



Carrera: Tecnología Superior en Administración para Economía Popular y Solidaria Micro y Pequeñas Empresas

Elaboración del proyecto integrador para la obtención de título de Tecnología Superior en Administración para Economía Popular y Solidaria Micro y Pequeñas Empresas

TEMA: Plan de negocio para crear una organización de compra y venta de cacao en Puerto Quito

AUTORA: Tacuri Rosillo, Evelyn Guissela

TUTOR: Romero Montalvo, Humberto W. Fernando

Paralelo- 2-4 TSEPSPQ 1

JUNIO-2023

PUERTO QUITO – ECUADOR

CERTIFICADO DEL TUTOR

En el Tecnológico Universitario Pichincha es presentado por el ciudadano TACURI ROSILLO EVELYN GUISSOLA, optar por el título de: Tecnólogo Superior en Administración para Economía Popular y Solidaria, micro y pequeñas empresas, CERTIFICO que dicho proyecto ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Atentamente

Romero Montalvo, Humberto Washington Fernando
Cédula de identidad: 1702666288
Correo: hwromero@tecnologicopichincha.edu.ec
Teléfono móvil: 0986101503

DECLARACIÓN DE IDONEIDAD

Yo, TACURI ROSILLO EVELYN GUISSELA, declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún Proyecto de Grado aquí o en otra institución o calificación profesional y son absolutamente originales, auténticos y personales; y que, además, he referido las fuentes bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo los derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, para el aprovechamiento de futuras generaciones.

Tacuri Rosillo Evelyn Guissela
C.I 1727300830
Correo: evelyntacuri.03@gmail.com
Teléfono: [0995936776](tel:0995936776)

DEDICATORIA

Dedico este proyecto integrador a mis padres Fausto Tacuri y Sonia Rosillo por ser el pilar más importante de mi vida y quienes, además, me han apoyado en todo momento de mi vida y de mi carrera y por enseñarme que la educación es lo más valioso que un padre puede dar a sus hijos. A mis hermanos Marjorie, David, Jonny, Ana y Gilmar por brindarme el apoyo económico y por impulsarme a progresar en la vida.

Evelyn Tacuri

AGRADECIMIENTO

Agradezco primeramente a Dios, nuestro creador, quién me ha dado salud y vida para poder llegar a este punto de mi vida. A mis padres por brindarme su apoyo incondicional. Agradezco también al Tecnológico Universitario Pichincha por darme la oportunidad de formar parte de su comunidad estudiantil, y a cada uno de los directivos y docentes quienes me formaron académicamente para no solo ser un trabajador más del país sino para poder emprender mi propio negocio.

A cada uno de mis compañeros por apoyarnos en toda nuestra carrera, por la buena amistad entre nosotros y por el impulso a seguir adelante con nuestra carrera y no quedarnos estancados en el camino.

Agradecer también a mi tutor, Fernando Romero, por impartirme conocimientos, enseñanzas y los mejores consejos que me ayudan a elaborar un buen proyecto ya que será el pase para poder obtener mi título profesional.

Evelyn Tacuri

RESUMEN EJECUTIVO

El desarrollo del Plan del Negocio tiene la finalidad crear una Organización de compra y venta de cacao en el cantón Puerto Quito que se conocerá con el nombre Asociación de productores de cacao del cantón Puerto Quito (ASOPROCAOP). Para ello se ha realizado investigaciones en los cuales, nos muestran datos necesarios para saber si nos conviene poner en marcha el proyecto propuesto.

Mediante investigación teórica se da a conocer el concepto de Plan de Negocio y todo lo relacionado este. También, se dará a conocer tres artículos de la Constitución de la República del Ecuador que respaldan la creación de esta organización donde trata del Sistema económico y política económica, formas de organización de producción y su gestión y, los intercambios económicos y comercio justo.

En el cantón Puerto Quito hay alrededor de 331 productores de cacao de los cuales se ha tomado una muestra, mediante la formula correspondiente, de 103 productores a los cuales se les ha hecho una encuesta para saber su opinión sobre la creación de la organización. Entre los resultados de la encuesta esta que los productores dicen que no conocen de una organización de compra y venta de cacao en Puerto Quito, también, califican como buena la idea de crear esta organización y la mayoría de ellos están dispuestos a unirse a nuestra organización.

