$ 152.00
1		Vitrina	\$ 199.00	\$ 210.00	\$ 225.00
1		Extintor 10 lbs.	\$ 17.00	\$ 17.99	\$ 20.00
1		Tomacorriente	\$ 25.00	\$ 27.75	\$ 28.00
2		Punto de luz	\$ 50.00	\$ 49.98	\$ 52.50
1		Basurero	\$ 1.50	\$ 0.90	\$ 2.25
1		Escoba	\$ 2.40	\$ 2.50	\$ 2.50
1		Trapeador	\$ 9.90	\$ 10.00	\$ 11.99
4		Jabón líquido antibacterial 500 ml	\$ 12.40	\$ 12.60	\$ 14.60
2		Aromatizante 400 ml	\$ 9.20	\$ 10.00	\$ 9.50
Baño	4	Desinfectante para piso Clean AEMC caneca	\$ 70.00	\$ 69.76	\$ 72.00
	1	Dispensador de papel higiénico	\$ 9.75	\$ 15.00	\$ 22.00
	2	Papel higiénico rollo industrial	\$ 1.60	\$ 2.00	\$ 1.85
	1	Tomacorriente	\$ 25.00	\$ 27.75	\$ 28.00
	1	Punto de luz	\$ 25.00	\$ 24.99	\$ 26.25
Área de bodega	8	Pallets 102cm*120cm	\$ 80.00	\$ 92.00	\$ 120.00
	3	Basureros	\$ 4.50	\$ 2.70	\$ 6.75
	1	Kit antiderrame	\$ 75.61	\$ 75.99	\$ 77.50
	1	Extintor 10 lbs.	\$ 17.00	\$ 17.99	\$ 20.00
	1	Botiquín de pared	\$ 26.99	\$ 26.75	\$ 28.00
	1	Aire acondicionado TLC 24000 BTU	\$ 468.00	\$ 484.99	\$ 479.00
	1	Extractor de aire tipo industrial 180 Watts	\$ 251.00	\$ 251.00	\$ 265.00
	1	Tomacorriente	\$ 25.00	\$ 27.75	\$ 28.00
	2	Punto de luz	\$ 50.00	\$ 49.98	\$ 52.50
		Total	\$ 3,185.30	\$ 3,268.71	\$ 3,478.49

4.3.2. Localización del proyecto.

El establecimiento estará ubicado en las calles 10 de noviembre y 28 de mayo en la parroquia Puerto Pechiche, de la provincia Los Ríos. Se seleccionó este sector por encontrarse en una zona céntrica de la parroquia, además al ser un establecimiento esquinero, es de fácil acceso para los clientes que visitan el local ya sea en vehículo o caminando. Así mismo, el sector es seguro y cuenta con calles asfaltadas, posee todos los servicios básicos (agua potable, energía eléctrica, cobertura de Internet y telefonía).



Figura 21. Localización del negocio

4.3.3. Tecnología del proceso productivo.

Para el desarrollo de las actividades de la empresa Agro Camp, no se requerirá de tecnología especializada, puesto que no se desarrollarán actividades de producción

de insumos. En este caso, se hará uso de herramientas digitales como: correo electrónico, redes sociales y aplicaciones de mensajería, las cuales se emplearán para mantener contacto con los proveedores y para proporcionar la información requerida por los clientes que contacten a la empresa a través de estos medios.

Por otra parte, se requerirá de un aire acondicionado que se encontrará ubicado en el área de enfriamiento y permitirá conservar en buen estado las semillas almacenadas en el área de bodega. En cuanto a sistemas tecnológicos, se hará uso de un sistema de facturación y de control de inventarios, para garantizar el adecuado registro de los insumos y las ventas que se realicen en la empresa Agro Camp:

- Software Zero E-Bill \$215.

4.3.4. Ingeniería del Proyecto.

A continuación, se procede a detallar el manual de procesos correspondiente al proceso de aprovisionamiento, almacenamiento y de distribución que realizará la empresa. En el manual de funciones se especifica el propósito, el alcance, las políticas de operaciones, el diagrama de procedimiento y la descripción de los pasos que se deben realizar para llevar a cabo el procedimiento, según se muestra en el apéndice G.

4.3.5. Maquinarias y equipos.

En este caso, debido a que la empresa Agro Camp no desarrollará actividades de producción o transformación de materia prima, no requerirá de maquinarias o equipos adicionales a los previamente especificados. Por lo tanto, únicamente se adquirirán los equipos de computación y de acondicionamiento de aire para adecuaciones del local y para la gestión de registros y ventas.

4.4. Estudio administrativo

En el siguiente apartado se desarrolla la planificación administrativa de la empresa Agro Camp, a través de la cual se describen los aspectos estratégicos tales como la misión de la empresa que determina el direccionamiento que seguirá la empresa una vez que se haya implementado en el mercado, así mismo define la razón del negocio, lo cual será un aspecto importante para el cumplimiento de los objetivos organizacionales. Por otra parte, se incluye también la visión de la empresa, mediante la cual se define lo que se desea alcanzar a futuro, es decir define a dónde quiere ir la empresa y los objetivos que quiere alcanzar.

Por otra parte, se incluye una descripción de los valores institucionales, los cuales deberán ser puestos al conocimiento de todo el personal de la empresa Agro Camp, puesto que a partir de su cumplimiento se busca garantizar la satisfacción de los clientes; cabe destacar que estos principios deben incorporarse inevitablemente en el trabajo de cada persona en la empresa.

Además de esta información, se incluye la descripción del perfil de cada uno de los cargos dispuestos en la empresa Agro Camp, en este caso se determinan requisitos con base a el nivel de instrucción, el tipo de estudios requeridos y la experiencia que se solicita de los aspirantes a los diferentes cargos vacantes. Así mismo, se incluye el profesiograma para cada cargo y la descripción del proceso de reclutamiento con su respectivo alcance, políticas y flujograma.

Adicionalmente se incluye el rol de pagos de la empresa en el que se consideran los beneficios establecidos por ley, como el décimo tercero sueldo, décimo cuarto sueldo, vacaciones y aportaciones. Finalmente, se incluirán las políticas de clientes,

de los colaboradores y de los proveedores, a través de las cuales será posible establecer directrices internas para garantizar el buen funcionamiento del negocio.

4.4.1. Análisis situacional.

4.4.1.1. Misión. Agro Camp es una empresa orientada a ofrecer una amplia variedad de insumos agrícolas de las mejores marcas y la mayor calidad, los cuales cuentan con el respaldo y certificación de los organismos de control nacional por lo que permite garantizar los mejores resultados en los cultivos y contribuir con el cumplimiento de las buenas prácticas en agricultura, para la satisfacción de los clientes de la parroquia Puerto Pechiche y parroquias aledañas.

4.4.1.2. Visión. En el año 2022 ser una empresa distribuidora líder en el mercado de insumos agrícolas en la provincia de Los Ríos, proveyendo a las diferentes parroquias de la provincia de la mejor calidad de insumos agrícolas, de modo que se contribuya en garantizar la calidad agro - insumos y servicios oportunos a los agricultores, respetando los estándares de calidad y bajos costos unitarios para satisfacción de los clientes.

4.4.1.3. Políticas.

4.4.1.3.1. Políticas de cliente.

- Agro Camp establece un horario de atención de lunes a viernes de 8:00 am a 17:00 pm, durante los cuales los clientes podrán acudir al establecimiento para realizar sus compras.
- Los pedidos podrán gestionarse de manera personal en el establecimiento o a través de redes sociales o contacto con los agentes de ventas (llamadas telefónicas o mensajes).

- Los pedidos que se realicen de forma no presencial a través de canales digitales, se recibirán durante todos los días de la semana y se programarán los envíos de los insumos durante los días laborales.
- La entrega de pedidos en puntos solicitados por el cliente no podrá extenderse por más de tres días dependiendo la distancia.
- Los clientes podrán realizar sus pagos en efectivo, transferencia, depósito, crédito directo o con tarjeta de crédito.
- No se aceptarán pagos con cheques a fecha o cheques cruzados.
- Los pedidos que se realicen a través de crédito directo deberán ser cancelados en un periodo máximo de 30 días, lo cual dependerá del monto de la compra.
- En compras realizadas con crédito directo, los clientes deberán firmar un pagaré a la fecha acordada durante la venta.
- Únicamente se aceptará devoluciones en caso de que los productos no hayan sido abiertos o alterados de cualquier forma, la misma solo podrá realizarse durante los primeros 5 días después de la compra.
- Las quejas de los clientes solo se recibirán durante los horarios de atención determinados previamente, y se deberá dar solución a lo requerido en un periodo máximo de 48 horas.

4.4.1.3.2. Políticas de colaboradores.

- Todo el personal de la empresa deberá hacer uso del uniforme proporcionado por Agro Camp.
- Se establecerán contratos a plazo indefinido con un periodo de prueba de tres meses para todos los colaboradores de la empresa.
- Luego del proceso de selección y contratación, se realizará la respectiva inducción del personal a sus cargos de trabajo.

- El personal de la empresa deberá cumplir con las funciones asignadas a su cargo, las cuales estarán definidas en un manual de funciones que se encontrará a disponibilidad de todos los colaboradores.
- Todo el personal deberá cumplir con el horario de trabajo de lunes a viernes de 08:00 am a 17:00 pm.
- El personal de la empresa Agro Camp contará con un horario de almuerzo de 12:00 pm a 13:00 pm.
- En caso de surgir alguna calamidad doméstica el personal deberá notificar a su superior para solicitar el permiso respectivo, así como en caso de enfermedad deberá presentar el respectivo certificado médico que lo valide.
- Se encuentra terminantemente prohibido los comentarios racistas, sexistas u otro tipo de ofensas entre los colaboradores.
- Se encuentra terminantemente prohíbo altercados verbales o físicos, en caso de ocurrir el personal será separado de la empresa, dependiendo de la gravedad de la situación.
- Se encuentra terminantemente prohíbo malos tratos hacia los clientes, o la falta de gestión de las solicitudes de los mismos.

4.4.1.3.3. Políticas de proveedor.

- La selección de los proveedores se realizará con base a parámetros de calidad de productos, marcas, precio, plazos de entrega y plazos de pago.
- Los proveedores deberán garantizar que los insumos comercializados se encuentran registrados y autorizados por el Ministerio de Agricultura del Ecuador.

- Los proveedores deberán proporcionar toda la información correspondiente a la composición de los insumos, usos, presentaciones, y material promocional de apoyo en caso de ser necesario.
- Todas las cotizaciones que se realicen con proveedores deberán ser registradas y almacenadas como respaldo.
- Se establecerán contratos de precio fijo con los proveedores.
- La gestión de los pagos se realizará en efectivo o a crédito de hasta 30 días según lo acordado con el proveedor.
- Las entregas deberá realizarlas en un máximo de 36 horas una vez realizado el pedido.
- En caso de que existan quejas o sugerencias de los clientes con respecto a la calidad del producto, se notificará al proveedor para gestionar una solución oportuna.
- No se aceptará la entrega de productos en mal estado o con abolladuras en su envase, los cuales serán devueltos y deberán ser reemplazados por el proveedor.
- En caso de que los proveedores incumplan con las fechas de entrega, la calidad o características del producto se dará por finalizada la relación contractual.

4.4.1.4. Valores institucionales. En cuanto a los valores institucionales, Agro Camp se establecen los siguientes:

- **Integridad:** Agro Camp y sus colaboradores buscarán generar confianza con sus clientes, comunidades, proveedores y organismos de control nacional, a través de un trabajo responsable y eficiente en la distribución de insumos de alta calidad.

- **Transparencia:** Agro Camp buscará garantizar la apertura, la comunicación y la responsabilidad de todos los colaboradores en cumplimiento con los procesos de regulación y control que se realizan a nivel nacional.
- **Excelencia en servicio:** Construir una cultura organizacional basada en el servicio y la excelencia operativa en pensamiento y ejecución.
- **Responsabilidad social:** La empresa Agro Camp y sus colaboradores se comprometen con retribuir a la comunidad y cumplir con las regulaciones, a través de la comercialización de insumos de la más alta calidad.
- **Compromiso:** Agro Camp es una empresa comprometida con las comunidades rurales a través de prácticas agrícolas sostenibles y emprendimiento, para ello garantizará la distribución eficaz y eficiente de una amplia variedad de insumos respetando los precios establecidos para su comercialización.

4.4.2. Organigrama.

La empresa Agro Camp se establecerá con un organigrama de tipo vertical, este se caracteriza por la facilidad en descripción, claridad de los puestos de trabajo con los que cuenta la empresa, así como también se optimiza la interconexión entre los subordinados y el gerente, administrador o responsable de estar a la cabeza de la empresa. Por ello el tipo de organigrama será: Vertical detallándose a continuación los cargos que comprenderá este:

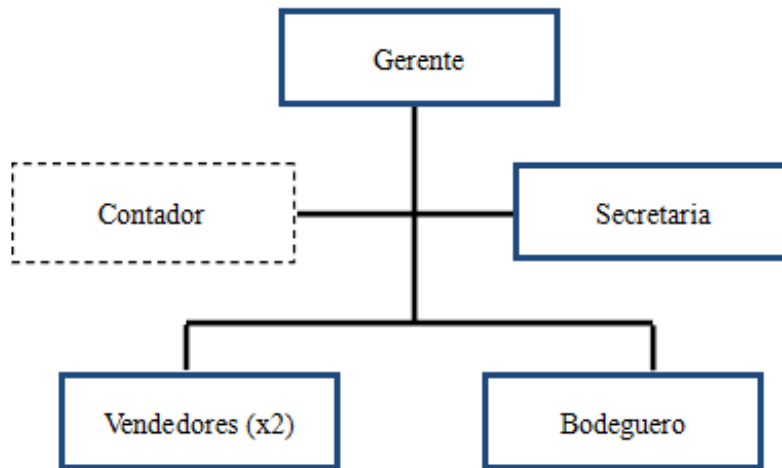


Figura 22. Estructura organizacional

Cabe acotar que Agro Camp para el inicio de sus actividades comerciales, se registrará como una Compañía Limitada, esto tomando en consideración que será una empresa creada por una persona, es decir la participación del capital será exclusivamente del gerente propietario en este caso. Para esto, el mínimo de capital que se requerirá disponer será de \$400 según lo que determinó la Superintendencia de Compañías (2019):

En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías. (p. 2)

4.4.3. Funciones del talento humano.

4.4.3.1. Perfil de cargos del organigrama. Determinado el tipo de organigrama y el tipo de compañía bajo la cual se registrará Agro Camp, se describen a continuación los perfiles de cargos. Cabe destacar que la contratación del

personal se realizará con trato de trabajo a tiempo fijo con un periodo de prueba de tres meses según las normativas vigentes (apéndice D).

4.4.3.1.1. Gerente administrativo.

- **Estudios:** Universitario/Postgrado
- **Título:** Ing. En Administración de empresas/ Ing. Comercio y ventas/
Ing. Gestión empresarial.
- **Estudios complementarios:** Cursos de administración/ Cursos de informática/ Cursos de finanzas y contabilidad/
- **Experiencia:** Mínimo 1 año y medio.
- **Funciones del cargo:**
 - Representar la empresa de forma legal ante los diferentes organismos de control y grupos de interés.
 - Gestionar la planificación anual de actividades de la empresa.
 - Desarrollar estrategias para el desarrollo de la empresa.
 - Realizar la selección y contratación de nuevo personal.
 - Buscar y seleccionar proveedores de insumos para la empresa.
 - Establecer y firmar contrato con los proveedores.
 - Gestionar el pago al personal.
 - Gestionar la solicitud de créditos o financiamiento externo con instituciones bancarias.
 - Gestionar en conjunto con el contador los planes financieros.
 - Llevar a cabo un control de todas las áreas de la empresa.

4.4.3.1.2. Secretaria.

- **Estudios:** Bachiller/ Tecnólogo/ Universitario/

- **Título:** Bachiller en informática/ Ing. En Administración de empresas/ Ing. Comercio y ventas/ Ing. Gestión empresarial.
- **Estudios complementarios:** Cursos de informática/ Cursos de contabilidad/
- **Experiencia:** Mínimo 1 año y medio.
- **Funciones del cargo:**
 - Asistir al Gerente en el desarrollo de los controles internos.
 - Llevar un registro de contactos con los proveedores y clientes.
 - Gestionar los procesos de reabastecimiento.
 - Informar al personal de la empresa sobre los requerimientos del Gerente.
 - Realizar cartas de solicitudes con los proveedores.

4.4.3.1.3. *Contadora.*

- **Estudios:** Universitario/Postgrado
- **Título:** CPA/ Ing. Comercio y ventas/ Ing. Gestión empresarial.
- **Estudios complementarios:** Cursos de contabilidad/ Cursos de informática.
- **Experiencia:** Mínimo 1 año y medio.
- **Funciones del cargo:**
 - Realizar los registros contables de la empresa.
 - Realizar las declaraciones de impuestos.
 - Gestionar en conjunto con el Gerente los planes financieros.

4.4.3.1.4. *Vendedores.*

- **Estudios:** Bachiller/ Tecnólogo/ Universitario/

- **Título:** Bachiller / Ing. En Administración de empresas/ Ing. Comercio y ventas/ Ing. Gestión empresarial/ Lic. O Ing. En marketing y ventas.
- **Estudios complementarios:** Cursos de ventas/ informática/ Cursos de marketing/
- **Experiencia:** Mínimo 1 año y medio.
- **Funciones del cargo:**
 - Realizar la planificación de ventas.
 - Gestionar el contacto con los clientes.
 - Desarrollar y aplicar estrategias de marketing y ventas.
 - Realizar registros de ventas.
 - Presentar informes de ventas mensuales al Gerente de la empresa Agro Camp.

4.4.3.1.5. *Bodeguero.*

- **Estudios:** Bachiller
- **Título:** Bachiller.
- **Estudios complementarios:** no se requiere de conocimientos complementarios.
- **Experiencia:** No requiere de experiencia previa.
- **Funciones del cargo:**
 - Realizar un registro de los insumos y llevar el control de inventario.
 - Gestionar el almacenamiento de los insumos según el orden dispuesto.
 - Informar sobre el stock existente en bodega y solicitar el re abastecimiento en caso de ser requerido.

- Gestionar la entrega de los pedidos realizados por los clientes.
- Mantener el área de bodega ordenada y limpia.
- Informar al Gerente sobre cualquier deterioro de los insumos almacenados.

4.4.3.2. Profesiograma. Se procede a presentar el profesiograma de cada uno de los cargos, mediante el cual se definen los requisitos requeridos para cada cargo (apéndice H).

4.4.3.3. Procedimiento de contratación de personal. Para llevar a cabo la contratación del personal en la empresa Agro Camp se llevará a cabo el siguiente proceso:

4.4.3.3.1. Reclutamiento. En primer lugar, se desarrolla el proceso de reclutamiento, a través del cual se pueda identificar y contratar los candidatos adecuados para cubrir las diferentes plazas de trabajo establecidos en la empresa. En esta etapa del proceso se procede a describir los medios, objetivos del proceso, según se define a continuación:

- **Medios:** En este caso se hará uso de canales digitales para informar a los posibles postulantes sobre los cargos vacantes en la empresa, se emplearán las redes sociales como LinkedIn e Instagram, donde se publicarán detalles correspondientes al lugar y la fecha en que se recibirán el currículum de los interesados.
- **Objetivo:** Identificar a los candidatos idóneos para cubrir las vacantes establecidas en la empresa Agro Camp.
- **Alcance:** El proceso de reclutamiento se realizará únicamente en la parroquia Puerto Pechiche, puesto que se requiere que el personal resida en la parroquia.

- Diagrama: El proceso consta de los siguientes pasos:

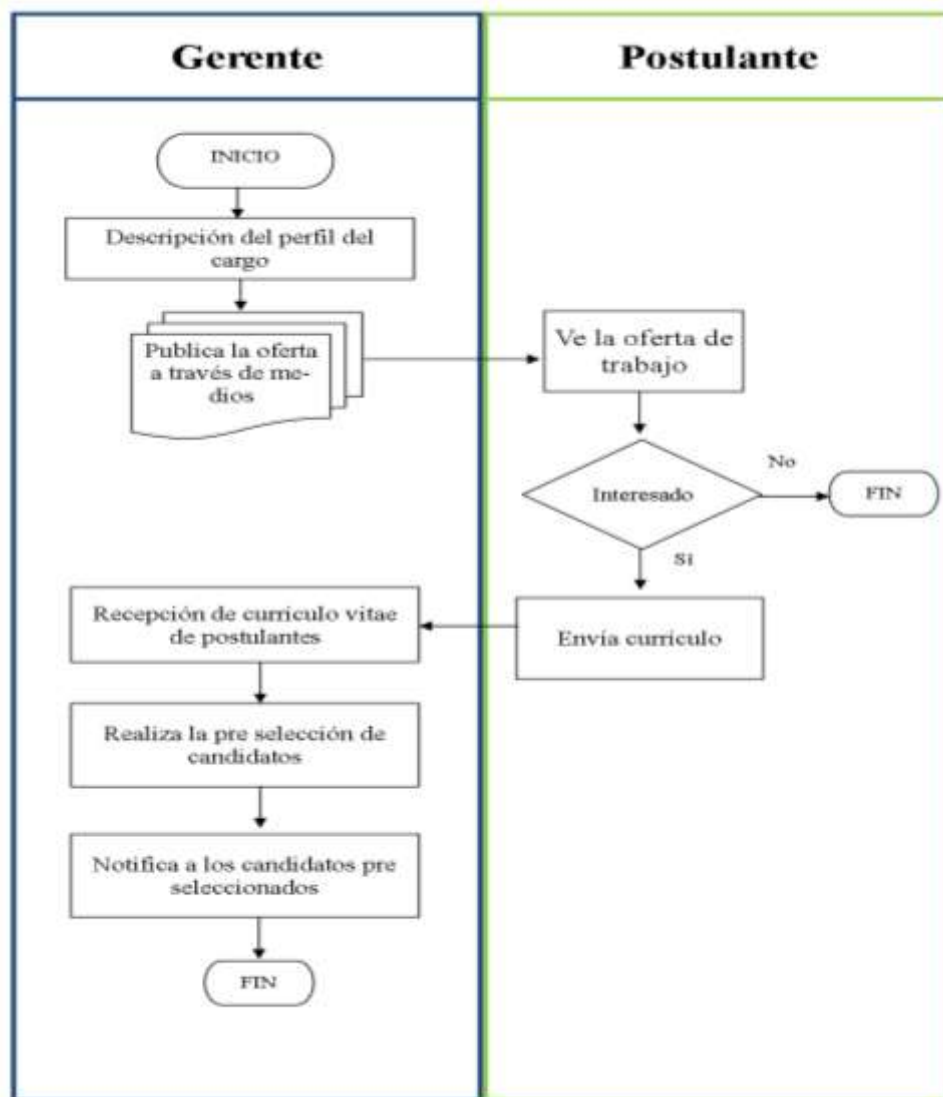


Figura 23. Proceso de reclutamiento

- Descripción del procedimiento:
 - El Gerente de la empresa Agro Camp realiza la descripción del perfil del cargo.
 - Una vez que se haya realizado la descripción del perfil de los aspirantes a los diferentes cargos, se procede a publicar la oferta a través de los medios seleccionados.

- Los aspirantes ven la oferta de trabajo, si no se encuentran interesados se da por finalizado el proceso; por el contrario, si se encuentra interesado envía el currículum a la empresa.
 - El Gerente recibe el currículum de los aspirantes y los revisa para realizar la pre selección.
 - El Gerente realiza una pre selección de candidatos y procede a notificarles.
- Políticas propias del procedimiento: En cuanto a las políticas establecidas para llevar a cabo el proceso de reclutamiento se definen las siguientes:
 - El personal que se postule a los diferentes cargos deberá contar con la experiencia solicitada para pasar al proceso de selección.
 - Se buscará reclutar al mejor candidato para el trabajo basado en el mérito y la experiencia del postulante.
 - La empresa Agro Camp se asegurará de que el reclutamiento y la selección del personal se realicen de manera profesional, oportuna y receptiva y de conformidad con la legislación laboral vigente.

4.4.3.3.2. *Selección.* El proceso de selección de personal se llevará a cabo una vez que se haya receptado la información pertinente de cada uno de los postulantes. En este caso, se procede a evaluar a los aspirantes a fin de seleccionar el personal más idóneo para cada cargo; dentro de esta etapa intervienen los siguientes parámetros:

- Objetivo: Seleccionar a los candidatos que cumplan con las especificaciones de cada cargo dispuesto en la empresa Agro Camp.

- Alcance: El proceso de selección no se extenderá por más de 72 horas posteriores al proceso de reclutamiento llevado a cabo a través de los canales seleccionados.
- Diagrama: A continuación, se presenta el diagrama de proceso de selección del personal:

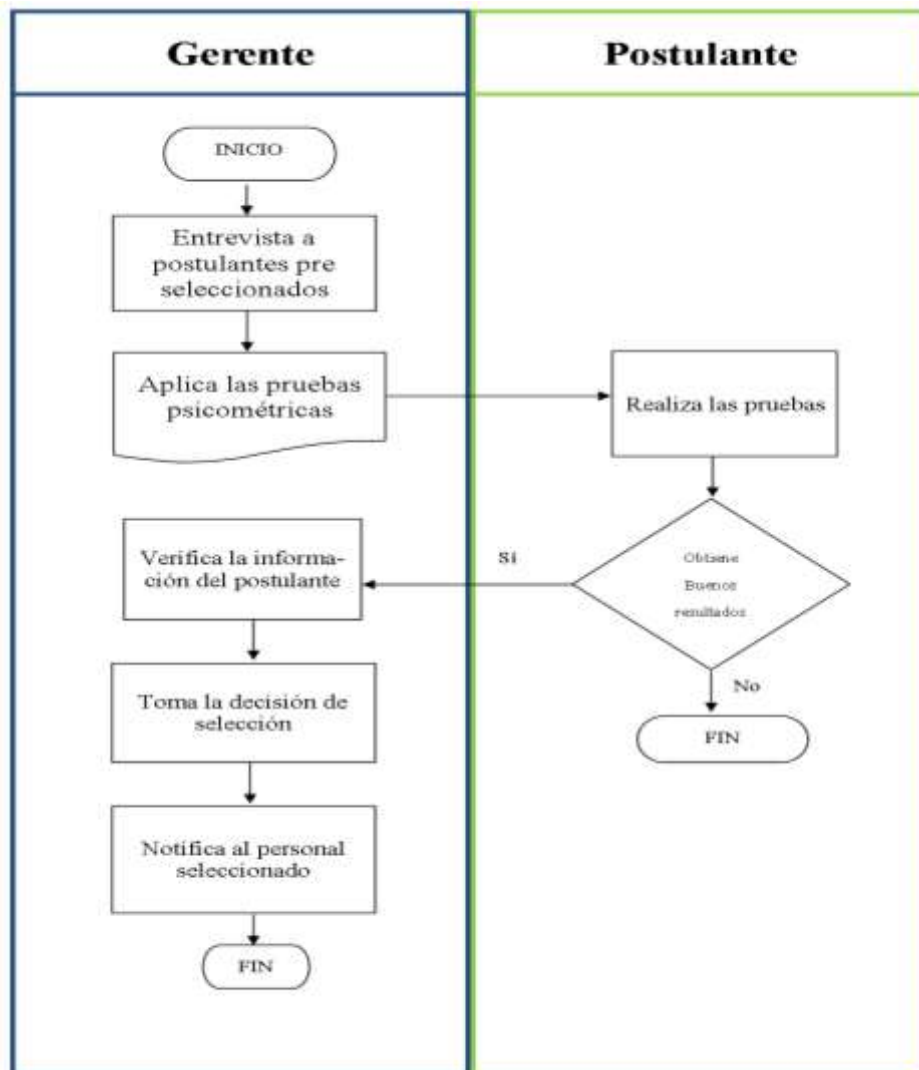


Figura 24. Proceso de selección

- Descripción del procedimiento:
 - El Gerente entrevista a los candidatos que fueron pre seleccionados.
 - El Gerente procede a aplicar las pruebas psicométricas para determinar la idoneidad de los candidatos (apéndice E).

- El postulante realiza las pruebas psicométricas, en caso de no obtener buenos resultados se da por finalizado el proceso.
- En caso de que el postulante obtenga buenos resultados en las pruebas el Gerente procede a verificar la información del postulante.
- Con base a los resultados de las pruebas y la información de los postulantes, el Gerente toma la decisión de selección.
- El Gerente notificará al personal seleccionado para seguir con la etapa de contratación.
- Políticas propias del procedimiento: En lo que respecta a las políticas de selección se definen las siguientes:
 - La preselección puede involucrar a todo el panel, pero debe ser realizada por un mínimo de 2 personas para evitar cualquier posibilidad de sesgo, uno de los cuales normalmente sería el gerente de línea directa.
 - La entrevista normalmente debe ser realizada por un mínimo de dos personas, una de las cuales debe ser el propietario de la empresa.
 - Los candidatos que no tengan éxito en la entrevista deben ser tratados con cortesía y sensibilidad y, como mínimo, recibirán una notificación telefónica o escrita del resultado del proceso de selección.

4.4.3.3.3. *Contratación.* La contratación se realizará una vez que se haya seleccionado al personal adecuado para cubrir cada plaza de trabajo.

- Objetivo: Incorporar al personal adecuado a las diferentes plazas laborales disponibles en la empresa Agro Camp.
- Alcance: La contratación se realizará 24 posteriores a la selección y notificación del personal para cada cargo.
- Diagrama: En esta etapa del proceso intervienen los siguientes pasos:

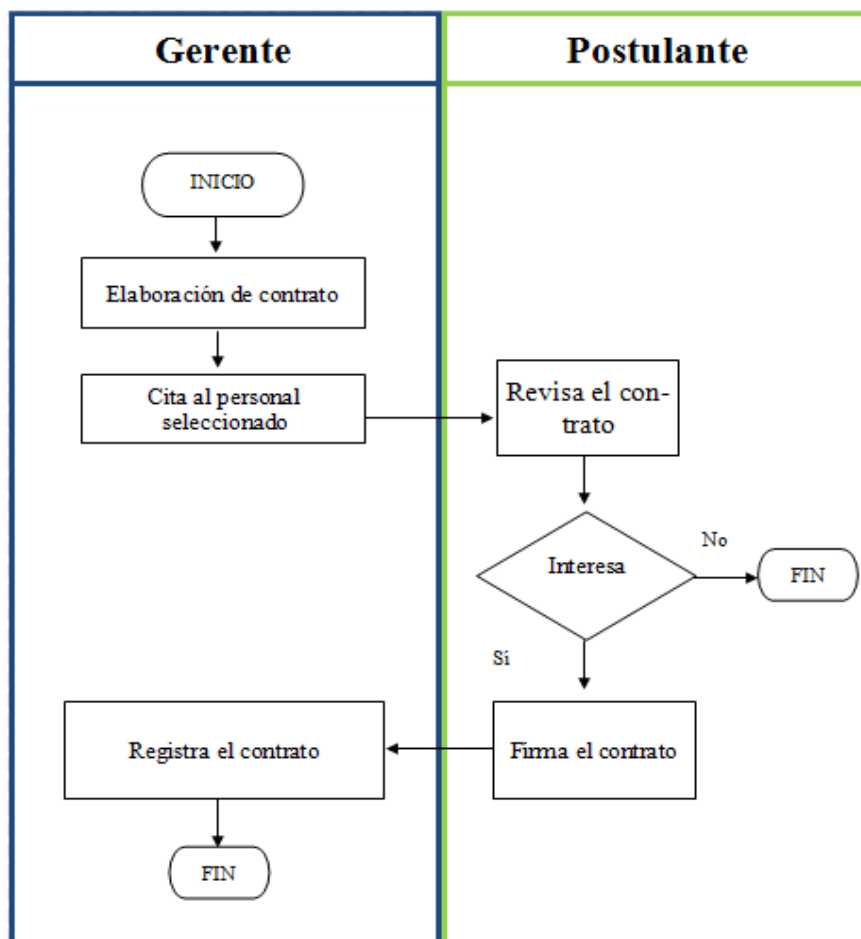


Figura 25. Proceso de contratación

- Descripción del procedimiento:
 - El Gerente procede a elaborar el contrato a plazo fijo (1 año) con periodo de prueba de tres meses.
 - El Gerente citará en la empresa al personal seleccionado.
 - El postulante deberá acudir a la empresa Agro Camp y revisará el contrato, si este no le interesa da por finalizado el proceso.

- Si el postulante está interesado en el contrato, procede a firmar el contrato.
- El gerente realiza el registro del contrato en el portal del Sistema Único de Trabajo del Ministerio Laboral (<http://sut.trabajo.gob.ec/>), e ingresará la información que se solicita en el portal.
- Políticas: En cuanto a las políticas se definen las siguientes:
 - En caso de que uno de los candidatos seleccionados no responda al llamado, se procederá a seleccionar a otro candidato.
 - Los aspirantes no deben ser contactados sin el consentimiento previo y la información provista debe ser tratada como confidencial por los miembros del panel.

4.4.3.3.4. *Introducción.* El proceso de introducción se realizará con base al siguiente proceso:

- Objetivo: Capacitar al nuevo personal sobre los aspectos generales y específicos de la empresa y del cargo asignado.
- Alcance: El proceso de inducción tendrá una duración de 48 horas y se realizará el primer y segundo día de labores del personal contratado. Este proceso se refiere a todo el personal recién nombrado y a los miembros del personal existentes que han asumido un nuevo rol dentro de la empresa Agro Camp.
- Diagrama:

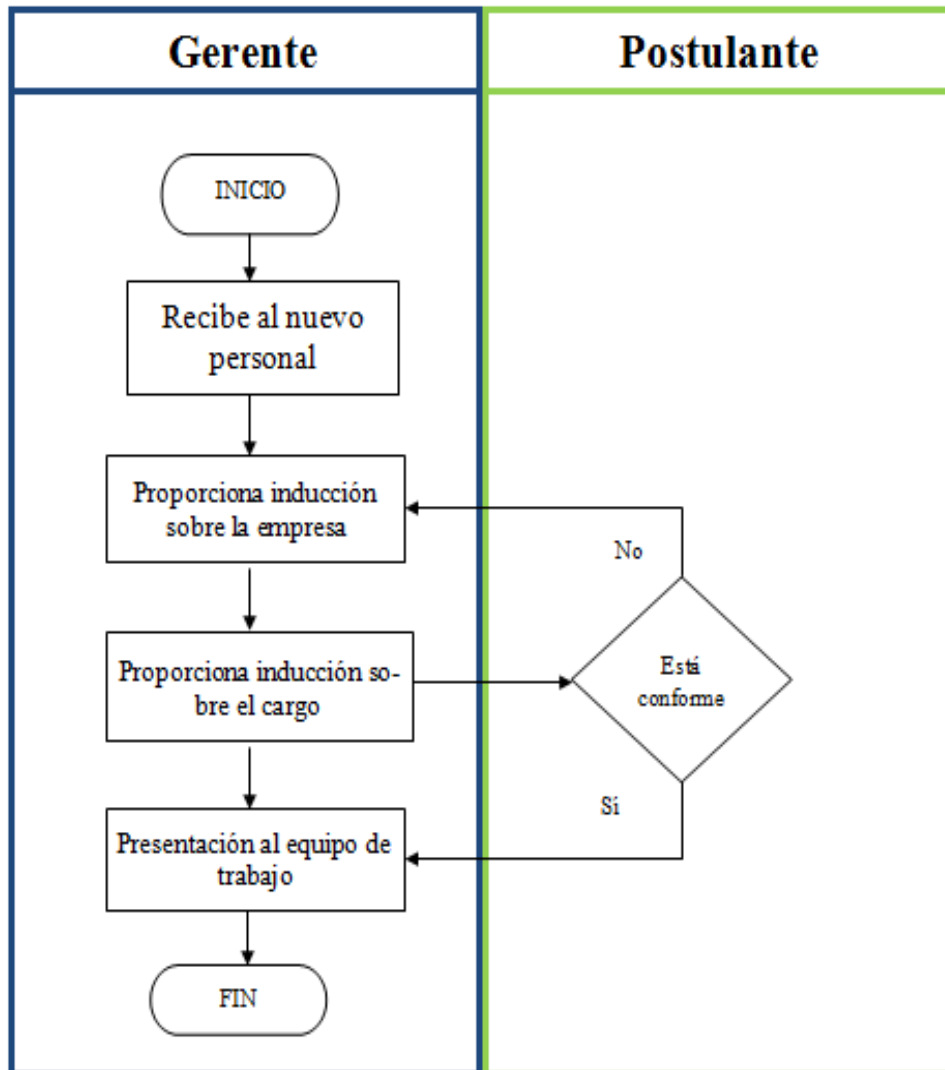


Figura 26. Proceso de inducción

- Descripción del procedimiento:
 - El Gerente recibe al nuevo personal en la empresa.
 - El Gerente proporciona la inducción general sobre la empresa.
 - El Gerente proporciona la inducción sobre el cargo a cada uno de los nuevos empleados.
 - En caso de que el postulante esté conforme y no tenga dudas sobre la información recibida, el Gerente procede a presentar al equipo de trabajo, caso contrario proporcionará información sobre las dudas existentes.

- Políticas propias del procedimiento:
 - La inducción es la etapa final del proceso de reclutamiento. Una vez que el candidato seleccionado ha aceptado la oferta de empleo y se ha acordado una fecha de inicio, el gerente es responsable de preparar un programa integral de inducción para el nuevo empleado.