Nuestra misión como organización será trabajar por el desarrollo productivo y la comercialización de cacao a precios justos, velando por el bienestar de nuestros socios y sus familias. Es por eso que, la organización estará situada en la ciudad de Puerto Quito donde, además, se ha realizado un análisis del entorno ya que la mayor parte de los productores salen de sus fincas a vender su producto a este lugar.

Finalmente se ha realizado la evaluación financiera para saber si el proyecto es factible y sus resultados han sido favorables llegando a la conclusión que, el proyecto es factible para ponerlo en marcha puesto que, los ingresos que la organización espera obtener, superan a los egresos que se provee realizar para llevar a cabo la actividad de la organización.

Palabras clave: Organización, Proyecto, Plan de negocio, Comercialización, Intermediarios.

ABSTRACT

The development of the Business Plan has the purpose of creating an organization for the purchase and sale of cocoa in the Puerto Quito canton that will be known as the Association of Cocoa Producers of the Puerto Quito Canton (ASOPROCAOP). For this, investigations have been carried out in which they show us the necessary data to know if it is convenient for us to start the proposed project.

Through theoretical research, the concept of Business Plan and everything related to it is disclosed. Also, three articles of the Constitution of the Republic of Ecuador will be announced that support the creation of this organization where it deals with the economic system and economic policy, forms of organization of production and its management, and economic exchanges and fair trade.

In the Puerto Quito canton, there are around 331 cocoa producers from which a sample has been taken, using the corresponding formula, of 103 producers who have been surveyed to find out their opinion on the creation of the organization. Among the results of the survey is that the producers say they do not know of an organization for the purchase and sale of cocoa in Puerto Quito, they also rate the idea of creating this organization as good and most of them are willing to join our organization.

Our mission as an organization will be to work for the productive development and marketing of cocoa at fair prices, ensuring the well-being of our members and their families. That is why the organization will be located in the city of Puerto Quito where, in addition, an analysis of the environment has been carried out since most of the producers leave their farms to sell their product to this place.

Finally, the financial evaluation has been carried out to find out if the project is feasible and its results have been favorable, concluding that the project is feasible to start it up since the income that the organization expects to obtain exceeds the expenses that is provided to carry out the activity of the organization.

Tabla de contenido

CERTIFICADO DEL TUTOR	2
DECLARACIÓN DE IDONEIDAD	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO.....	5
RESUMEN EJECUTIVO	6
ABSTRACT.....	7
1.- Tema	18
2.- Planteamiento del problema.....	18
2.1.- Características del problema.....	18
2.2.- Causas del problema	18
2.3.- Pronóstico del problema	18
3.- Formulación del problema	18
4.- Análisis crítico del problema	19
5.- Líneas y sublíneas de investigación.....	19
6.- Objetivos del proyecto	20
6.1.- Objetivo general.....	20
6.2.- Objetivos específicos	20
7.- Idea a defender.....	20
8.- Justificación	20

10.-Palabras clave	22
CAPÍTULO I.....	23
1.- MARCO TEÓRICO	23
1.1.- Plan de negocios	23
1.1.1.- Importancia de un plan de negocio	23
1.1.2.- Tipos de Plan de Negocio	24
1.1.2.1.- Plan de Negocio para una empresa en marcha	24
1.1.2.2.- Plan de Negocio para nuevas empresas	24
1.1.2.3.- Plan de Negocios para inversionistas.....	24
1.1.2.4.- Plan de negocio para administradores	25
1.1.3.- ¿Para qué sirve un plan de negocio?.....	25
1.1.4.- Áreas esenciales del Plan de Negocio.....	25
1.1.5.- Estructura del Plan de Negocios	26
1.2.- Centro de acopio	26
1.3.- Organización	26
1.3.1.- Tipos de organizaciones.....	27
1.3.1.1.- Organizaciones de Primer Grado.....	27
1.3.1.2.- Organizaciones de Segundo Grado (OSG)	27
1.3.1.3.- Organizaciones de Tercer Grado	27
2.- MARCO CONCEPTUAL	27