4.4.3.4. Rol de beneficios. En el siguiente ejemplo se muestra una estructura de un rol de pagos bajo el cual Agro Camp empleará para mantener un control e informar a los empleados sobre sus sueldos y egresos por concepto de aportaciones:

Tabla 29.
Rol de pagos

Cargo	Rol de pagos						Fondo de Reserva / año	Aporte Patronal (11,15%)/ año	Gasto / año
	Sueldo / mes	Sueldo / año	Comisiones / año	13ro Sueldo / año	14to Sueldo / año	Vacaciones / año			
Gerente	800.00	9,600.00	0.00	800.00	354.00	400.00	800.00	1,070.40	13,024.40
Vendedor (1)	450.00	5,400.00	0.00	450.00	354.00	225.00	450.00	602.10	7,481.10
Vendedor (2)	450.00	5,400.00	0.00	450.00	354.00	225.00	450.00	602.10	7,481.10
Bodeguero	400.00	4,800.00	0.00	400.00	354.00	200.00	400.00	535.20	6,689.20
Secretaria	400.00	4,800.00	0.00	400.00	354.00	200.00	400.00	535.20	6,689.20
Total	2,500.00	30,000.00	0.00	2,500.00	1,770.00	1,250.00	2,500.00	3,345.00	41,365.00

4.5. Estudio legal

En el siguiente apartado se desarrolla el estudio legal en el cual se definen los aspectos legales que se deberán considerar para la constitución de la microempresa Agro Camp; en este caso, se tomará en consideración las disposiciones que se mantienen vigentes en relación a los trámites legales, los requerimientos tributarios y el tipo de empresa.

En primer lugar, se determina el tipo de empresa con base a la cual será constituida Agro Camp, en este punto la selección de una modalidad de empresa dependerá del tamaño de la empresa, el número de empleados que se prevé contratar, así como también del monto de ventas previsto de forma anual. A partir de dichos indicadores se podrá situar al negocio de Agro Camp dentro de una de las siguientes categorías: grande, mediana, pequeña o microempresa.

Por otra parte, se describen los trámites legales requeridos para el funcionamiento del negocio, en esta sección se presenta los requisitos municipales, así como también los permisos que otorga el Cuerpo de Bomberos según el tipo de establecimiento. En este caso, se determina que la empresa Agro Camp se encuentra dentro de la categoría de empresas de “Tipo B”, que funcionan como bodegas de víveres o insumos; tal como es el caso de la microempresa que se dedicará a la distribución de insumos para el sector agrícola.

Además de los requerimientos legales, se determina también los requerimientos tributarios del negocio, esto involucra los trámites requeridos para obtener el RUC necesario para el funcionamiento de la empresa Agro Camp. Así mismo, se determina los costos respectivos para el desarrollo de los trámites de apertura del RUC y lo correspondiente a las declaraciones.

4.5.1. Tipo de empresa.

La empresa Agro Camp se establecerá como una microempresa considerando que de acuerdo a lo que especificó el Servicio de Rentas Internas (SRI, 2017), esta empresa contará con una planilla de empleados conformada por cinco personas incluido el Gerente. Así mismo, según las ventas anuales, la microempresa proyecta vender un promedio anual de insumos menor a \$100,000 dólares considerando que busca abastecer únicamente a los productores agrícolas de Puerto Pechiche y parroquias aledañas. Finalmente, según el monto de activos se determina que en una microempresa debe ser menor a \$100,000 y en el caso de Agro Camp alcanza los 3,185.30 dólares.

4.5.2. Trámites legales.

En este apartado se describen los trámites legales que la microempresa Agro Camp deberá realizar para contar con el respectivo permiso de funcionamiento otorgado por la autoridad competente. En este caso, se consideran los requisitos establecidos por el Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Pueblo Viejo al cual pertenece la parroquia Puerto Pechiche, así como también se consideran los requisitos establecidos por el Cuerpo de Bomberos para otorgar el permiso de funcionamiento:

4.5.2.1. GAD de Pueblo Viejo – Permisos de funcionamiento para locales comerciales. Según lo establecido por el GAD de Pueblo Viejo, las empresas que desempeñen actividades comerciales dentro del cantón, deberán cumplir con cumplir con los siguientes requisitos para obtener la licencia de funcionamiento, la cual debe ser solicitada en el Departamento de Planeamiento Urbano Municipal (2015), según lo que se estableció en la reglamentación vigente:

Nombre completo y domicilio, si se trata de persona natural o en el caso de persona jurídica, denominación o razón social y domicilio;

Especificación del negocio que se pretenda operar y nombre comercial del mismo.

Domicilio del local donde se pretenda instalar el establecimiento;

RUC; y, Aceptación expresa del interesado de cumplir con las disposiciones dispuestas en el Reglamento, cumplir con los requisitos de seguridad industrial y las demás Leyes y disposiciones que sancionen este tipo de negocios comerciales.

Además de la solicitud que se alude en el artículo anterior, se deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Disponer de bodega anexa al establecimiento para los productos y artículos propios del negocio;
- Contar con instalaciones necesarias para el suministro de agua para los servicios de limpieza, incluyendo los depósitos para el manejo y separación de la basura en orgánica e inorgánica;
- Tener cajas de cobranza necesarias para el buen funcionamiento del establecimiento;
- Andenes destinados a la carga y descarga de vehículos que transporten artículos para su venta en el establecimiento.

4.5.2.2. *Cuerpo de Bomberos – Permiso de funcionamiento.* En lo que respecta al permiso de funcionamiento, el Cuerpo de Bomberos (2017) determinó los siguientes requisitos:

- Copia de RUC o RISE.

- Solicitud de inspección del local.
- Informe positivo de la inspección.
- Factura de compra o recarga de extintor.

4.5.2.3. Registro en Agrocalidad – Registro como proveedor de insumos agrícolas. Según las normativas vigentes, todas las empresas dedicadas a las actividades de producción, importación o exportación, o distribución interna de insumos agrícolas debe estar registrada en el sistema de Agrocalidad (2020), que determinó los siguientes requisitos:

- Solicitar el registro a través de la página web
(<http://www.agrocalidad.gob.ec/direccion-de-registro-de-insumos-agricolas/>)
- Llenar el formulario disponible en la página web de Agrocalidad (apéndice F).
- Realizar el pago de registro.

Tabla 30
Trámites legales o de apertura

Entidad regulatoria	Tipo de trámite	Documentación	Costos
GAD de Pueblo Viejo	Permisos de funcionamiento para locales comerciales	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre completo y domicilio, si se trata de persona natural o en el caso de persona jurídica, denominación o razón social y domicilio; • Especificación del negocio que se pretenda operar y nombre comercial del mismo. • Domicilio del local donde se pretenda instalar el establecimiento; RUC; y, • Aceptación expresa del interesado de cumplir con las disposiciones dispuestas en el Reglamento. 	\$ 126.86
Benemérito Cuerpo de Bomberos	Permiso de bomberos	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de RUC o RISE. • Solicitud de inspección del local. • Informe positivo de la inspección. • Factura de compra o recarga de extintor. 	\$ 162.41
Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (Agrocalidad)	Registro como proveedor de insumos agrícolas	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitar el registro a través de la página web • Realizar el pago de registro. 	\$ 1,046.80

4.5.3. Requerimientos tributarios.

En lo que respecta a los requisitos tributarios, se toma en consideración lo que estableció el Servicio de Rentas Internas (SRI, 2017), en relación a los requisitos para solicitar e inscribir el RUC del negocio, así como también los requisitos para las microempresas del sector comercial, las cuales según lo establecido en la legislación

tributaria están en la obligación de facturar las ventas y realizar las respectivas declaraciones del IVA.

4.5.3.1. Requisitos para inscripción del RUC.

- Documento de identificación (Cédula de identidad).
- Código CUEN (Código Único Eléctrico Nacional)
- Factura, planilla, comprobante de pago de agua potable o teléfono (original).
- Factura o estados de cuenta de otros servicios (copia).
- Contrato o factura de arrendamiento, contrato de comodato (copia).
- Patente Municipal, Permiso de Bomberos (copia).
- Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar de domicilio (original).

4.6. Conclusiones

A partir del desarrollo de un estudio de mercado, fue posible identificar la necesidad actual de los productores agrícolas de la parroquia Puerto Pechiche, quienes han debido acudir hasta otras parroquias del cantón para adquirir sus insumos agrícolas debido a la carencia de un proveedor que se encuentre establecido dentro de la parroquia. Así mismo, se identificó que varios de los proveedores a los que acuden poseen poca variedad de insumos, por lo que los productores demandan una mayor variedad de insumos para los cultivos.

En apartados anteriores se realizó la revisión bibliográfica o revisión documental, a través de la cual fue posible identificar los aspectos requeridos para determinar la prefactibilidad el proyecto, en cuyo caso se estableció la necesidad de realizar un estudio de mercado, un estudio técnico, el estudio administrativo, el estudio legal y

el estudio financiero, a partir de los cuales es posible determinar la idoneidad de implementar la empresa distribuidora de insumos agrícolas dentro de la parroquia.

Así mismo, a través del estudio administrativo fue posible establecer los aspectos organizacionales necesarios para la implementación de la microempresa Agro Camp. En dicho apartado, se describe la planificación estratégica que incluye la misión, visión, políticas y valores; la estructura organizacional; el proceso de reclutamiento; los requisitos en relación al profesiograma de cada uno de los cargos establecidos; las funciones del talento humano de la empresa; y el rol de pagos.

Habiendo determinado los aspectos correspondientes al estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio administrativo y el estudio legal, se deberá realizar el estudio financiero con lo cual se determina la viabilidad financiera y económica de la implementación de la microempresa distribuidora de insumos agrícolas en la parroquia Puerto Pechiche.

4.7. Recomendaciones

Es recomendable que se desarrollen estudios de mercado cada seis meses a fin de determinar el nivel de satisfacción de los clientes con relación a los insumos que la empresa Agro Camp ofrece, así como también se sugiere realizar sondeos frecuentes con relación a las opiniones de los clientes, lo que permitirá identificar las necesidades en relación a la variedad de marcas e insumos que los productores agrícolas requieren.

Así mismo, es recomendable seguir las directrices establecidas en los estudios técnicos, estudios administrativos y el estudio legal, a fin de garantizar el óptimo funcionamiento de la empresa desde su implementación. Así mismo, en el caso de evidenciar un incremento no estimado en la demanda, se recomienda analizar la

necesidad de adquirir una mayor cantidad de insumos o mobiliario que permitan abastecer la demanda.

Por otra parte, se recomienda realizar evaluaciones en relación al rendimiento del personal de la empresa Agro Camp, a fin de aplicar medidas correctivas en caso de que el personal no cumpla con los requerimientos de la empresa. Así mismo, durante el proceso de reclutamiento de la empresa, es recomendable mantener un registro de posibles candidatos que pudieran cubrir nuevas plazas de trabajo en caso de expansión de la microempresa.

Finalmente, es recomendable establecer a partir del estudio financiero la factibilidad de implementar la microempresa en la parroquia Puerto Pechiche, en términos de indicadores financieros. Además, se recomienda analizar diversas fuentes de financiamiento externo a fin de seleccionar la más idónea para el proyecto.

Capítulo V

5. Propuesta

5.1. Título de la propuesta

Proyecto de prefactibilidad financiera para la apertura de una microempresa de venta de insumos agrícolas en la parroquia Puerto Pechiche del Cantón Pueblo Viejo provincia de Los Ríos.

5.2. Autores de la propuesta

Tecnólogo Jimmy Carlos Rumiguano Caluña.

5.3. Empresa auspiciante

En este caso no se trabajará con una empresa auspiciante, ya que la inversión e implementación estarán a cargo del autor del proyecto.

5.4. Área que cubre la propuesta

El área específica donde se va implementar la microempresa de venta insumos agrícolas se encuentra ubicada en la parroquia Puerto Pechiche del Cantón Pueblo Viejo; cuenta con excelentes vías de acceso, donde se distribuirá a los sectores aledaños cubriendo la totalidad de la parroquia, satisfaciendo así, a los agricultores de la zona, con nuestros insumos agrícolas.

Posteriormente en un tiempo a corto, mediano y largo plazo, se podrá llevar a cabo el desarrollo de acciones estratégicas para ingresar a nuevos mercados, con el fin de que el producto además del reconocimiento para este sector logre posicionarse como una alternativa viable en la gestión de cultivo y cosecha que se suelen demandar en gran escala a nivel de agricultura, en la Provincia de Los Ríos y particularmente en los cantones con alto índice de producción agrícola.

5.5. Fecha de presentación

La fecha de presentación del presente plan de negocios, presenta una extensión amplia, dado a que ha pasado por un proceso de constante revisión y complementación de los puntos que se han venido abarcando a lo largo de su desarrollo, por lo tanto, se estima que la fecha de presentación oscile entre uno a dos meses, hasta lograr la completa aprobación del mismo en su totalidad.

5.6. Fecha de terminación

Al igual que lo establecido dentro la fecha de presentación, se establece que la fecha de terminación del proyecto se dé en un tiempo aproximado de un mes y medio, tomando en consideración los eventos actuales a nivel mundial y local que se han presentado como es el caso de Covid-19, que de una u otra manera han afecta el normal desarrollo de las actividades, incluidas las académicas.

5.7. Duración del proyecto

La duración de la microempresa de venta de insumos agrícolas, lo determinará los altos directivos y el manejo adecuado de la misma, en este contexto, todo dependerá de la oscilación de la oferta y demanda, para que la empresa pueda mantenerse en el mercado y con grandes proyecciones futuras, satisfaciendo a los productores con producto de alta calidad, regulada por el sistema de Agro Calidad del gobierno ecuatoriano.

5.8. Participantes del proyecto

Los proveedores de insumos agrícolas se sumarán a la lista de participantes, junto con el autor del proyecto, el cual tendrá un aporte principal para que este se lleve a cabo y tenga un óptimo funcionamiento dentro del mercado en el cual se va a

desarrollar comercialmente. De igual manera, se reconocen como participantes a los clientes y compradores de este tipo de insumos.

5.9. Objetivo general de la propuesta

Ejecutar la estimación económica para la creación de una microempresa de venta de insumos agrícolas, y determinar su rentabilidad financiera en la parroquia Puerto Pechiche del cantón Pueblo Viejo en la Provincia de los Ríos, durante el periodo 2020.

5.10. Objetivos específicos

- Determinar los costos, las inversiones y el capital de trabajo necesarios para la puesta en marcha de la microempresa de insumos agrícolas.
- Presentar los ingresos proyectados a un periodo de cinco años desde la implementación de la microempresa Agro Camp.
- Desarrollar y obtener estados proyectados de ventas, costos y gastos, que permitan y/o determinen una percepción del negocio.
- Establecer los ejercicios financieros que permita comprobar la viabilidad económica y determinar la rentabilidad y factibilidad financiera posteriores a la ejecución de la microempresa de venta de insumos agrícolas.

5.11. Beneficiarios directos

Mediante la apertura de la microempresa el principal beneficiario sería el propietario y representante directo de Agro Camp, ya que como figura legal al frente de este micro emprendimiento, ya que al ser quién esté a cargo de la empresa será el que obtenga la mayor rentabilidad. Cabe mencionar también que como beneficios directos se identificarán a los productores agrícolas que obtendrán el producto cerca

de sus domicilios y no tendría que viajar lugares lejanos para adquirir dicho producto.

5.12. Beneficiarios indirectos

Los beneficiarios indirectos en este caso serán tanto los proveedores de los insumos que serán adquiridos para posteriormente ponerlos a la venta a través de Agro Camp. Así como se determina como beneficiarios indirectos a los distribuidores y establecimientos en general a través de los cuales se expondrá el producto para hacer mucho más presente la imagen de los insumos agrícola con el sello de calidad Agro Camp, finalmente se beneficiará a los consumidores finales del insumo cosechado, puesto que se contribuirá a garantizar que el producto cultivado ha sido producido mediante el uso de insumos adecuados y de calidad.

5.13. Impacto de la propuesta

La propuesta a desarrollarse sobre la apertura de la microempresa Agro Camp, se determina que tendrá un impacto importante desde la perspectiva en la cual se contribuirá a establecer un negocio que genere fuentes de trabajo directo e indirecto, así como a través de los productos que se elaboren, otorgarle a los productores una alternativa idónea para que puedan cuidar de sus cultivos que es lo que les provee de ingresos y por lo cual se desarrollan en su vida comercial desde hace un tiempo prudencial.

5.14. Descripción de la propuesta

La propuesta como tal se desarrolla con el objetivo de aprovechar el impulso que existe en la actualidad para los emprendimientos locales, esto por parte de entidades gubernamentales, donde se busca impulsar la economía del país, a través del apoyo e

incentivo que se otorgar con los créditos financieros, capacitaciones en materia productiva, entre otros aspectos esenciales.

De igual manera, la propuesta se identifica factible de desarrollar dado a que se logrará generar plazas de trabajo directa e indirectamente, así como contribuir a través de los productos agrícolas elaborados, a ofrecer alternativas a los productores para que logren proteger sus cultivos en general. Por ello, la empresa Agro Camp ubicada en la parroquia Puerto Pechiche, funcionará en un local alquilado de aproximadamente 200 m² para la adecuada distribución de las diferentes secciones.

5.14.1. Ingresos.

Con base al análisis y proyección del mercado, se estima comercializar durante el primer año un promedio de 12,275 unidades de insumos agrícolas de las categorías de fungicida, herbicida, insecticida agrícola, fertilizante y semillas híbridas. En este caso, con base a estas proyecciones se estima obtener durante el primer año un total de ingresos por \$682,223.75 dólares con un crecimiento proyectado al 10% para los siguientes años, lo que permitirá alcanzar un total de ingresos de \$998,843.79 dólares para el quinto año a partir de la implementación y puesta en marcha de la empresa, según se muestra en la tabla 31 que se presenta a continuación:

Tabla 31

Ingresos proyectados

Categoría	Producto	Unidad de medida	Presupuesto de ingresos proyectado						
			Cantidad anual	Precio venta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Funguicida	Bumper 25 CE	Litro	1,125	\$ 21.84	\$ 24,570.00	\$ 27,027.00	\$ 29,729.70	\$ 32,702.67	\$ 35,972.94
Funguicida	Taspa 500 CE	Litro	1,125	\$ 20.80	\$ 23,400.00	\$ 25,740.00	\$ 28,314.00	\$ 31,145.40	\$ 34,259.94
Funguicida	Supreme 400 Ew	Litro	1,150	\$ 21.45	\$ 24,667.50	\$ 27,134.25	\$ 29,847.68	\$ 32,832.44	\$ 36,115.69
Herbicida	Glifosato	Litro	1,000	\$ 6.50	\$ 6,500.00	\$ 7,150.00	\$ 7,865.00	\$ 8,651.50	\$ 9,516.65
Herbicida	Atrazina	Litro	1,000	\$ 14.30	\$ 14,300.00	\$ 15,730.00	\$ 17,303.00	\$ 19,033.30	\$ 20,936.63
Insecticida Agrícola	Voltaje	Litro	1,125	\$ 14.95	\$ 16,818.75	\$ 18,500.63	\$ 20,350.69	\$ 22,385.76	\$ 24,624.33
Insecticida Agrícola	Radiant	Galón	1,000	\$ 14.82	\$ 14,820.00	\$ 16,302.00	\$ 17,932.20	\$ 19,725.42	\$ 21,697.96
Fertilizante	Algatex	Litro	1,250	\$ 9.10	\$ 11,375.00	\$ 12,512.50	\$ 13,763.75	\$ 15,140.13	\$ 16,654.14
Fertilizante	Yara Vita	Litro	1,250	\$ 9.57	\$ 11,960.00	\$ 13,156.00	\$ 14,471.60	\$ 15,918.76	\$ 17,510.64
Semilla híbrida	Emblema 777	Funda 60,000	1,125	\$ 240.50	\$ 270,562.50	\$ 297,618.75	\$ 327,380.63	\$ 360,118.69	\$ 396,130.56
Semilla híbrida	Hercules	Funda 60,000	1,125	\$ 234.00	\$ 263,250.00	\$ 289,575.00	\$ 318,532.50	\$ 350,385.75	\$ 385,424.33
TOTAL			12,275		\$ 682,223.75	\$ 750,446.13	\$ 825,490.74	\$ 908,039.81	\$ 998,843.79

5.14.2. Costos de materiales directos.

Tabla 32

Compras proyectadas

Categoría	Producto	Unidad de medida	Presupuesto de compras proyectado					
			Cantidad anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Funguicida	Bumper 25 CE	Litro	1,125	\$ 18,900.00	\$ 19,157.36	\$ 19,418.21	\$ 19,682.63	\$ 19,950.64
Funguicida	Taspa 500 CE	Litro	1,125	\$ 18,000.00	\$ 18,245.10	\$ 18,493.54	\$ 18,745.36	\$ 19,000.61
Funguicida	Supreme 400 Ew	Litro	1,150	\$ 18,975.00	\$ 19,233.38	\$ 19,495.27	\$ 19,760.73	\$ 20,029.81
Herbicida	Glifosato	Litro	1,000	\$ 5,000.00	\$ 5,068.08	\$ 5,137.09	\$ 5,207.04	\$ 5,277.95
Herbicida	Atrazina	Litro	1,000	\$ 11,000.00	\$ 11,149.78	\$ 11,301.61	\$ 11,455.50	\$ 11,611.48
Insecticida Agrícola	Voltaje	Litro	1,125	\$ 12,937.50	\$ 13,113.67	\$ 13,292.23	\$ 13,473.23	\$ 13,656.69
Insecticida Agrícola	Radiant	Galón	1,000	\$ 11,400.00	\$ 11,555.23	\$ 11,712.57	\$ 11,872.06	\$ 12,033.72
Fertilizante	Algatex	Litro	1,250	\$ 8,750.00	\$ 8,869.15	\$ 8,989.91	\$ 9,112.33	\$ 9,236.41
Fertilizante	Yara Vita	Litro	1,250	\$ 9,200.00	\$ 9,325.27	\$ 9,452.25	\$ 9,580.96	\$ 9,711.42
Semilla híbrida	Emblema 777	Funda 60,000	1,125	\$ 208,125.00	\$ 210,958.97	\$ 213,831.53	\$ 216,743.20	\$ 219,694.52
Semilla híbrida	Hercules	Funda 60,000	1,125	\$ 202,500.00	\$ 205,257.38	\$ 208,052.30	\$ 210,885.28	\$ 213,756.83
TOTAL			12,275	\$ 524,787.50	\$ 531,933.36	\$ 539,176.52	\$ 546,518.30	\$ 553,960.06

Proyección de gastos

Tabla 33

Gastos administrativos proyectados

	Proyección de gastos administrativos					
	Anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y salarios	\$ 31,278.40	\$ 31,278.40	\$ 31,704.31	\$ 32,136.01	\$ 32,573.60	\$ 33,017.14
Alquiler de local	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,865.36	\$ 4,931.61	\$ 4,998.76	\$ 5,066.83
Suministro de oficina	\$ 3,148.80	\$ 3,148.80	\$ 3,191.68	\$ 3,235.14	\$ 3,279.19	\$ 3,323.84
Servicios Básicos	\$ 1,420.61	\$ 1,420.61	\$ 1,439.95	\$ 1,459.56	\$ 1,479.43	\$ 1,499.58
Servicios Prestados	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,824.51	\$ 1,849.35	\$ 1,874.54	\$ 1,900.06
Gasto depreciación	\$ 230.65	\$ 230.65	\$ 230.65	\$ 230.65	\$ 230.65	\$ 230.65
Gastos Activos Intangibles	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos pre operacionales	\$ 2,386.07	\$ 2,386.07	0.00	0.00	0.00	0.00
Total	\$	\$ 45,064.53	\$ 43,256.46	\$ 43,842.32	\$ 44,436.17	\$ 45,038.10

Tabla 34

Gastos de operación (ventas)

Descripción	Cantidad	Categoría	Gastos de operación (Ventas)			
			Precio Unitario	Total	Mensual	Anual
Publicidad (ATL,OTL)			\$ 40.00	\$ 1,040.00	\$ 1,040.00	\$ 1,040.00
Material POP (sombrosos, botas, camisetas)	2000			\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00
Total					\$ 9,040.00	\$ 9,040.00

En este caso, a pesar de que la empresa Agro Camp no llevará a cabo actividades de producción se estima la proyección a partir de la compra de los insumos que serán comercializados, en este caso considerando que de acuerdo a la proyección de ventas/ingresos se estima comercializar un total de 12,275 unidades de insumos durante el primer año según se muestra en la tabla 32, se prevé un costo correspondiente a la compra de insumos por un total de \$524,787.50 durante el primer año. Para las proyecciones posteriores, se realizó la estimación con relación al promedio de la tasa de inflación de los últimos cinco años, correspondiente a 1.36% lo que permitió determinar que al año 5 las compras de insumos alcanzarán un total de \$553,960.06 dólares.

En cuanto a la proyección de gastos administrativos anuales que se presentan en la tabla 33, se considera los gastos correspondientes a sueldos y salarios en lo que se incluye la remuneración asignada al Gerente, los dos vendedores, la secretaria y el bodeguero; además de los respectivos beneficios de ley lo que representa un gasto de \$31,278.40 durante el primer año, adicionalmente se consideran los gastos de alquiler, suministros de oficina, servicios básicos, servicios prestados correspondientes al pago del contador externo. Así mismo se consideran los gastos pre operacionales en los que se incluyen los valores correspondientes a permisos, gastos de constitución y estudio de pre factibilidad. En este caso, se estima un total de gastos administrativos durante el primer año de \$43,155.67 dólares.

En cuanto a los gastos de operación que se presentan en la tabla 34, se consideran los gastos correspondientes a la publicidad y adquisición de material POP que se utilizará para promocionar a la empresa Agro Camp e incentivar la fidelización de los potenciales clientes. En este caso, se estima un gasto durante el primer año correspondiente a \$9,040.00 dólares.

5.14.3. Préstamos del proyecto (tabla de amortización).

Tabla 35

Tabla de amortización

Tabla de amortización				
Periodo	Saldo		Interés	Cuota
0	82,308.00			
1	80,330.86	1,977.14	669.44	2,646.58
2	78,337.63	1,993.23	653.36	2,646.58
3	76,328.19	2,009.44	637.15	2,646.58
4	74,302.41	2,025.78	620.80	2,646.58
5	72,260.16	2,042.26	604.33	2,646.58
6	70,201.29	2,058.87	587.72	2,646.58
7	68,125.68	2,075.61	570.97	2,646.58
8	66,033.18	2,092.49	554.09	2,646.58
9	63,923.67	2,109.51	537.07	2,646.58
10	61,797.00	2,126.67	519.91	2,646.58
11	59,653.03	2,143.97	502.62	2,646.58
12	57,491.63	2,161.40	485.18	2,646.58
13	55,312.64	2,178.98	467.60	2,646.58
14	53,115.94	2,196.71	449.88	2,646.58
15	50,901.36	2,214.57	432.01	2,646.58
16	48,668.78	2,232.59	414.00	2,646.58
17	46,418.03	2,250.74	395.84	2,646.58
18	44,148.98	2,269.05	377.53	2,646.58
19	41,861.48	2,287.50	359.08	2,646.58
20	39,555.37	2,306.11	340.47	2,646.58
21	37,230.50	2,324.87	321.72	2,646.58
22	34,886.73	2,343.77	302.81	2,646.58
23	32,523.89	2,362.84	283.75	2,646.58
24	30,141.84	2,382.06	264.53	2,646.58
25	27,740.41	2,401.43	245.15	2,646.58
26	25,319.45	2,420.96	225.62	2,646.58
27	22,878.79	2,440.65	205.93	2,646.58
28	20,418.29	2,460.50	186.08	2,646.58

Tabla de amortización

Periodo	Saldo		Interés	Cuota
29	17,937.78	2,480.51	166.07	2,646.58
30	15,437.09	2,500.69	145.89	2,646.58
31	12,916.06	2,521.03	125.55	2,646.58
32	10,374.53	2,541.53	105.05	2,646.58
33	7,812.33	2,562.20	84.38	2,646.58
34	5,229.28	2,583.04	63.54	2,646.58
35	2,625.23	2,604.05	42.53	2,646.58
36	0.00	2,625.23	21.35	2,646.58

Para el financiamiento inicial de la inversión, se requerirá de un préstamo bancario, para ello se considera realizar la solicitud en la institución financiera BanEcuador, considerando que ofrece la menor tasa de interés nominal correspondiente al 9.76%. En este caso, el capital requerido será de \$82,308.00 dólares a ser cancelados en un plazo de 3 años, con una cuota mensual de \$2,646.58 dólares según se muestra en la tabla de amortización.

5.14.4. Estados financieros.

El balance general o balance de situación, permite visualizar la situación financiera de la empresa Agro Camp, en cuyo caso se visualiza un equilibrio entre las cuentas de activo versus las cuentas de pasivo más patrimonio. En este caso, según el balance se visualiza que durante el año 1 se contará con un total de activos correspondiente a \$199,500.89 valor equitativo con el total de pasivos y patrimonio.

En cuanto al estado de resultado presenta las cuentas de ingresos y gastos, en este caso se evidencia que durante el primer año de operaciones la empresa Agro Camp obtendrá una utilidad neta de \$41,452.90 y se proyecta un incremento en total de utilidades con base a las operaciones que realice la empresa en los siguientes años, hasta alcanzar un total de utilidad de \$504,350.70 en el quinto año de operaciones.

Tabla 36
Balance general proyectado

Estado de situación financiera proyectado							
ACTIVOS	BG Inicial	2020	2021	2022	2023	2024	
CORRIENTE							
Caja - Bancos	\$ 103,592.76	\$ 151,265.18	\$ 313,952.20	\$ 597,357.35	\$ 1'061,490.45	\$ 1'706,827.87	
Cuentas por Cobrar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Inventarios Materia Prima y Materiales	0.00	\$ 44,700.36	\$ 45,309.03	\$ 45,925.99	\$ 46,551.35	\$ 47,185.22	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 103,592.76	\$ 195,965.54	\$ 359,261.22	\$ 643,283.34	\$ 1'108,041.80	\$ 1'754,013.09	
FIJO							
Terreno, Construcciones y Adecuaciones	\$ 724.00	\$ 724.00	\$ 724.00	\$ 724.00	\$ 724.00	\$ 724.00	
Muebles y Enseres	\$ 1,029.00	\$ 1,029.00	\$ 1,029.00	\$ 1,029.00	\$ 1,029.00	\$ 1,029.00	
Maquinaria	\$ 719.00	\$ 719.00	\$ 719.00	\$ 719.00	\$ 719.00	\$ 719.00	
Vehículo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Equipos de Cómputo	\$ 1,294.00	\$ 1,294.00	\$ 1,294.00	\$ 1,294.00	\$ 1,294.00	\$ 1,294.00	
Equipos de oficina		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
(-) Depreciación Acumulada	0.00	\$ (230.65)	\$ (461.30)	\$ (691.95)	\$ (922.60)	\$ (1,153.25)	
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 3,766.00	\$ 3,535.35	\$ 3,304.70	\$ 3,074.05	\$ 2,843.40	\$ 2,612.75	
DIFERIDO							
Otros Activos	\$ 2,386.07	\$ 2,386.07					
(-) Amortización Acumulada		\$ (2,386.07)					
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 2,386.07	0.00					
TOTAL ACTIVOS	\$ 109,744.83	\$ 199,500.89	\$ 362,565.92	\$ 646,357.39	\$ 1'110,885.20	\$ 1'756,625.84	
PASIVOS							
CORRIENTE							
Cuentas por pagar proveedores		\$ 44,700.36	\$ 45,309.03	\$ 45,925.99	\$ 46,551.35	\$ 47,185.22	
Participación Trabajadores		\$ 10,420.54	\$ 31,978.31	\$ 57,838.84	\$ 89,077.06	\$ 126,784.98	
Impuesto a la Renta		\$ 12,990.94	\$ 39,866.29	\$ 72,105.76	\$ 111,049.40	\$ 158,058.61	
TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 68,111.84	\$ 117,153.63	\$ 175,870.58	\$ 246,677.80	\$ 332,028.81	
OTROS PASIVOS							
Deuda a Largo Plazo	\$ 82,308.63	\$ 57,894.05	\$ 30,573.17	0.00	0.00	0.00	

	Estado de situación financiera proyectado					
	BG Inicial	2020	2021	2022	2023	2024
TOTAL OTROS PASIVOS	\$ 82,308.63	\$ 57,894.05	\$ 30,573.17	0.00	0.00	
TOTAL PASIVOS	\$ 82,308.63	\$ 126,005.89	\$ 147,726.80	\$ 175,870.58	\$ 246,677.80	\$ 332,028.81
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Aporte socios	\$ 27,336.21	\$ 27,336.21	\$ 27,336.21	\$ 27,336.21	\$ 27,336.21	\$ 27,336.21
Reserva Legal		\$ 4,605.88	\$ 18,740.29	\$ 44,305.06	\$ 83,677.12	\$ 139,716.08
Utilidad Neta del Ejercicio		\$ 41,452.91	\$ 127,209.72	\$ 230,082.91	\$ 354,348.53	\$ 504,350.66
Utilidades Acumuladas			\$ 41,452.91	\$ 168,662.63	\$ 398,745.54	\$ 753,094.07
TOTAL PATRIMONIO	\$ 27,436.21	\$ 73,495.00	\$ 214,839.13	\$ 470,486.81	\$ 864,207.40	\$ 1'424,597.02
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 109,744.83	\$ 199,500.89	\$ 362,565.92	\$ 646,357.39	\$ 1'110,885.20	\$ 1'756,625.84

Tabla 37
Estado de resultado proyectado

	Estado de resultado proyectado					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
VENTAS	\$ 699,319.58	\$ 846,176.69	\$ 1'023,873.80	\$ 1'238,887.29	\$ 1'499,053.62	
(-) Costo de venta	\$ 536,404.30	\$ 543,708.34	\$ 51,111.84	\$ 558,616.14	\$ 566,222.63	
Utilidad bruta	\$ 162,915.28	\$ 302,468.35	\$ 472,761.96	\$ 680,271.15	\$ 932,830.99	
(-) GASTOS						
Gastos Administrativos:						
Sueldos y Salarios	\$ 31,278.40	\$ 31,704.31	\$ 32,136.01	\$ 32,573.60	\$ 33,017.14	
Alquiler del local	\$ 4,800.00	\$ 4,865.36	\$ 4,931.61	\$ 4,998.76	\$ 5,066.83	
Suministros de Oficina	\$ 3,148.80	\$ 3,191.68	\$ 3,235.14	\$ 3,279.19	\$ 3,323.84	
Servicios Básicos	\$ 1,420.61	\$ 1,439.95	\$ 1,459.56	\$ 1,479.43	\$ 1,499.58	
Servicios prestados	\$ 1,800.00	\$ 1,824.51	\$ 1,849.35	\$ 1,874.54	\$ 1,900.06	
Depreciación	\$ 230.65	\$ 230.65	\$ 230.65	\$ 230.65	\$ 230.65	
Amortización	\$ 2,386.07	0.00	0.00	0.00	0.00	
Total Gastos Administrativos	\$ 45,064.53	\$ 43,256.46	\$ 43,842.32	\$ 44,436.17	\$ 45,038.10	
Gastos de Ventas:						
Publicidad	\$ 9,040.00	\$ 9,163.09	\$ 9,287.87	\$ 9,414.34	\$ 9,542.53	
Sueldos y Salarios	\$ 31,278.40	\$ 31,704.31	\$ 32,136.01	\$ 32,573.60	\$ 33,017.14	
Total Gastos de Ventas	\$ 40,318.40	\$ 40,867.40	\$ 41,423.88	\$ 41,987.94	\$ 42,559.67	
TOTAL GASTOS	\$ 85,382.93	\$ 84,123.86	\$ 85,266.20	\$ 86,424.10	\$ 87,597.77	
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 77,532.35	\$ 218,344.49	\$ 387,495.76	\$ 593,847.05	\$ 845,233.22	
Gastos Financieros	\$ 8,062.08	\$ 5,155.76	\$ 1,903.48	0.00	0.00	
utilidad antes de participación a trabajadores	\$ 69,470.27	\$ 213,188.73	\$ 385,592.28	\$ 593,847.05	\$ 845,233.22	
Participación Trabajadores 15%	\$ 10,420.54	\$ 31,978.31	\$ 57,838.84	\$ 89,077.06	\$ 126,784.98	

		Estado de resultado proyectado									
		Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
utilidad antes de impuesto a la renta	\$	59,049.73	\$	181,210.42	\$	327,753.43	\$	504,769.99	\$	718,448.24	
Impuesto a la Renta 22%	\$	12,990.94	\$	39,866.29	\$	72,105.76	\$	111,049.40	\$	158,058.61	
utilidad antes de reserva legal	\$	46,058.79	\$	141,344.13	\$	255,647.68	\$	393,720.59	\$	560,389.63	
Reserva legal 10%	\$	4,605.88	\$	14,134.41	\$	25,564.77	\$	39,372.06	\$	56,038.96	
UTILIDAD NETA	\$	41,452.91	\$	127,209.72	\$	230,082.91	\$	354,348.53	\$	504,350.66	

5.14.5. Flujo de caja.

Tabla 38

Flujo de caja proyectado

Descripción	Flujo de efectivo					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$ 699,319.58	\$ 846,176.69	\$ 1'023,873.80	\$ 1'238,887.29	\$ 1'499,053.62	
(-)Costos de ventas	\$ 536,404.30	\$ 543,708.34	\$ 551,111.84	\$ 558,616.14	\$ 566,222.63	
Utilidad Bruta	\$ 162,915.28	\$ 302,468.35	\$ 472,761.96	\$ 680,271.15	\$ 932,830.99	
	23%	36%	46%	55%	62%	
(-) Gastos Operacionales						
Gastos Administrativos	\$ 45,064.53	\$ 43,256.46	\$ 43,842.32	\$ 44,436.17	\$ 45,038.10	
Gastos de Venta	\$ 40,318.40	\$ 40,867.40	\$ 41,423.88	\$ 41,987.94	\$ 42,559.67	
Total gastos operacionales	\$ 85,382.93	\$ 84,123.86	\$ 85,266.20	\$ 86,424.10	\$ 87,597.77	
Utilidad operacional	\$ 77,532.35	\$ 218,344.49	\$ 387,495.76	\$ 593,847.05	\$ 845,233.22	
(-)Gastos Financieros	\$ (8,062.08)	\$ (5,155.76)	\$ (1,903.48)	0.00	0.00	
Utilidad antes de participación a trabajadores	\$ 69,470.27	\$ 213,188.73	\$ 385,592.28	\$ 593,847.05	\$ 845,233.22	
Pago Participación Trabajadores	0.00	\$ (10,420.54)	\$ (31,978.31)	\$ (57,838.84)	\$ (89,077.06)	
Pago Impuesto a la Renta e imp.	0.00	\$ (12,990.94)	\$ (39,866.29)	\$ (72,105.76)	\$ (111,049.40)	
(=) Utilidad de ejercicio	\$ 69,470.27	\$ 189,777.25	\$ 313,747.67	\$ 463,902.45	\$ 645,106.77	
(+) Ajustes de Depreciación	\$ 230.65	\$ 230.65	\$ 230.65	\$ 230.65	\$ 230.65	
(+) Ajustes por Amortización	\$ 2,386.07	0.00	0.00	0.00	0.00	
(=) Efectivo actividades de operación	\$ 72,086.99	\$ 190,007.90	\$ 313,978.32	\$ 464,133.10	\$ 645,337.42	

	Flujo de efectivo					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Actividades de inversión						
Activos Fijos	\$ 6,152.07					
Activos Intangibles	0.00					
Capital de Trabajo	\$ 103,592.76					
Flujo de actividades de inversión	\$ 109,744.83	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Actividades de financiamiento						
Préstamo Bancario	\$ 82,308.63					
Amortización de Capital		(\$ 24,414.57)	(\$ 27,320.89)	(\$ 30,573.17)	0.00	0.00
Flujo de actividades de financiamiento	\$ (24,414.57)	\$ (27,320.89)	\$ (30,573.17)	0.00	0.00	0.00
(=) Flujo neto	\$ 27,436.21	\$ 47,672.42	\$ 162,687.01	\$ 283,405.16	\$ 464,133.10	\$ 645,337.42
Flujo del préstamo	\$ (82,308.63)	\$ 80,149.07	\$ 195,163.66	\$ 315,881.80	\$ 464,133.10	\$ 645,337.42
Flujo del proyecto	\$ (109,744.83)	\$ 47,672.42	\$ 162,687.01	\$ 283,405.16	\$ 464,133.10	\$ 645,337.42
FLUJO ACUMULADO	\$ (109,744.83)	\$ (62,072.41)	\$ 100,614.60	\$ 384,019.76	\$ 848,152.86	\$ 1'493,490.27

El flujo de efectivo de la empresa Agro Camp muestra los movimientos de efectivo que realizará la empresa durante un periodo de cinco años a partir de su ingreso al mercado. En este caso se visualiza que durante el año uno un flujo neto de \$47,672.42 y un flujo de efectivo acumulado negativo de (\$62,072.41); sin embargo, en el segundo año de operaciones de la empresa se registrará un flujo acumulado de \$100,614.60 dólares.