	10
3.- MARCO LEGAL.....	30
CAPITULO II	31
1.1.- Enfoque de la investigación.....	31
1.2.- Modalidades de la investigación.....	31
1.3.- Niveles o tipos de investigación	31
1.4.- Diseño de la investigación.....	31
1.5.- Tipo de estudio de investigación	32
1.5.1.- Estudio descriptivo	32
1.6.- Métodos de Investigación	32
1.6.1.- Método Inductivo.....	32
1.6.2.- Método Deductivo	32
1.7.- Población	32
1.7.1.- Muestra	32
1.8.- Técnicas e instrumentos.....	32
1.8.1.- Encuesta	32
1.8.2.- Instrumentos de Investigación	33
1.9.- Procesamiento de datos y presentación de la información	33
1.10.- Cálculo de la muestra.....	33
1.11.- Formato de la encuesta	34
2.- Resultado de la encuesta	36

2.1.- Recopilación y análisis de resultados	36
2.2.- Resumen y análisis de resultados.....	46
3.- Análisis y proyección de la demanda	47
3.1.- Análisis de la demanda	47
3.2 Proyección de la demanda.....	48
4.- Análisis y proyección de la oferta.....	49
4.1.- Análisis de la oferta	49
4.2.- Proyección de la oferta	50
5.- Demanda insatisfecha	50
CAPÍTULO III	52
1.- El plan de negocios	52
1.1.- Desarrollo de la Idea	52
1.2 Análisis del Entorno.....	52
1.2.1 Aspectos sociales y culturales.....	52
1.2.2 Aspectos económicos	53
1.2.3 Aspectos tecnológicos.....	53
1.2.4 Aspectos políticos y legales	54
1.2.5 Aspectos ecológicos y medioambientales.....	54
1.2.6.- Propuesta de valor.....	55
1.2.7.- Tamaño de la empresa	56

	12
1.2.8.- Ubicación del proyecto	56
1.2.9.- Misión de la organización.....	57
1.2.10 Visión y objetivos de la organización	57
Visión	57
Objetivos	57
1.2.11 Cronograma de actividades o diagrama de Gantt	58
Diagrama de Gantt	58
1.2.12.- Estrategias de Marketing	59
2.- Distribución de planta.....	60
3.- Producción o Servucción	61
4.- Estructura Organizacional o legal.....	61
5.- Evaluación Financiera.....	63
5.1.- Inversión total	63
5.1.1- Activos fijos.....	64
5.1.1.1.- Equipo de cómputo	64
5.1.1.2.- Muebles y Enseres	64
5.1.1.3.- Equipos de oficina	65
5.1.1.4.- Maquinaria y Equipo	65
5.1.1.5.- Vehículo.....	66
5.1.1.6.- Terreno.....	66

	13
5.1.2.- Activos intangibles	66
5.1.3.- Capital del trabajo.....	67
5.2.- Financiamiento.....	67
Costo del capital financiero.....	68
5.3.- Presupuesto de gastos	68
5.3.1.- Gastos administrativos.....	69
3.3.2.- Depreciación	70
5.3.3.- Gastos de amortización.....	70
5.3.4.- Arriendo prepagado	71
5.3.5.- Gastos de venta	71
5.4.- Costos de producción.....	71
6.- Presupuesto de ingresos	72
7.- Estados financieros	73
7.1.- Estado de resultados.....	73
7.2.- Estado de flujo de efectivo.....	74
8.- Valor actual neto (van)	75
9.- Tasa interna de retorno TIR	77
10.- Periodo de la recuperación de la inversión PRI.....	78
11.- Beneficio / Costo	79
CONCLUSIONES	81

RECOMENDACIONES	82
LISTA DE REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	83
Bibliografía	83
ANEXOS.....	84