5.14.6. Evaluación económica.

La evaluación económica incide en la relación costo-beneficio de la propuesta, consecuentemente es importante determinar el valor actual neto (VAN), a lo que se aplica la tasa de descuento derivada de la tasa estimada de riesgo país y la beta del sector agrícola/agricultor (Damodaran, 2019), al cual se pretende abastecer de los diferentes insumos previamente especificados.

Tabla 39

Tasa de libre riesgo, tasa de mercado, beta del sector

	$R_f + b (R_m - R_f)$
tasa de libre riesgo (R_f)	9.03%
tasa de mercado (R_m)	14.36%
beta (b)	0.89

A partir de estos resultados, se procede a calcular el CAPM, con el cual es posible establecer la tasa de rentabilidad de los activos requeridos para el funcionamiento de la empresa Agro Camp, así como el costo promedio ponderado de capital (CPPC) mediante el cual es posible establecer el costo financiero de capital de la propuesta, correspondiente a la tasa de descuento que se considerará para la evaluación del VAN, en este caso corresponde al 11.92%.

Tabla 40

Evaluación económica

Indicador	Tasa
CAPM Modelo de fijación de precios de activos de capital	13.77%
Tasa de interés de préstamo	11.30%
CPPC Costo promedio ponderado de capital	11.92%

5.14.7. Evaluación financiera.

En lo que respecta a la evaluación financiera se consideran los valores correspondientes al Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), adicional se realiza la proyección financiera a partir de la tasa de descuento obtenida (11.92%), de lo cual se obtiene un VAN positivo de \$928,240.81 dólares tomando en consideración que la inversión total del proyecto es de \$109,744.83 se evidencia que se obtendrá una recuperación de la inversión inicial. Además, se obtiene un TIR de 123% por lo cual se puede comprobar la factibilidad del proyecto:

Tabla 41

Cálculo del VAN

N°	FNE	(1+I)^	FNE (1+I)^
0	-109,744.83	100%	-109,744.83
1	47,672.42	1.12	42,595.69
2	162,687.01	1.25	129,882.22
3	283,405.16	1.40	202,163.61
4	464,133.10	1.57	295,825.89
5	645,337.42	1.76	367,518.24
		VAN	\$ 928,240.81

Tabla 42
Cálculo del TIR

Tasa de descuento	VAN
0%	\$1'493,490.27
5%	\$1'215,517.62
10%	\$998,685.21
12%	\$928,240.81
15%	\$827,284.05
20%	\$690,143.14
25%	\$579,189.31
30%	\$488,501.22
35%	\$413,676.40
40%	\$351,400.34
45%	\$299,148.52
50%	\$254,977.33
55%	\$217,375.31
60%	\$185,156.02
65%	\$157,380.02
TIR	123%

5.14.8. Relación beneficio-costo.

Tabla 43
Costo-beneficio

Años	Inversión	Relación Costo Beneficio		Flujo Caja
		Ingresos	Egresos	
0	\$ (109,744.83)	0.00	0.00	\$ (109,744.83)
1		\$ 699,319.58	\$ 629,849.31	\$ 69,470.27
2		\$ 846,176.69	\$ 632,987.96	\$ 213,188.73
3		\$ 1'023,873.80	\$ 638,281.52	\$ 385,592.28
4		\$ 1'238,887.29	\$ 645,040.25	\$ 593,847.05
5		\$ 1'499,053.62	\$ 653,820.40	\$ 845,233.22

Suma de Ingreso	\$3'282,843.79
Suma de Egresos	\$2'306,916.17
Costos-Inversión	\$2'416,661.01
Relación Beneficio /Costo	1.358421

En cuanto al análisis de la relación costo-beneficio del presente proyecto, se obtuvo una relación de 1.35 esto indica que los ingresos que la empresa Agro Camp

obtendrá a partir de la comercialización de insumos agrícolas supera los costos asociados a la adquisición de insumos, consecuentemente es posible determinar que el proyecto aportará con un importante margen de rentabilidad para el inversor.

Por otra parte, en cuanto al análisis del punto de equilibrio, se evidenció que la empresa Agro Camp deberá atender a un promedio de 621 clientes de forma mensual y un total de 7453 clientes en el año 1, lo que responde a un monto mensual de \$35,384.59 dólares para alcanzar su punto de equilibrio, según se muestra a continuación:

Tabla 44

Punto de equilibrio

Punto de equilibrio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de Venta	\$ 56.97	\$ 62.67	\$ 68.93	\$ 75.83	\$ 83.41
(-) Costo Variable (=)	\$ 42.87	\$ 44.16	\$ 45.49	\$ 46.85	\$ 48.26
Contribución marginal	\$ 14.10	\$ 18.51	\$ 23.45	\$ 28.98	\$ 35.16
Costos fijos	\$ 105,061.81	\$ 105,065.48	\$ 104,810.49	\$ 105,994.22	\$ 109,174.05
Punto de equilibrio anual UND	7,453	5,677	4,470	3,658	3,105
Punto de equilibrio mensual UND	621	473	372	305	259
Punto de equilibrio anual \$	\$ 424,615.14	\$ 355,769.19	\$ 308,118.85	\$ 277,361.27	\$ 259,031.73
Punto de equilibrio mensual \$	\$ 35,384.59	\$ 29,647.43	\$ 25,676.57	\$ 23,113.44	\$ 21,585.98

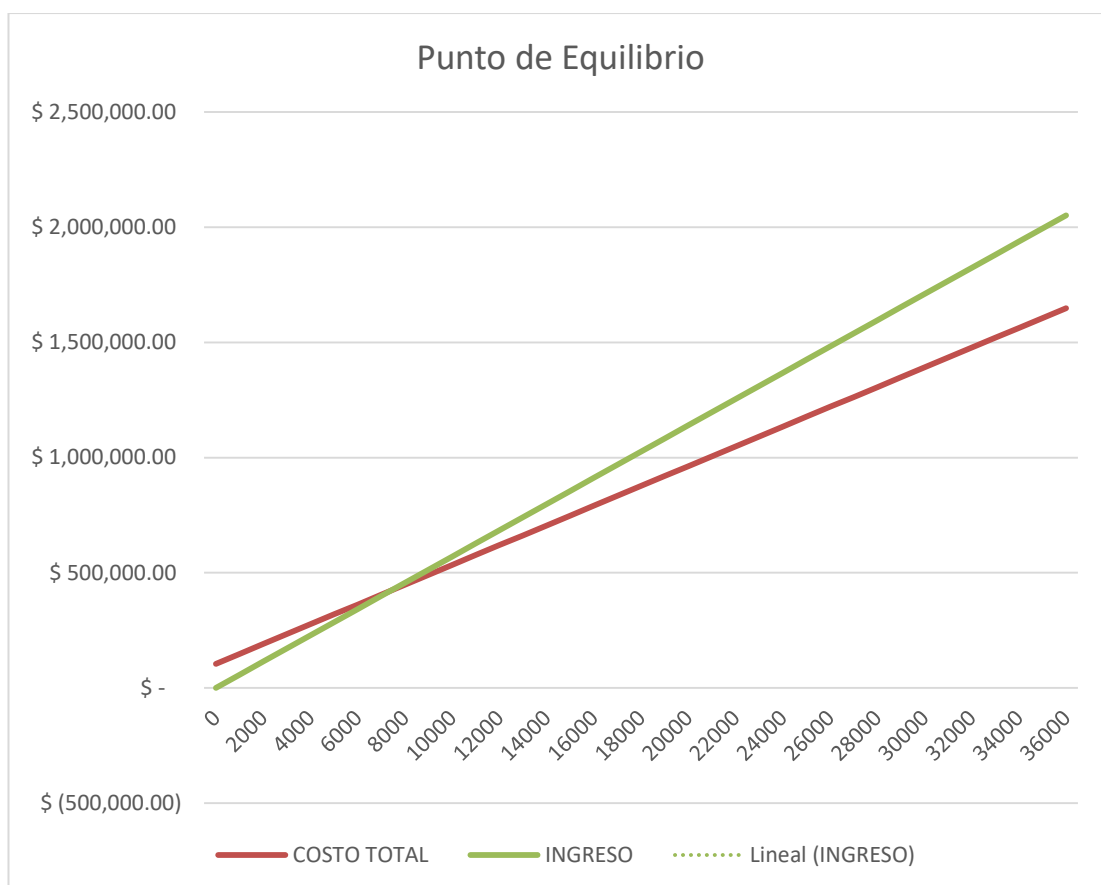


Figura 27. Punto de equilibrio

5.14.9. Tiempo de recuperación de la inversión.

De acuerdo al análisis de sensibilidad realizado, se logró identificar que el Payback del presente proyecto es de 1.38 lo que implica que luego de un año y tres meses aproximadamente se podrá recuperar la inversión inicial realizada para la implementación de la microempresa Agro Camp.

Tabla 45

Tiempo de recuperación de la inversión

Recuperación de la inversión	
Periodo antes de ganancia	1
Valor absoluto	\$ 62,072.41
Flujo de caja siguiente	\$ 162,687.01
Periodo de Payback	1.38

5.14.10. Análisis de sensibilidad.

En cuanto al análisis de sensibilidad, se analizaron los tres escenarios (esperado, pesimista y optimista). En este caso, se consideran dos niveles porcentuales -5% para el escenario pesimista en donde el precio promedio para la venta de insumos deberá ser de \$54.12 en cuyo caso se obtendrá un VAN de \$737,790.52 y un TIR de 99%. En el escenario optimista, se considera nivel porcentual del 5% donde se determina un precio promedio para la venta de insumos de \$59.82 dólares, en cuyo caso el VAN será de \$1'102,865.87 y el TIR de 148%.

Tabla 46

Análisis de sensibilidad

	Pesimista	Esperado	Optimista
	-5%		5%
Precio	54.12	56.97	59.82
Costo variable		\$ 42.87	
Costos fijos		\$ 11,616.80	
VAN	\$ 744,535.46	\$ 928,240.81	\$1'111,946.16
TIR	99%	123%	148%

5.14.11. Importancia.

La importancia de la implementación del presente proyecto radica principalmente en la necesidad de abastecer de insumos a los productores de la parroquia Puerto Pechiche, considerando que según la investigación realizada actualmente los habitantes de la parroquia que en su mayoría se dedican a la actividad agrícola, no cuentan con un proveedor de insumos cercano, lo que incide en que deban trasladarse hasta otras parroquias para adquirir los productos que requieren para ejercer su actividad productiva, lo que incurre en gastos adicionales de transporte. En este caso, mediante el estudio de campo se identificó la aceptabilidad de los productores agrícolas con respecto a la creación de la microempresa propuesta, así

como también se identificó a través del análisis financiero la factibilidad para su implementación.

5.14.12. Metas del proyecto.

Las metas del presente proyecto se basan principalmente en aportar al desarrollo del sector agrícola de la parroquia Puerto Pechiche, proveyendo insumos de calidad a un precio justo. En este caso, considerando que la empresa se implementará dentro de la parroquia, se pretende contribuir de forma indirecta a disminuir los costos de traslado que anteriormente debían asumir los productores al dirigirse a otras parroquias para abastecerse de los insumos requeridos; y a su vez se espera obtener beneficios económicos para el propietario de la empresa Agro Camp.

5.14.13. Finalidad de la propuesta.

La principal finalidad de la propuesta fue establecer la pre-factibilidad para la implementación de la empresa Agro Camp, la cual se encargará de distribuir una amplia variedad de insumos agrícolas a los productores de la parroquia Puerto Pechiche. En este caso, a través del estudio realizado, fue posible determinar que la implementación del proyecto es económica y financieramente factible, puesto que se estima aportará con una alta rentabilidad para el inversor.

5.15. Conclusión

En el quinto capítulo se llevó a cabo la propuesta del proyecto, en el cual se presentó información concerniente a los autores de la propuesta, el área de cobertura, la fecha de presentación y de terminación, la duración del proyecto, los participantes del proyecto, el objetivo general y los objetivos específicos del proyecto, así como también la descripción de los beneficiarios directos e indirectos.

Además de esta información se incluyó una descripción del impacto de la propuesta y el análisis económico-financiero a través del cual fue posible determinar la factibilidad para la implementación de la microempresa Agro Camp en la parroquia de Puerto Pechiche. En este caso, se incluyó una descripción de los ingresos proyectados a cinco años, costos y gastos, la tabla de amortización, estados financieros, flujo de caja, la evaluación económica y financiera, la relación beneficio-costos del proyecto, el tiempo de recuperación y el análisis de sensibilidad de la propuesta.

Referencias

- Agrocalidad. (15 de febrero de 2020). *Registro proveedor de insumos*. Obtenido de Agrocalidad: <http://www.agrocalidad.gob.ec/direccion-de-registro-de-insumos-agricolas/>
- Arenal, C. (2016). *Organización de procesos de venta*. Madrid: Tutor Formación.
- Cárdenas, R. (2016). *Costos 1*. México, D.F.: IMCP.
- Cuerpo de Bomberos . (10 de febrero de 2017). *Permisos de funcionamiento*. Obtenido de Cuerpo de Bomberos : <http://www.bomberosquevedo.gob.ec/web/index.php/2016-04-04-13-37-57/2016-04-11-11-25-23/item/239-permisos-de-funcionamiento>
- Damodaran. (28 de diciembre de 2019). *Betas por sector*. Obtenido de Damodaran: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
- Diario El Universo. (01 de octubre de 2019). Economía de Ecuador crece 0,3 % en segundo trimestre de 2019. *Diario El Universo*, pág. 12.
- El Universo. (18 de julio de 2015). Ecuador presentó su política para volverse un país digital. *El Universo*, pág. 06.
- Fernández, P. (2017). *Las 6R del negocio: Seis estrategias probadas para crecer rentabilizando su cartera de clientes*. Madrid: LID Editorial.
- Gobierno Autónomo Descentralizado de la parroquia rural de Puerto Pechiche. (12 de junio de 2015). *Actualización: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial de la parroquia Puerto Pechiche*. Obtenido de GAD de Puerto Pechiche: http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdocumentofinal/1260027500001_PDYOT%20FINAL%20PUERTO%20PECHICHE%20APROBADO%20POR%20SENPLADES_17-05-2016_23-56-22.pdf
- Gobierno Autónomo Descentralizado de Pueblo Viejo. (2015). *Reglamento para el uso del suelo comercial*. Pueblo Viejo: Gobierno Autónomo Descentralizado de Pueblo Viejo.
- Google Maps. (12 de septiembre de 2019). *Parroquia Puerto Pechiche*. Obtenido de Google Maps: <https://www.google.com.ec/maps/place/Puerto+Pechiche/@-1.4236529,-79.5595406,5322m/data=!3m1!1e3!4m5!3m4!1s0x902cb7567aad4153:0x94082b762781f38d!8m2!3d-1.424918!4d-79.558197?hl=es&authuser=0>
- Guiza, U. (2018). *Contabilidad para la toma de decisiones. Correlacionado con NIIF*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Gutierrez, J. (2016). *Modelos financieros con Excel 2013: Herramientas para mejorar la toma de decisiones empresariales*. Madrid: Ecoe Ediciones.
- Hoces, L. (2018). *Gestión de la captación de la clientela en la actividad de mediación de seguros y reaseguros*. Madrid: IC Editorial.

- La Hora. (02 de noviembre de 2018). Ecuador invierte poco en el sector agrícola. *La Hora*, pág. 04.
- Luna, A. (2016). *Plan estratégico de negocios*. México, D.F.: Grupo Editorial Patria.
- Mitchell, W. (2016). *La Distopía del Euro: Pensamiento gregario y negación de la realidad*. Berlin: Lola Books.
- Mongón, M. (2013). *Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la venta de insumos agrícolas que permita atender la demanda de los productores del recinto El Batán*. Milagro: Universidad Estatal de Milagro.
- Pástor, C. (31 de diciembre de 2018). *El mundo rural en tiempos de Lenin Moreno*. Obtenido de La Línea de Fuego: <https://lalineadefuego.info/2018/12/31/el-mundo-rural-en-tiempos-de-lenin-moreno-por-carlos-pastor-pazmino/>
- Plazas, A. (2016). *Diseño de proyectos de inversión*. Bogotá: AP Editores.
- Román, J. (2017). *Estados financieros básicos 2017: Proceso de elaboración y reexpresión*. Madrid: Ediciones Fiscales ISEF.
- Rus, G. (2018). *Análisis coste-beneficio*. Madrid: Grupo Planeta (GBS).
- SRI. (6 de junio de 2017). *SRI: PYMES*. Recuperado el 17 de julio de 2018, de Sitio Web del SRI: <http://www.sri.gob.ec/de/32>
- Superintendencia de Compañías. (16 de noviembre de 2019). *Portal de información*. Obtenido de Superintendencia de Compañías: <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInfor/consultaPrincipal.zul?id=1>
- Vega, J. (2018). *Guía para no estar pelado*. Bogotá: Grupo Planeta.