Tabla 1 Líneas y sublíneas de investigación	19
Tabla 2 Ejes del proyecto integrador	21
Tabla 3 Grupo de productores	36
Tabla 4 Cantidad de quintales de cacao que obtienen en temporada de cacao	37
Tabla 5 Preferencia al momento de vender el producto.	38
Tabla 6 Opinión sobre el precio y peso que los comerciantes ofrecen.....	39
Tabla 7 Opinión sobre el control de las autoridades en cuanto al precio y peso	40
Tabla 8 Decisión al momento de vender el producto.	41
Tabla 9 Alcance de las ganancias en la venta del producto.....	42
Tabla 10 Existencia de organizaciones en Puerto Quito.	43
Tabla 11 Opinión sobre la creación de la organización.....	44
Tabla 12 Interés de formar parte de la organización.	45
Tabla 13 Resumen y análisis de resultados.	46

Tabla 14	Proyección del análisis de la demanda.	47
Tabla 15	Análisis de la demanda.	47
Tabla 16	Proyección de la demanda.	48
Tabla 17	Variable de la oferta.	49
Tabla 18	Análisis de la oferta.	49
Tabla 19	Proyección de la oferta.	50
Tabla 20	Demanda insatisfecha.	51
Tabla 21	Diagrama de Gantt.	58
Tabla 22	Inversión inicial.	63
Tabla 23	Equipo de computación.	64
Tabla 24	Muebles y Enseres.	64
Tabla 25	Equipo de Oficina.	65
Tabla 26	Maquinaria y Equipo.	65
Tabla 27	Vehículo.	66
Tabla 28	Terreno.	66
Tabla 29	Activos Intangibles.	66
Tabla 30	Capital de trabajo.	67
Tabla 31	Estructura de financiamiento.	67
Tabla 32	Tabla de amortización.	68
Tabla 33	Presupuestos de gastos anuales.	68

Tabla 34	Gastos administrativos.....	69
Tabla 35	Rol de pagos	69
Tabla 36	Proyección de sueldos y salarios	69
Tabla 37	Servicios básicos	70
Tabla 38	Depreciación.....	70
Tabla 39	Gastos de amortización.....	70
Tabla 40	Arriendo prepago	71
Tabla 41	Gastos de venta.....	71
Tabla 42	Costos de producción	71
Tabla 43	Egresos de cacao en baba	72
Tabla 44	Ingresos de cacao seco.....	72
Tabla 45	Estado de resultados de pérdidas y ganancias	73
Tabla 46	Tabla de estado de flujo de efectivo	74
Tabla 47	Tasa mínima atractiva de retorno TMAR.....	76
Tabla 48	Flujo de la caja e inversión inicial	77
Tabla 49	Tasa interna de retorno	78
Tabla 50	Periodo de la recuperación de la inversión PRI.....	78
Tabla 51	Ingresos actualizados.....	79
Tabla 52	Egresos actualizados.....	79

Ilustración 1	Análisis crítico del problema	19
Ilustración 2	Grupo de productores.....	36
Ilustración 3	Cantidad de quintales por temporada.....	37
Ilustración 4	Preferencia al momento de vender el producto.....	38
Ilustración 5	Opinión sobre el precio y peso que los comerciantes ofrecen..	39
Ilustración 6	Control de precios.....	40
Ilustración 7	Decisión al momento de vender el producto.	41
Ilustración 8	Alcance de las ganancias en la venta del producto.	42
Ilustración 9	Existencia de organizaciones en Puerto Quito.....	43
Ilustración 10	Opinión sobre la creación de la organización.	44
Ilustración 11	Interés de formar parte de la organización.....	45
Ilustración 12	Cantón Puerto quito.	56
Ilustración 13	Marketing Mix	59
Ilustración 14	Distribución de la planta.....	60
Ilustración 15	Estructura organizacional.	62

INTRODUCCIÓN

1.- Tema

Plan de negocio para crear una organización de compra y venta de cacao en Puerto Quito

2.- Planteamiento del problema

2.1.- Características del problema

- Existen muchos intermediarios de modo que ofrecen precios bajos a los pequeños productores.
- Los precios del producto son muy bajos y no alcanza para la mantención de plantación.
- Se aprovechan en temporadas de producción altas ofreciendo diferentes precios y hay manipulación en las balanzas.

2.2.- Causas del problema

- Porque no existe una organización que controle el pago del cacao a los pequeños productores.
- No hay regulación de precios entre el producto y los insumos que se necesita para mantenerlo.
- No existe un control de parte de las autoridades en los diferentes centros de acopio de Puerto Quito.