Apéndices

Apéndice A Carta de solicitud de pedido a proveedores

C.I.: 0919482672

Calles 10 de Noviembre y 28 de Mayo

Ing. Luis Rosado
Av. Don Bosco 5 y la N, Guasmo

En Puerto Pechiche, a 17 de febrero 2020

Asunto: Pedido

Estimado Ing. Luis Rosado

Mediante la presente, me dirijo a usted para **cursarle un pedido** del siguiente producto:

- **Yara Vita, ref. 1.** Cantidad: 5 unidades. Precio unitario: \$16 dólares/unidad (Sin IVA).

El importe total de este pedido asciende a \$80 dólares Sin IVA.

Siguiendo con las condiciones acordadas, el producto debe ser entregado en el plazo de: _____ desde la fecha de esta carta en la dirección que figura en el encabezamiento.

El pedido será pagado mediante: letra de cambio girada a _____ días contados desde la fecha de la factura.

A la espera de sus noticias, le saluda atentamente,

.....
Fdo.: _____

Apéndice B Carta de reclamo



Fertisa
Ing. Luis Rosado
Av. Don Bosco 5 y la N, Guasmo

Lugar, fecha

A la atención del Ing. Luis Rosado

Me dirijo a usted en referencia al último pedido de material que nos fue remitido y por causas externas, el pedido no llegó completo y según nuestra facturación este último pedido ya estaba pagado desde el día 15 de junio. Paso a detallarle el pedido que falta:

Referencia del producto Cantidad Descripción Precio

Quedamos a la espera de un nuevo envío cuanto antes, quisieramos seguir contando con sus servicios como proveedor, pero si continúan sucediendo este tipo de problemas es posible que no sigamos trabajando juntos.

Sin otro particular por el momento, atentamente

Firma
Nombre completo
Cargo
Empresa

Apéndice C Carta de solicitud de pedido de clientes

C.I.: 0919482672
GENERAL CÓRDOVA 623 Y PADRE SOLANO

Jimmy Ruminaguó
Calle 10 de Noviembre y 28 de Mayo

En Puerto Pechiche, a 17 de febrero 2020

Asunto: Pedido

Estimado Sr. D. Jimmy Ruminaguó:

Mediante la presente, me dirijo a usted para **cursorle un pedido** del siguiente producto:

- **Yara Vita, ref. 1.** Cantidad: 5 unidades. Precio unitario: \$16 dólares/unidad (Sin IVA).

El importe total de este pedido asciende a \$80 dólares Sin IVA.

Siguiendo con las condiciones acordadas, el producto debe ser entregado en el plazo de: _____ desde la fecha de esta carta en la dirección que figura en el encabezamiento.

El pedido será pagado mediante: letra de cambio girada a _____ días contados desde la fecha de la factura.

A la espera de sus noticias, le saluda atentamente,

.....
Fdo.: _____

Apéndice D Contrato a plazo fijo

CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO FIJO CON PERIODO DE PRUEBA

En la parroquia Puerto Pechiche, entre el Sr. **Jimmy Ruminaguó**, en su calidad de Gerente y representante legal de la empresa **Agro Camp** a quien en adelante y para efectos de este contrato se le denominará simplemente como EL EMPLEADOR, por una parte, y por otra, el Sr. **Erick Cárdenas** portador (a) de la Cédula de Identidad No. **0914879766** domiciliado(a) en la parroquia Puerto Pechiche, por sus propios y personales derechos, a quien en adelante se le denominará como EL TRABAJADOR, cuando se lo mencione en este contrato, en forma libre, expresa y voluntaria convienen en celebrar el contrato de trabajo contenido en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- ANTECEDENTES:

a) Empresa **Agro Camp** es una compañía Anónima legalmente constituida en el Ecuador y que tiene como objetivo social prestar servicios distribuidor de insumos agrícolas, en cada uno de los ámbitos de la actividad económica permitidos por la ley.

b) EL EMPLEADOR requiere contratar los servicios de un (a) bodeguero.

SEGUNDA.- OBJETO:

EL TRABAJADOR se compromete a prestar sus servicios al EMPLEADOR, en calidad de bodeguero, sujetándose a las estipulaciones del presente contrato, a las instrucciones verbales y escritas que reciba de sus superiores, a los reglamentos internos legalmente aprobados, a las disposiciones legales aplicables y pudiendo ser destinada a cumplir su labor en cualquiera de las actividades conexas que desarrolla EL EMPLEADOR, incluso en otro lugar, sin que aquello constituya un cambio de ocupación que de motivo a un reclamo por despido intempestivo.

TERCERA.- JORNADA:

EL TRABAJADOR se compromete a efectuar su labor en cumplimiento del horario de trabajo establecido por EL EMPLEADOR, (40 horas semanales de conformidad al Art. 47 del Código de Trabajo) el mismo que declara conocerlo, aceptarlo y reconoce que EL EMPLEADOR tiene derecho a variar dichos horarios, los mismos que serán comunicados con la debida oportunidad.

CUARTA.- REMUNERACION:

Como remuneración por su labor, EL TRABAJADOR recibirá la suma de US\$ 400.00 (CUATROSCIENTOS DOLARES) más los beneficios de ley, en calidad de sueldo que le será pagado por quincenas vencidas y proporcionalmente de acuerdo al tiempo trabajado, de conformidad con la modalidad establecida por EL EMPLEADOR y sin perjuicio de los demás derechos que le correspondan de conformidad con la ley.

El trabajador acepta y autoriza que el pago de la remuneración se realice a través del sistema automatizado de acreditación a cuenta bancaria, que para el efecto utiliza la

Compañía. Consecuentemente, si el trabajador durante los 30 días posteriores a la acreditación no formula reclamo alguno, se entenderá que el pago de la remuneración con las deducciones practicadas ha sido recibido a entera satisfacción por parte del trabajador.

QUINTA.- OBLIGACIONES:

EL TRABAJADOR prestará sus servicios sujetándose a las estipulaciones del presente contrato y a las disposiciones legales aplicables, así como también de acuerdo a las instrucciones que reciba de sus superiores en el momento de la prestación de servicios y a los Reglamentos Internos vigentes, y en todo caso, con absoluta responsabilidad, dedicación y honorabilidad y guardando las normas de buena conducta, código de ética y educación así como cumpliendo puntualmente con el horario de trabajo. Adicionalmente, EL TRABAJADOR se obliga a guardar absoluta reserva respecto de las informaciones, datos y cuestiones técnicas o comerciales que llegaren a su conocimiento en razón de la labor que realiza en virtud de este contrato.

SEXTA.- DEPENDENCIA Y AFILIACION AL IESS:

Es obligación del EMPLEADOR afiliar al TRABAJADOR al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social durante todo el tiempo por el cual efectivamente preste servicios en virtud de este contrato.

SEPTIMA.- RESPONSABILIDADES:

El TRABAJADOR ejecutará su labor con la intensidad, esmero y cuidado apropiados, así como con absoluta responsabilidad, dedicación y honorabilidad, siendo responsable de todo daño o pérdida que ocasione con su trabajo o por omisión de sus obligaciones.

OCTAVA.- CONFIDENCIALIDAD:

EL TRABAJADOR se compromete y obliga en forma expresa y voluntaria a no divulgar, bajo ningún modo la información que obtenga del EMPLEADOR, como consecuencia del presente contrato. EL TRABAJADOR reconoce expresamente que la información que obtenga como consecuencia de la ejecución de sus trabajo es de propiedad exclusiva del EMPLEADOR, por tanto toda información obtenida se considera confidencial y expresamente se prohíbe AL TRABAJADOR su divulgación, quedando entendido que de producirse este evento, se considerará causa para dar por terminado el presente contrato, reservándose EL EMPLEADOR el derecho de iniciar las acciones legales pertinentes.

El trabajador declara y acepta que todo producto de su intelecto que se genere a consecuencia de su trabajo, pasa a ser de propiedad del EMPLEADOR respetando su derecho de propiedad intelectual.

NOVENA.- ELEMENTOS DE TRABAJO:

Además de lo establecido en el Código de Trabajo, EL TRABAJADOR se compromete de manera especial a conservar en buen estado los insumos, equipos, maquinarias, útiles de trabajo y uniformes y a devolver los mismos cuando le sean

requeridos por la empresa. Corresponde a EL TRABAJADOR reparar todo daño que sufrieren los bienes de propiedad del EMPLEADOR, sea por su descuido o negligencia.

DÉCIMA. - PLAZO:

El plazo de duración del presente contrato de trabajo a tiempo fijo es el de un año contado a partir de la fecha de suscripción, pudiendo ser renovado automáticamente por un período similar, si ninguna de las partes por escrito decide lo contrario. Al amparo de la facultad prevista en el Art. 15 del Código de Trabajo, los contratantes estipulan que los primeros noventa días de vigencia del contrato constituyen un período de prueba tiempo durante el cual, cualquiera de las partes puede darlo por terminado libremente sin incurrir en responsabilidades indemnizatorias de ninguna especie, y dentro del cual EL TRABAJADOR se compromete a realizarse todos los exámenes médicos que EL EMPLEADOR establezca en sus reglamentos internos, códigos de ética, y demás documentos internos.

DECIMA PRIMERA.- LEGISLACIÓN:

Las partes incorporan a este contrato todas las disposiciones legales que sean aplicables y para caso de juicio, renuncian domicilio y se someten a los Jueces de Trabajo de GUAYAS y al trámite oral.

DECIMA SEGUNDA.- DOCUMENTOS HABILITANTES

Políticas internas de trabajo

Valores empresariales

Políticas y procesos de la compañía

DECIMA TERCERA.- FINAL:

EL EMPLEADOR Y EL TRABAJADOR aceptan y ratifican en todas sus partes el contrato contenido en las cláusulas que anteceden, sin reserva de ninguna clase y por convenir a sus intereses, para constancia de lo cual, lo firman por triplicado y autorizan su registro de conformidad con la ley.

Jimmy Ruminaguó
C.I.:
Gerente Agro Camp

Erick Cárdenas
C.I. 0917892456
El Trabajador

Apéndice E Pruebas psicométricas

Prueba psicográfica			
	Variables	Sí	No
1	Generalmente prefiero trabajar solo y a mi manera		
2	Me resulta fácil conocer a nuevas personas		
3	Pequeños errores que he cometido suelen preocuparme		
4	Frecuentemente hago cosas sin pensar		
5	Me cuesta olvidar mis problemas		
6	No tengo problemas para encarar trabajos difíciles		
7	Digo lo que pienso aunque todos los demás estén en desacuerdo		
8	Prefiero que otro sea el líder		
9	Me gusta hacer lo mismo que mis compañeros		
10	Siempre trato de no lastimar los sentimientos de otros		
11	Me gusta hacer algo cuidadosamente para asegurarme que quede perfecto		
12	Me cuesta admitir mis errores		
13	Creo que trabajo mejor como integrante de un equipo		
14	Estoy interesado en las últimas tendencias		
15	No me agrada estar sentado mucho tiempo		
16	No pienso demasiado cuando tengo la oportunidad de probar nuevas oportunidades		
17	Me siento seguro en casi todas las situaciones		
18	Apoyo a mis compañeros de forma incondicional		
19	Me preocupa lo que otros piensen de mí		
20	En una discusión, siempre tengo algo que decir		
21	Prefiero evitar discusiones		
22	Frecuentemente hago cosas sin informar o consultar a nadie		
23	Me gusta imponer mi visión a otras personas		
24	Frecuentemente me distraigo cuando estoy haciendo algo		
25	Luego de haber tomado una decisión, cambio de idea con frecuencia		
26	Me gusta ayudar a otras personas		
27	Me cuesta tomar una decisión si le va a afectar a alguien		
28	Prefiero escuchar antes que hablar		
Observaciones: Responda a cada texto parcial colocando un 1 en la columna que con mayor precisión describe su comportamiento, sea honesto al responder.			

Apéndice F Check List de registro en Agrocalidad

 MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA	 AGROCALIDAD <small>AGENCIA DE REGULACIÓN DE CALIDAD DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS</small>
LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EL REGISTRO Y CONTROL DE OPERADORES; FABRICANTE, FORMULADOR, ENVASADOR, IMPORTADOR, IMPORTADOR PARA CONSUMO PROPIO, EXPORTADOR Y DISTRIBUIDOR DE PLAGUICIDAS Y PRODUCTOS AFINES DE USO AGRÍCOLA	
PROCESO: Registro de insumos agropecuarios	Edición No: 2 Fecha de Aprobación: 14-11-2016 SUBPROCESO: Registro de insumos Agrícolas
Requisito de la norma: 7.5	

Hora inicio		Hora cese					
				FECHA	DÍA	MES	AÑO
DATOS DE LA EMPRESA							
Nombre o razón social				Representante Legal			
				RUC			
Nro. de registro de la empresa en AGROCALIDAD							
UBICACIÓN DE LA BODEGA							
Provincia		Cantón		Parroquia / Localidad			
Dirección							
Coordenadas		X		Y			
REPRESENTANTE TÉCNICO							
Nombre				Presente en inspección: Si No			
Teléfono convencional				Móvil			
Correo electrónico							
No. Registro SENESCYT							

Actividad de la empresa:

Fabricante (Fa) Formulador (F) Envasador (En) Importador (I) Exportador (Ex)

Distribuidor (D) Importador para consumo propio (Icp) Horario de funcionamiento: _____

Categoría toxicológica del producto que fabrica, formula, envasa, importa, exporta o distribuye:

Plaguicidas Ia Ib I II IV

Tipo de productos:


Herbicidas Fungicidas Insecticidas Acaricidas Rodenticidas Nematicidas Biológicos u orgánicos

Productos afines Otros, especifique: _____

	Concepto	Criterio de cumplimiento	NIVEL	CALIF	CUMPLE	NO CUMPLE	NIA (Justificar)
DOCUMENTOS HABILITANTES							
1	Nombramiento del representante legal de la empresa o cédula de identidad para personas naturales.	Se debe verificar que los documentos correspondan a la persona autorizada y se encuentren vigentes (verificar previo a la inspección).	0	3			
2	Registro Único de Contribuyentes (RUC).	Verificar que en el RUC conste la actividad económica principal referente al uso de plaguicidas y productos afines de uso agrícola.	0	3			
3	Acreditación ante el SENESCYT del asesor técnico responsable	Verificar el título de: Ingeniero agrónomo o afines para importador y distribuidor; Ingeniero químico, Ingeniero bioquímico para fabricante, formulador, en la página del SENESCYT.	0	3			
REQUISITOS DOCUMENTALES							
4	Licencia Ambiental, permiso o autorización.	Verificar la licencia Ambiental, permiso o autorización, otorgada por la autoridad competente se encuentren vigentes y cuyo alcance	1	2			

			
LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EL REGISTRO Y CONTROL DE OPERADORES: FABRICANTE, FORMULADOR, ENVASADOR, IMPORTADOR, IMPORTADOR PARA CONSUMO PROPIO, EXPORTADOR Y DISTRIBUIDOR DE PLAGUICIDAS Y PRODUCTOS AFINES DE USO AGRÍCOLA		Edición No: 2	
PROCESO: Registro de insumos agropecuarios		SUBPROCESO: Registro de insumos Agrícolas	
Requisito de la norma: 7.5			


		incluya uso de plaguicidas y productos agrícolas.					
5	Permiso o Autorización del Organismo Nacional de Salud	Verificar el Permiso o Autorización del organismo Nacional de Salud otorgado por el Ministerio de Salud Pública (MSP) de la provincia si la entidad lo está emitiendo, se encuentren vigentes.	I	2			
6	Programa de salud ocupacional, firmado por un médico.	Verificar el plan de salud aprobado e implementado con las evidencias correspondientes, aplica para fabricante, formulador, importador, importador para consumo propio, envasador y distribuidor de plaguicidas y productos afines de uso agrícola.	I	2			
7	Plan de capacitación sobre el uso y manejo de residuos de plaguicidas y productos afines de uso agrícola.	Verificar la existencia del plan de capacitación y el reporte de asistencia.	O	3			
BODEGA (Fa, F, En, I, Icp, Ex, D)							
8	NTE INEN 2266, numeral 6.1.7.10, literal c.1 Reglamento de Saneamiento Ambiental Agrícola, Artículo 9 numeral 4.2.1	Verificar que este situada en un lugar no próximo a escuelas, hospitales, áreas de comercio, industrias que fabriquen alimentos para el hombre o los animales, ríos, pozos, canales, lagos, o solicitar el Permiso de uso de suelo.	O	3			
9	NTE INEN 2266, numeral 6.1.7.10, literal c.5 Reglamento de Saneamiento Ambiental Agrícola, Artículo 9 numeral 4.2.2	Verificar que se encuentre situada en terrenos o áreas no expuestas a inundaciones.	O	3			
10	NTE INEN 2266, numeral 6.1.7.10, literal d.5	Verificar que existe un espacio mínimo de 10 metros entre cerca o muro del medio circundante y las paredes de la bodega.	I	2			
11	NTE INEN 2266, numeral 6.1.7.10, literal f.21	Verificar que dispone de antena pararrayos.	I	2			
12	NTE INEN 2266, numeral 6.1.7.10, literal c.6	Verificar que cuenta con un lugar que sea fácilmente accesible por todos los vehículos de transporte incluidos los de bomberos o debe tener un plan de evacuación.	I	2			
13	NTE INEN 2266, numeral 6.1.7.10, literal f.17	Verificar que posee en las instalaciones duchas de emergencia y sistema lava ojos habilitadas.	O	3			
14	NTE INEN 1927:92, numeral 2.4.3	Verificar que la bodega disponga de extintores contra incendios.	I	2			
15	NTE INEN 2266, numeral 6.1.7.10, literal c.3	Verificar que tenga señales y símbolos (señalética) de seguridad en lugares visibles.	I	2			

			
LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EL REGISTRO Y CONTROL DE OPERADORES; FABRICANTE, FORMULADOR, ENVASADOR, IMPORTADOR, IMPORTADOR PARA CONSUMO PROPIO, EXPORTADOR Y DISTRIBUIDOR DE PLAGUICIDAS Y PRODUCTOS AFINES DE USO AGRÍCOLA		Edición No: 2	
PROCESO: Registro de insumos agropecuarios		SUBPROCESO: Registro de insumos Agrícolas	
Requisito de la norma: 7.5			