2.3.- Pronóstico del problema

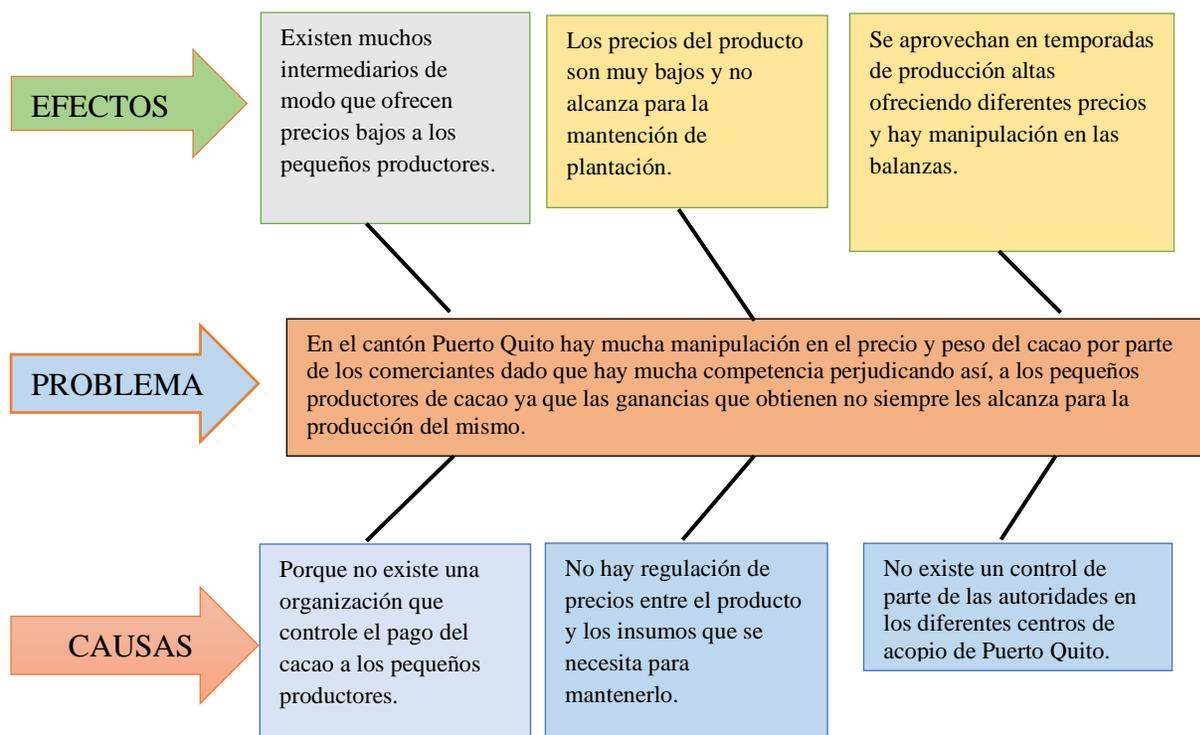
- Bajo precio al producto de los pequeños productores
- Los pequeños productores no tienen más opción que vender su producto a bajo precio.
- Los productores no tienen como mantener la producción.

3.- Formulación del problema

En el cantón Puerto Quito hay mucha manipulación en el precio y peso del cacao por parte de los comerciantes dado que hay mucha competencia perjudicando así, a los pequeños productores de cacao ya que las ganancias que obtienen no siempre les alcanza para la producción del mismo.

4.- Análisis crítico del problema

Ilustración 1 *Análisis crítico del problema*



Nota: Elaboración propia. Investigadora, Tacuri, E. Junio, 2023.

5.- Líneas y sublíneas de investigación

Tabla 1 *Líneas y sublíneas de investigación*

Línea de investigación	<ul style="list-style-type: none"> • Generar nuevas oportunidades y bienestar para las zonas rurales, con énfasis en pueblos y nacionalidades.
Sublíneas de investigación	<ul style="list-style-type: none"> • Erradicar la pobreza y garantizar el acceso universal a servicios básicos y la conectividad en las áreas rurales, con pertinencia territorial. • Desarrollar el sector turístico rural y comunitario a través de la revaloración de las culturas, saberes ancestrales y la conservación del patrimonio natural.