16	NTE INEN 2266, numeral 6.1.7.10, literal f.3	Verificar que cuenta con un sistema de alarma contra incendios (timbre, sirena), que se encuentre habilitado.	R	1			
17	NTE INEN 2266, numeral 6.1.7.10, literal f.18	Verificar que la bodega NO esté construida con materiales combustibles (madera, caña guadua).	O	3			
18	NTE INEN 2266, numeral 6.1.7.10, literal f.9 Reglamento de Saneamiento Ambiental Agrícola, Artículo 9 numeral 4.2.4/4.2.5	Verificar que el piso sea impermeable sin grietas para permitir su fácil limpieza y evitar filtraciones. Las paredes y techos, deben estar sin grietas, agujeros; paredes sin presencia de humedad o deterioradas.	I	2			
19	NTE INEN 2266, numeral 6.1.7.10, literal f.13	Verificar que las conexiones eléctricas estén ubicadas y tapadas adecuadamente para evitar alguna descarga y posible incendio.	I	2			
20	Reglamento de Saneamiento Ambiental Agrícola, Artículo 9 numeral 4.2.3 NTE INEN 2266, numeral 6.1.7.10, literal f.5	Verificar que exista una buena ventilación y/o un sistema de ventilación, debe tener un espacio mínimo de 1 metro entre el producto más alto y el techo, así, como entre los productos y las paredes.	I	2			
21	NTE INEN 2266, numeral 6.1.7.10, literal d.1	Verificar que si existe un botiquín de primeros auxilios, el cual debe contener: antidotos, absorbentes, nombre y dirección de un médico y un manual de primeros auxilios.	I	2			
22	Reglamento de Saneamiento Ambiental Agrícola, Artículo 9 numeral 5.11	Procedimiento a seguir en caso de emergencia, que incluyan los teléfonos del centro de salud más cercano, teléfonos de emergencia en el cual remitirá al Centro de Información y Asesoramiento Toxicológico.	I	2			
23	Reglamento de Saneamiento Ambiental Agrícola, Artículo 9 numeral 4.2.10.7	Verificar que existe kit anti derrame con: una pala, una escoba, un recipiente vacío rotulado y material absorbente (aserrín o arena) para la limpieza en los casos de derrame de un producto.	O	3			
24	NTE INEN 2266, numeral 6.1.7.10, literal f.16	Verificar que las puertas de salida de emergencia están libres de obstáculos.	O	3			
25	Área de producto no conforme. NTE INEN 2266, numeral 6.1.7.10, literal d.6	Verificar que exista un área física para almacenar productos no conformes. (Caducados, en mal estado o deteriorados).	O	3			

			
LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EL REGISTRO Y CONTROL DE OPERADORES, FABRICANTE, FORMULADOR, ENVASADOR, IMPORTADOR, IMPORTADOR PARA CONSUMO PROPIO, EXPORTADOR Y DISTRIBUIDOR DE PLAGUICIDAS Y PRODUCTOS AFINES DE USO AGRÍCOLA		Edición No: 2	
PROCESO: Registro de insumos agropecuarios		SUBPROCESO: Registro de insumos Agrícolas	
Requisito de la norma: 7.5			


26	NTE INEN 2295, numeral 6.1.7.10, literal f.20	Verificar que las aberturas de las paredes de la bodega deben estar cubiertas tapadas con tela metálica, barotes metálicos, para prevenir la entrada de cualquier plaga que destruyan los productos almacenados.	I	2			
27	Manejo y almacenamiento de plaguicidas y afines de uso agrícola.	Verifica que los envases estén almacenados sobre plataformas, estanterías o paletas y almacenados según el uso (insecticidas, fungicidas, nematocidas, etc.), estado (sólido parte superior y líquido parte inferior), por su toxicidad, deben estar separados de semillas y fertilizantes por medio de barrera física.	O	3			
28	Delimitación de áreas de materias primas y productos terminados.	Verificar que los productos terminados estén separados de las materias primas para la formulación o fabricación de plaguicidas de uso agrícola.	O	3			
29	Hojas de seguridad de los plaguicidas.	Verificar que se encuentren disponibles las hojas de seguridad de todos los productos almacenados y protegidos con material que evite el deterioro.	I	2			
30	Manejo de desechos líquidos.	Verificar que el desagüero externo circunde la bodega, el cual debe ser inclinado y de hombrón, y conectarse a un área colectoras especial de tratamiento y que no se encuentre conectado al alcantarillado público.	I	2			
31		Verificar que el sumidero dentro de la bodega se conecte con el desagüero externo.	I	2			
32	Reglamento de Saneamiento Ambiental Agrícola, Artículo 9 numeral 4.4	Verificar que los plaguicidas no deberán guardarse junto con productos alimenticios, medicinas, ropas, utensilios domésticos, bebidas o cualquier otro material de consumo humano.	I	2			
ETIQUETADO							
33	Productos almacenados con número de registro de AGROCALIDAD	Verificar que todos los productos que estén en bodega se encuentren registrados ante AGROCALIDAD y las etiquetas estén de acuerdo a la resolución vigente.	O	3			
PROTECCIÓN PERSONAL							

			
LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EL REGISTRO Y CONTROL DE OPERADORES; FABRICANTE, FORMULADOR, ENVASADOR, IMPORTADOR, IMPORTADOR PARA CONSUMO PROPIO, EXPORTADOR Y DISTRIBUIDOR DE PLAGUICIDAS Y PRODUCTOS AFINES DE USO AGRÍCOLA		Edición No: 2	
PROCESO: Registro de insumos agropecuarios		Fecha de Aprobación: 14-11-2016	
		SUBPROCESO: Registro de insumos Agrícolas	
Requisito de la norma: 7.5			

34	Protección personal - EPP	Verificar que el personal dispone y utiliza protección personal - EPP (protección ocular, botas de goma antiderrizante, casco o gorro con visera, guantes impermeables para manejo de agroquímicos, mascarillas con filtro adecuado al tipo y presentación de agroquímicos a utilizar, al igual que la ropa de trabajo será de manga larga y bastas sujetables a los tobillos, conforme a la contectura anatómica, de material adecuado a la temperatura y humedad del sector).	O	3			
35	Protección personal - EPP	Verificar que el EPP esté ubicado en un lugar accesible y en buen estado.	I	2			
36	Protección personal - EPP	Verificar los registros de cambio de EPP y dotación al personal.	I	2			
37	Instalaciones sanitarias. NTE INEN 2266, numeral 6.1.7.10, literal d.2	Verificar que los trabajadores cuenten con un lugar o sitio adecuado para vestuarios e higiene personal, instalaciones sanitarias, lavado de manos, duchas y agua potable. (Una por cada 10 personas.)	I	2			
38	EPP visitantes.	Verificar el registro de entrega de EPP a visitantes.	R	1			
ÁREA DE CARGA Y DESCARGA							
39	Manejo de equipos de carga y descarga.	Verificar que el personal que manipula plaguicidas en el área de carga y descarga cuente con los equipos de seguridad.	O	3			
40	Identificación y trazabilidad del producto.	Verificar registros de ingreso y salida de bodega de los plaguicidas.	I	2			
REQUISITOS ADICIONALES PARA (FABRICANTE, FORMULADOR Y ENVASADOR)							
41	Laboratorios	Verificar que el laboratorio este reconocido por la ANC (Autoridad Nacional Competente) o acreditado para el control de calidad de productos y que dicha acreditación este vigente, debe ser presentada por los fabricantes, formuladores y envasadores.	O	3			
42	Fujogramas de procesos.	Verificar que los flujogramas representen la realidad de los procesos de cada área.	O	3			
43	Registro de control de calidad.	Verificar que el registro de control de calidad de las materias primas haya cumplido con los parámetros de calidad y análisis de moléculas.	O	3			



 MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA		 AGROCALIDAD <small>AGENCIA DE REGULACIÓN Y CONTROL DEL PRODUCTO AGRÍCOLA</small>	
LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EL REGISTRO Y CONTROL DE OPERADORES; FABRICANTE, FORMULADOR, ENVASADOR, IMPORTADOR, IMPORTADOR PARA CONSUMO PROPIO, EXPORTADOR Y DISTRIBUIDOR DE PLAGUICIDAS Y PRODUCTOS AFINES DE USO AGRÍCOLA		Edición No: 2	
		Fecha de Aprobación: 14-11-2016	
PROCESO: Registro de insumos agropecuarios		SUBPROCESO: Registro de insumos Agrícolas	
Requisito de la norma: 7.5			

44	Plan de mantenimiento de equipos.	Verificar que se hayan incluido a todos los equipos en el plan de mantenimiento y que haya un registro de cumplimiento.	I	2			
45	Sistema de extracción de gases o polvos.	Verificar que se encuentre habilitado el sistema de extracción de polvos o gases cuando se trata de plaguicidas sólidos.	O	3			
46	NTE INEN 2265, numeral 6.1.7.10, literal f.9 Reglamento de Saneamiento Ambiental Agrícola, Artículo 9 numeral 4.2.44.2.5	Verificar que el piso sea impermeable sin grietas para permitir su fácil limpieza y evitar filtraciones. Las paredes y techos, deben estar sin grietas, agujeros; paredes sin presencia de humedad o deterioradas.	O	3			
REQUISITOS ADICIONALES PARA FORMULADOR							
47	Herramientas de trabajo.	Verificar que los equipos se encuentren disponibles y funcionales.	O	3			
48	Tolvas de mezclado.	Verificar que las tolvas que contienen el producto deben estar correctamente conectadas o acopladas con las máquinas de mezclado, evitando derrames.	O	3			
REQUISITOS ADICIONALES PARA ENVASADOR							
49	Equipos para el envasado.	Verificar que se encuentren en buen estado y calibrados (Balanzas, probetas, maquinaria de sellado de frascos o fundas).	O	3			
REQUISITOS OBLIGATORIOS (O) PARA EL CONTROL							
50	Productos de uso agrícola: Verificar que cinco (5) productos cumplan integralmente con el registro o autorización vigente.	Nombre comercial: Registro N°: Status registro: Status producto: Lote: Fechas de elaboración / vencimiento: Usos:	O	3			
		Nombre comercial: Registro N°:					

 MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA		 AGROCALIDAD <small>AGENCIA DE REGULACIÓN TECNOLÓGICA Y DE CALIDAD</small>	
LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EL REGISTRO Y CONTROL DE OPERADORES: FABRICANTE, FORMULADOR, ENVASADOR, IMPORTADOR, IMPORTADOR PARA CONSUMO PROPIO, EXPORTADOR Y DISTRIBUIDOR DE PLAGUICIDAS Y PRODUCTOS AFINES DE USO AGRÍCOLA		Edición No: 2	
PROCESO: Registro de insumos agropecuarios		SUBPROCESO: Registro de insumos Agrícolas	
Requisito de la norma: 7.5			

51	Status registro:	O	3	
	Status producto:			
	Lote:			
	Fechas de elaboración / vencimiento:			
	Usos:			
52	Nombre comercial:	O	3	
	Registro N°:			
	Status registro:			
	Status producto:			
	Lote:			
53	Fechas de elaboración / vencimiento:	O	3	
	Usos:			
	Nombre comercial:			
	Registro N°:			
	Status registro:			
54	Status producto:	O	3	
	Lote:			
	Fechas de elaboración / vencimiento:			
	Usos:			
	Nombre comercial:			
	Registro N°:			
	Status registro:			

ACUERDOS INTERMINISTERIALES MAE – MAGAP PARA EL REGISTRO Y CONTROL DE OPERADORES: FABRICANTE, FORMULADOR, ENVASADOR, IMPORTADOR, IMPORTADOR PARA CONSUMO PROPIO, EXPORTADOR Y DISTRIBUIDOR DE PLAGUICIDAS Y PRODUCTOS AFINES DE USO AGRÍCOLA			
	SI	NO	OBSERVACIONES
Permiso o Licencia Ambiental vigente, de acuerdo a sus actividades (código).			

			
LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EL REGISTRO Y CONTROL DE OPERADORES; FABRICANTE, FORMULADOR, ENVASADOR, IMPORTADOR, IMPORTADOR PARA CONSUMO PROPIO, EXPORTADOR Y DISTRIBUIDOR DE PLAGUICIDAS Y PRODUCTOS AFINES DE USO AGRÍCOLA		Edición No: 2	
PROCESO: Registro de insumos agropecuarios		SUBPROCESO: Registro de insumos Agrícolas	
Requisito de la norma: 7.5			

	Registro de generador de desechos peligrosos y/o especiales.			
	Verificar que el transporte cuente con el respectivo permiso ambiental.			
	Área de almacenamiento para desechos peligrosos y especiales.			

OBSERVACIONES:

EVALUACIÓN PARA EL PERSONAL DE LA BODEGA			
	CONOCE SOBRE EL TEMA:	SI	NO
¿Conoce sobre la clasificación toxicológica de los plaguicidas?			
¿Qué medidas debe tomar si se derrama un plaguicida en la bodega?			
¿Cuál es el equipo de protección personal (EPP) básico que deben tener las personas que manipulan plaguicidas?			
¿Conoce sobre el aseo, posterior al manejo de plaguicidas?			
¿Conoce usted las instrucciones en caso de emergencias y primeros auxilios?			
¿Conoce usted donde consultar el número de emergencias toxicológicas?			

Estoy de acuerdo con las observaciones realizadas en la lista de verificación.

Firma Representante Legal

Nombre: _____

Firma Responsable Técnico

Nombre: _____

Firma AGROCALIDAD

Nombre: _____

Firma AGROCALIDAD



Nombre: _____

METODOLOGÍA PARA LA VALORACIÓN DE LA LISTA DE VERIFICACIÓN

Para la valoración se realizó una categorización a tres niveles: Obligatorio (O), Importante (I) y Recomendatorio (R), con el objetivo de evaluar cada ítem de la lista dependiendo del grado de importancia en el cumplimiento de los puntos establecidos y conformidad con los principios básicos propuestos por la Norma INEN.

Obligatorio.- Un punto de la lista de verificación es considerado obligatorio cuando su incumplimiento atenta de manera directa con la integridad de los puntos de la Norma INEN y Norma Andina. Implica el cumplimiento absoluto de los puntos obligatorios de la lista de verificación.

Importante.- Un punto de la lista de verificación es considerado importante cuando su incumplimiento no atenta de manera directa con la integridad de los puntos de la Norma INEN y Norma Andina y además que debido a las condiciones propias del sitio ha buscado alternativas viables para cumplir con el fin requerido. No implica el cumplimiento absoluto de los puntos importantes de la lista de verificación.

			
LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EL REGISTRO Y CONTROL DE OPERADORES; FABRICANTE, FORMULADOR, ENVASADOR, IMPORTADOR, IMPORTADOR PARA CONSUMO PROPIO, EXPORTADOR Y DISTRIBUIDOR DE PLAGUICIDAS Y PRODUCTOS AFINES DE USO AGRÍCOLA		Edición No: 2	
PROCESO: Registro de insumos agropecuarios		Fecha de Aprobación: 14-11-2016	
		SUBPROCESO: Registro de Insumos Agrícolas	
Requisito de la norma: 7.5			

Recomendatorio.- Un punto de la lista de verificación es considerado recomendatorio cuando su cumplimiento o incumplimiento no se relaciona de manera directa con la integridad de los puntos de la Norma INEN y Norma Andina. La emisión del registro de operadores no depende del cumplimiento absoluto de los puntos recomendatorios. Estas recomendaciones son vistas como un plus que el operador auditado puede cumplir además de los puntos obligatorios e importantes.

La valoración que se estableció para cada criterio es la siguiente:

Criterio	Abreviatura	Puntaje
Obligatorio	O	3
Importante	I	2
Recomendatorio	R	1

Se cuenta el número de preguntas que han obtenido cumplimiento y se multiplica por el puntaje establecido; se suman los puntajes y se obtiene un valor total. Se establece como requerimiento un mínimo del 100% cumplimiento de los obligatorios y el 70% de los importantes para llegar a la conformidad con la norma. Se debe mencionar que los puntos recomendatorios no tienen calificación y se los consideraría como opcionales en el cumplimiento, pero no reemplazan a los obligatorios ni importantes.

Para el check list, el operador, deberá obtener el siguiente puntaje:

Parámetros	BODEGA I, Icp y D		Fabricante		Formuladores		Envasadores	
	Puntos para pasar	N° Pregunta	Puntos para pasar	N° Pregunta	Puntos para pasar	N° Pregunta	Puntos para pasar	N° Pregunta
Obligatorios	48	16	63	21	69	23	66	22
Importantes	31	22	32	23	32	23	32	23
Recomendatorios	0	2	0	2	0	2	0	2
Total	79	40	95	46	101	48	98	47


Para el caso de control, el operador deberá obtener el siguiente puntaje:

Parámetros	BODEGA I, Icp y D		Fabricante		Formuladores		Envasadores	
	Puntos para pasar	N° Pregunta	Puntos para pasar	N° Pregunta	Puntos para pasar	N° Pregunta	Puntos para pasar	N° Pregunta
Obligatorios	48	16	63	21	69	23	66	22
Importantes	31	22	32	23	32	23	32	23
Recomendatorios	0	2	0	2	0	2	0	2
Obligatorio post registro	15	5	15	5	15	5	15	5
Total	94	45	110	51	116	53	113	52

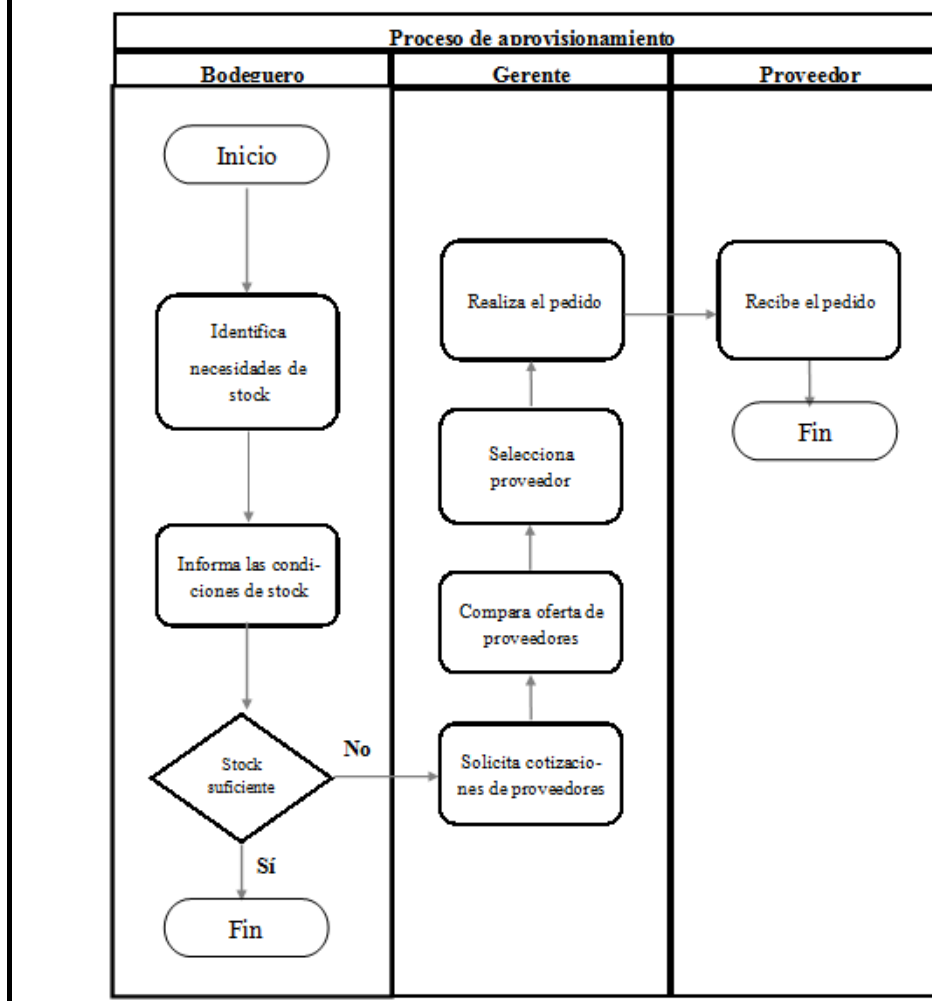
Apéndice G Manual de procesos

Tabla 47.