Nota: Tomado del plan creando oportunidades. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

6.- Objetivos del proyecto

6.1.- Objetivo general

Elaborar un Plan de Negocios para la creación de una organización de compra y venta de cacao en Puerto Quito, realizando investigaciones necesarias que cubran las áreas esenciales del mismo.

6.2.- Objetivos específicos

- Dirigir una encuesta a los productores de cacao del cantón para el conocimiento de opiniones acerca de la creación de la organización.
- Mostrar información de la organización mediante las diferentes áreas esenciales del Plan de Negocios.
- Realizar un estudio financiero donde me indique si el proyecto es factible para ponerlo en marcha.

7.- Idea a defender

Un plan de negocio para la creación de una organización de compra y venta de cacao dirigida a los grandes y pequeños cacaoteros donde se ofrece el mejor servicio y precios razonables dado que, los centros acopio en el cantón Puerto Quito ofrecen muy bajo precio del producto perjudicado así a los productores quienes no tiene otra opción de vender su producto al precio que les ofrecen y que, además, no les resulta ya que los productos que necesitan para mantener la producción están a alto precio.

8.- Justificación

El cantón Puerto Quito está rodeado de productores de cacao, pero, no hay una organización que los apoye en cuanto a la valoración del producto y el debido mantenimiento de la producción siendo este, es el motivo de mi investigación ya que quiero de una u otra manera, apoyar a los pequeños y grandes productores ya que ellos en gran parte dependen de su producción y lo que ahora les ofrecen por su producto muchas de las veces, no les alcanza para su día a día.

La carrera de Administración para Economía Popular y Solidaria para pequeñas y grandes empresas, nos enseña a cómo hacer crecer una empresa existente o a su vez, a cómo crear una empresa y mucho mejor si esta, busca el bien común de una comunidad. Esto me motiva a llevar a cabo esta investigación ya que puedo poner en práctica todo lo que he

aprendido a lo largo de esta carrera y porque, además, quiero ayudar de una u otra manera a los productores de mi cantón.

Para que los productores se enteren de la organización que se va a crear, se ofrecerán charlas donde damos a conocer todos los beneficios que nuestra organización les brindará, así como, capacitaciones para el buen manejo de sus cultivos. Además de esto, se realizarán encuestas antes y después de haber creado la organización con intención de conocer las opiniones de nuestra ciudadanía respecto, a todo lo que se les ofrece.

En nuestra organización pondremos al productor de cacao como prioridad siendo estos, los principales beneficiarios. Además, de una u otra manera estamos ayudando a que nuestro cantón crezca económicamente y sea aún más conocido y a su vez, nuestra empresa será reconocida a nivel nacional siendo esta la primera organización de cacao que existe en el cantón Puerto Quito.

El proyecto de plan de negocio para crear una organización de compra y venta de cacao se llevará a cabo en el recinto Nuevos Horizontes del cantón Puerto Quito con los conocimientos de estudio adquiridos, el apoyo de mi familia y de personas interesadas en el proyecto y, con recursos económicos propios, además, de recursos tecnológicos que nos ayuden a llevar una buena administración.

9.- Ejes del Proyecto integrador

Tabla 2 *Ejes del proyecto integrador*

	Materias integradoras	Resultados de aprendizaje
Eje de formación <ul style="list-style-type: none"> • Adaptación e innovación tecnológica. • Fundamentos teóricos. 	Economía Popular y Solidaria y de MIPYMES	Aplicar de manera objetiva y analítica los conocimientos adquiridos dentro del proceso de enseñanza – aprendizaje y los lleve a la práctica en las unidades de producción de MiPymes y de Economía Popular y Solidaria, vinculando a los actores comunitarios para que generen igualdad de oportunidades.
		Conocer todo sobre Economía Popular y Solidaria para poder desarrollar iniciativas productivas que favorezcan a nuestras localidades.
	Estadística	Conocer los conceptos básicos y manejar la población, muestreo en una investigación.
		Diferenciar una variación de una variable y aplicar tablas de frecuencias.