Manual de procesos de aprovisionamiento

	Manual de procedimiento de aprovisionamiento
Elaborado por: Jimmy Ruminaguó	Fecha: 30/01/2020
Índice <ol style="list-style-type: none"> 1. Propósito 2. Alcance 3. Políticas de operaciones 4. Diagrama de procedimiento 5. Descripción del procedimiento 	
1. Propósito <p>El propósito del presente manual de procedimientos, es proporcionar las directrices generales para llevar a cabo las tareas de aprovisionamiento de los insumos. En este caso, se determinan las políticas generales a considerar para seleccionar los insumos de mejor calidad y garantizar el stock permanente de la tienda.</p>	
2. Alcance <p>El proceso de aprovisionamiento involucra al personal interno de la empresa Agro Camp (Gerente y bodeguero), así como también a los proveedores seleccionados. La ejecución de este proceso se realizará de forma quincenal.</p>	
3. Políticas de operaciones <ol style="list-style-type: none"> 3.1. La empresa Agro Camp, deberá abastecerse de insumos de forma quincenal, para garantizar el stock de mercadería. 3.2. En caso de detectarse un déficit de stock, se realizará el aprovisionamiento antes de las fechas indicadas. 3.3. Se podrá adelantar el proceso de aprovisionamiento en caso de que Agro Camp no cuente con la cantidad de insumos requeridos para cubrir algún pedido de sus clientes. 3.4. Para incrementar la eficiencia del proceso de aprovisionamiento, el bodeguero deberá llevar un control de stock y presentará informes regulares al Gerente. 	

4. Diagrama de procedimiento




5. Descripción del procedimiento

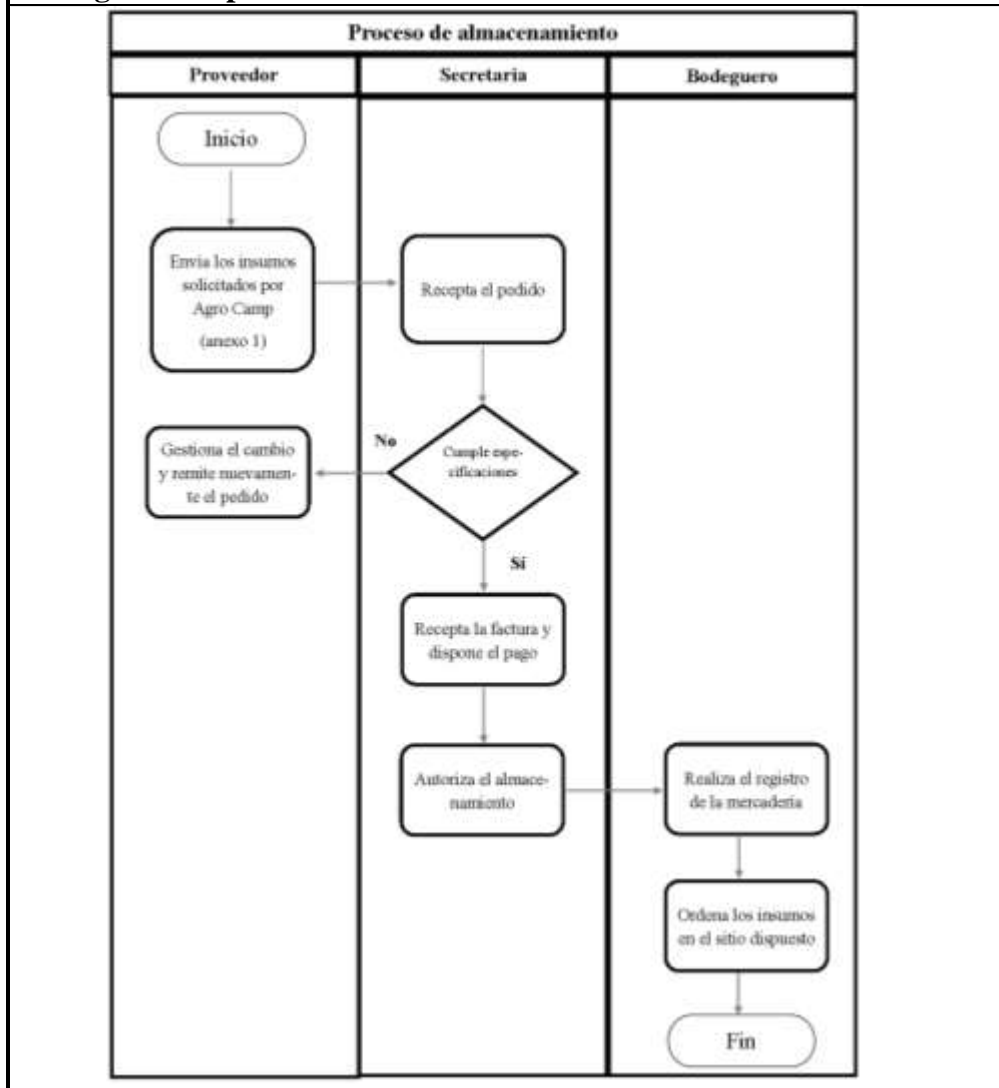
1. El procedimiento inicia cuando el bodeguero identifica las necesidades de stock en la bodega.
2. Habiendo identificado las necesidades de stock, si estas son las adecuadas se da fin al procedimiento. Por el contrario, si el stock no cumple con los niveles adecuados procede a notificar al Gerente.
3. El Gerente contacta con los proveedores y solicita cotizaciones.
4. El Gerente compara las ofertas enviadas por los proveedores.
5. El Gerente selecciona un proveedor que haya otorgado la mejor oferta.
6. El Gerente realiza el pedido de los insumos.
7. El Proveedor recibe el pedido y dispone la entrega del mismo, según lo acordado con la empresa.

Tabla 48.

Manual de procesos de almacenamiento

	Manual de procedimiento de almacenamiento
Elaborado por: Jimmy Ruminaguó	Fecha: 30/01/2020
Índice	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Propósito 2. Alcance 3. Políticas de operaciones 4. Diagrama de procedimiento 5. Descripción del procedimiento 	
1. Propósito	
<p>El propósito del presente manual de procedimientos, es definir los parámetros para llevar a cabo el proceso de almacenamiento en el área de bodega de los insumos recibidos. Se determinan lineamientos generales para garantizar el adecuado almacenamiento y conservación de los insumos hasta el momento de la venta.</p>	
2. Alcance	
<p>El proceso de almacenamiento involucra al personal interno de la empresa Agro Camp (Gerente y bodeguero), así como también a los proveedores seleccionados. La ejecución de este proceso se realizará inmediatamente se recepte el pedido realizado.</p>	
3. Políticas de operaciones	
<ol style="list-style-type: none"> 3.1. Una vez receptada la mercadería se deberá realizar la respectiva revisión para garantizar que el pedido esté completo y cumpla con las especificaciones dadas. 3.2. El abastecimiento de las perchas del establecimiento se realizará con insumos que se mantengan en bodega, cubriendo la falta de existencias con el pedido recibido. La mercancía excedente se almacenará. 3.3. Los siguientes insumos se deberán almacenar en pallets en sus áreas dispuestas: insecticida, plaguicida, herbicida, fertilizante, urea, abono, sulfato, muriato. 3.4. Las semillas se deberán almacenar de forma organizada en el área de refrigeración. 	

4. Diagrama de procedimiento




5. Descripción del procedimiento

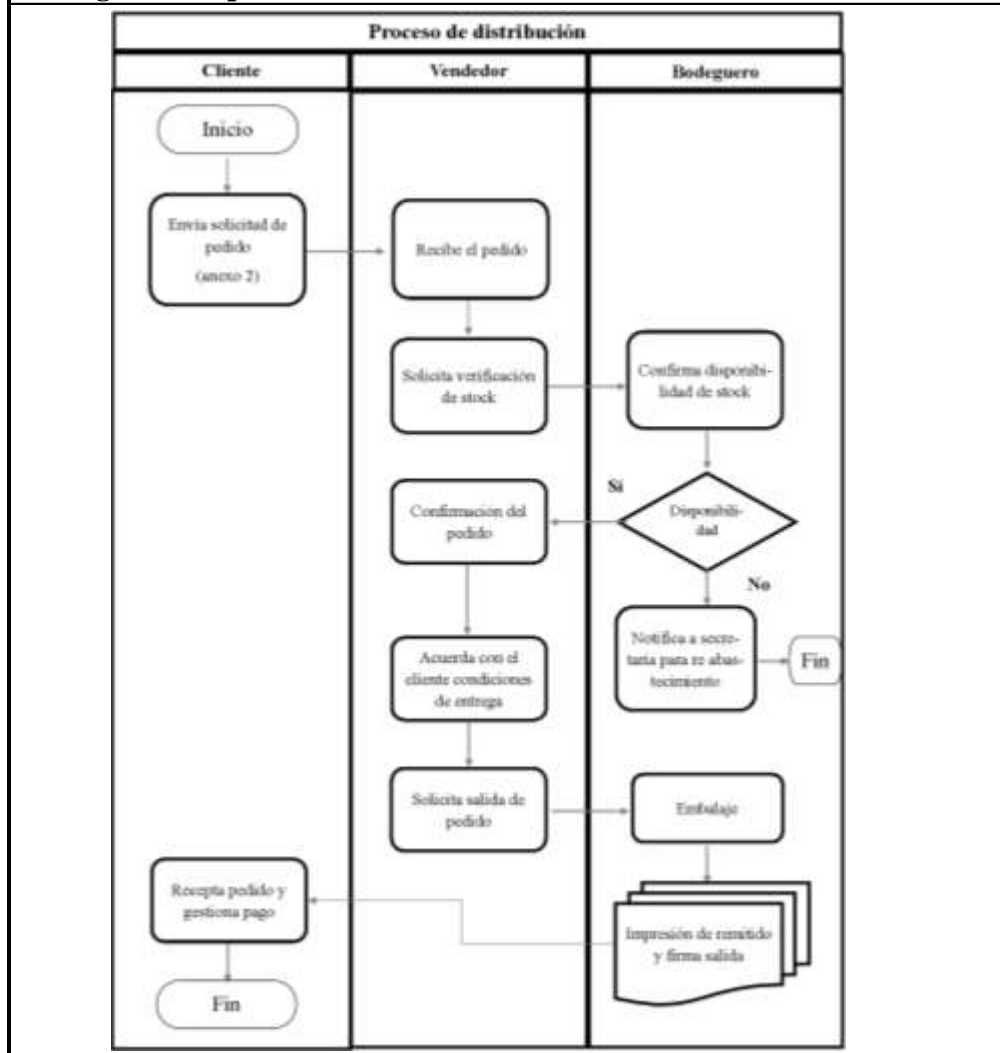
1. El procedimiento inicia cuando el proveedor envía los insumos requeridos por la empresa Agro Camp.
2. La secretaria recibe el pedido, en caso de que no cumpla con las especificaciones deberá gestionar con el proveedor el cambio.
3. En caso de que el pedido cumpla con las especificaciones, procede a recibir la factura y gestionar el pago.
4. La secretaria autorizará el almacenamiento de los insumos.
5. El bodeguero procederá a registrar la mercadería recibida para facilitar el control.
6. El bodeguero ordena los insumos en los puntos dispuestos y se da por finalizado el proceso.

Tabla 49.

Manual de procesos de distribución

	Manual de procedimiento de distribución
Elaborado por: Jimmy Ruminaguao	Fecha: 30/01/2020
Índice	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Propósito 2. Alcance 3. Políticas de operaciones 4. Diagrama de procedimiento 5. Descripción del procedimiento 	
1. Propósito	
<p>El propósito del presente manual de procedimientos, es definir las directrices generales para desarrollar el proceso de distribución de los insumos hacia el punto solicitado por los clientes. A través de este manual se pretende garantizar el estado óptimo de los insumos al llegar al punto de recepción.</p>	
2. Alcance	
<p>El proceso de distribución involucra al personal interno de la empresa Agro Camp (Vendedores y bodeguero), así como también a los clientes. La ejecución de este proceso se realizará inmediatamente se recepte el pedido por parte del cliente y se hayan acordado las condiciones de pago y entrega.</p>	
3. Políticas de operaciones	
<ol style="list-style-type: none"> 3.1. Una vez receptado el pedido, los vendedores deberán consultar la disponibilidad de insumos en bodega. 3.2. El bodeguero confirmará al vendedor la disponibilidad de los insumos, este procederá a concretar la venta. 3.3. La entrega se deberá programar con el cliente, acordando fecha, hora y lugar de entrega. En caso de no encontrarse en el punto solicitado al momento de la entrega se reagendará el día de entrega. 	

4. Diagrama de procedimiento



5. Descripción del procedimiento

1. El cliente envía la solicitud de pedido a la empresa Agro Camp.
2. El vendedor de la empresa recibe el pedido y solicita la verificación del stock.
3. El bodeguero confirma la disponibilidad del stock solicitado, en caso de que no hubiera stock notificará a la secretaria para solicitar un re abastecimiento y se da por finalizado el proceso.
4. En caso de que hubiera el stock solicitado, el bodeguero confirmará al vendedor quien realizará la confirmación del pedido con el cliente.
5. El vendedor acuerda con el cliente las condiciones de la entrega.
6. El vendedor solicita la salida del pedido a bodega.
7. El bodeguero realiza el embalaje de los insumos dispuestos para la entrega.
8. El bodeguero imprime la orden de entrega y firma la salida del pedido.
9. El cliente recibe el pedido y gestiona el pago para dar por finalizado el procedimiento.

Apéndice H Profesiogramas

Tabla 50.

Profesiograma Gerente Administrador

Puesto: Gerente Administrador				
Factores		Nivel de importancia		
		1	2	3
Formación académica	Instrucción en áreas administrativas	X		
	Nivel de instrucción: Cuarto nivel		X	
	Otros estudios complementarios	X		
	Manejo de idiomas		X	
	Manejo de tecnologías	X		
	Experiencia en cargos similares	X		
Competencias	Capacidad de trabajo en equipo	X		
	Capacidad de comunicación	X		
	Capacidad de organización	X		
	Capacidad de resolución de problemas	X		
	Orientación al cliente	X		
	Orientación a resultados	X		
Rasgos psicológicos y personalidad	Respetuoso	X		
	Responsable	X		
	Creativo	X		
	Muestra iniciativa	X		
	Adaptabilidad	X		
	Organizado	X		
	Puntual	X		
	Dinámico	X		
	Sociable	X		
	Buena presencia	X		
	Valores	X		
	Predisposición horaria	X		
1: Alta 2: Media 3: Baja				

Tabla 51.
Profesiograma Contador

Puesto: Contador				
Factores		Nivel de importancia		
		1	2	3
Formación académica	Instrucción en CPA	X		
	Nivel de instrucción: Cuarto nivel			X
	Otros estudios complementarios		X	
	Manejo de idiomas			X
	Manejo de tecnologías	X		
	Experiencia en cargos similares	X		
Competencias	Capacidad de trabajo en equipo		X	
	Capacidad de comunicación	X		
	Capacidad de organización	X		
	Capacidad de resolución de problemas	X		
	Orientación al cliente			X
	Orientación a resultados	X		
Rasgos psicológicos y personalidad	Respetuoso	X		
	Responsable	X		
	Creativo			X
	Muestra iniciativa	X		
	Adaptabilidad	X		
	Organizado	X		
	Puntual	X		
	Dinámico	X		
	Sociable	X		
	Buena presencia		X	
	Valores	X		
	Predisposición horaria		X	
	1: Alta 2: Media 3: Baja			

Tabla 52.
Profesiograma Vendedor

Puesto: Vendedor				
Factores		Nivel de importancia		
		1	2	3
Formación académica	Instrucción en Marketing y Ventas	X		
	Nivel de instrucción: Cuarto nivel			X
	Otros estudios complementarios	X		
	Manejo de idiomas		X	
	Manejo de tecnologías	X		
	Experiencia en cargos similares	X		
Competencias	Capacidad de trabajo en equipo	X		
	Capacidad de comunicación	X		
	Capacidad de organización	X		
	Capacidad de resolución de problemas	X		
	Orientación al cliente	X		
	Orientación a resultados	X		
Rasgos psicológicos y personalidad	Respetuoso	X		
	Responsable	X		
	Creativo	X		
	Muestra iniciativa	X		
	Adaptabilidad	X		
	Organizado	X		
	Puntual	X		
	Dinámico	X		
	Sociable	X		
	Buena presencia	X		
	Valores	X		
	Predisposición horaria	X		
1: Alta 2: Media 3: Baja				

Tabla 53.
Profesiograma Secretaria

Puesto: Secretaria				
Factores		Nivel de importancia		
		1	2	3
	Nivel de instrucción: Tercer nivel	X		
	Otros estudios complementarios	X		
	Manejo de idiomas		X	
	Manejo de tecnologías	X		
	Experiencia en cargos similares		X	
Competencias	Capacidad de trabajo en equipo	X		
	Capacidad de comunicación	X		
	Capacidad de organización	X		
	Capacidad de resolución de problemas		X	
	Orientación al cliente	X		
	Orientación a resultados		X	
Rasgos psicológicos y personalidad	Respetuoso	X		
	Responsable	X		
	Creativo		X	
	Muestra iniciativa	X		
	Adaptabilidad	X		
	Organizado	X		
	Puntual	X		
	Dinámico	X		
	Sociable	X		
	Buena presencia	X		
	Valores	X		
	Predisposición horaria	X		
1: Alta 2: Media 3: Baja				

Tabla 54.

Profesiograma del Bodeguero

Puesto: Bodeguero				
Factores		Nivel de importancia		
		1	2	3
Formación académica	Instrucción especializada			X
	Nivel de instrucción: Bachiller	X		
	Otros estudios complementarios			X
	Manejo de idiomas			X
	Manejo de tecnologías			X
	Experiencia en cargos similares			X
Competencias	Capacidad de trabajo en equipo	X		
	Capacidad de comunicación	X		
	Capacidad de organización	X		
	Capacidad de resolución de problemas		X	
	Orientación al cliente		X	
	Orientación a resultados		X	
Rasgos psicológicos y personalidad	Respetuoso	X		
	Responsable	X		
	Creativo			X
	Muestra iniciativa	X		
	Adaptabilidad	X		
	Organizado	X		
	Puntual	X		
	Dinámico	X		
	Sociable	X		
	Buena presencia			X
	Valores	X		
	Predisposición horaria	X		
1: Alta 2: Media 3: Baja				