	Creatividad e Innovación para el desarrollo del emprendimiento	Concreta la capacidad emprendedora en el desarrollo de Micro y pequeñas empresas, talleres artesanales y de la economía popular y solidaria, innovadoras.
		Desarrolla capacidades para crear estrategias creativas para el buen manejo de los emprendimientos.
	Introducción a la Administración	Administra con eficiencia y productividad las Micro y pequeñas empresas, talleres artesanales y de la economía popular y solidaria
		Desarrollar el proceso administrativo en Micro y pequeñas empresas, talleres artesanales y de la economía popular y solidaria.
	Métodos de Producción para Economía Popular y Solidaria y Talleres Artesanales	Desarrolla capacidades profesionales para adecuar métodos productivos a empresas generadoras de valor agregado y/o prestadoras de servicios.
		Conocer herramientas de manejo que facilite el diseño de métodos productivos aplicables a la lógica de empresas de economía popular, social y solidaria.

Nota: Tomado del documento de la carrera de Administración para Economía Popular y Solidaria, Investigadora Tacuri, E, enero 2023.

10.-Palabras clave

Organización: Se trata de una institución creada por una cierta cantidad de personas que han decidido mostrar su esfuerzo y capacidades con la finalidad de alcanzar objetivos en común que serán logrados dentro de un tiempo, espacio y cultura determinada.

Proyecto: Consiste en un conjunto de actividades que una persona o una entidad quiere desarrollar para poder alcanzar sus objetivos propuestos dentro de los límites de un presupuesto y de un periodo de tiempo dados.

Plan de negocio: Es un documento que nos permite plantear objetivos y acciones que realizaremos en un nuevo proyecto centrado en un bien, un servicio o en el conjunto de empresas.

Comercialización: Conjunto de actividades que una empresa u organización desarrolla para facilitar las ventas y con ello conseguir que el producto llegue al consumidor.

Intermediarios: Es una persona que se encuentra ubicada entre el fabricante o productor y el consumidor final y, su función es hacer posible que el producto o servicio llegue al punto de venta de forma eficaz, fácil y rápida.

CAPÍTULO I

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.- MARCO TEÓRICO

1.1.- Plan de negocios

El Plan de Negocios es un documento en el cual se recoge toda información para llevar a cabo un nuevo proyecto buscando documentar y comunicar la implementación de estrategias, así como, la forma de poder alcanzar los objetivos finales esperados por la empresa. Esto, ya sea en área comercial, económica financiera, administrativa, operacional, entre otras.

“El Plan de negocio nos ayuda a visualizar hoy cómo deben operar las distintas áreas del negocio o empresa para que de manera conjunta y sinérgica permitan alcanzar los objetivos deseados de la manera más eficiente posible; esto es, producir el máximo de resultados con el mínimo de recursos.” (Viniestra, 2011, pág. 13)

1.1.1.- Importancia de un plan de negocio

“El hecho de contar con un Plan de Negocios, asegura a un inversionista o institución financiera crediticia que analizamos nuestra propuesta a detalle, por lo tanto, tiene grandes posibilidades de éxito ya que para su desarrollo tuvimos que analizar que realmente el producto y/o servicio que estamos proponiendo tiene un mercado dispuesto a adquirirlo...” (Viniestra, 2011, pág. 18)

Es importante tener un Plan de Negocio donde nos muestre que nuestra propuesta de negocio es rentable y de esta manera darle a conocer a una persona o empresa las posibilidades de éxito que va a tener si invierte en nuestro negocio.

1.1.2.- Tipos de Plan de Negocio

1.1.2.1.- Plan de Negocio para una empresa en marcha

“El plan de negocios para una empresa en marcha debe evaluar la nueva unidad de negocio de manera independiente y además deberá distribuir los costos fijos de toda la empresa, entre todas las unidades de negocios, incluida la nueva.” (Villarán, 2009, pág. 40)

Por lo general, las empresas siempre buscan extenderse en el mercado, sin embargo, el hecho de que sean reconocidas no quiere decir que va a tener rentabilidad en todo mercado. Es por ello que deben hacer un Plan de Negocio el cual les muestre que su nuevo producto y/o servicio es aceptado en el mercado de lo contrario, pueden obtener pérdidas.

1.1.2.2.- Plan de Negocio para nuevas empresas

“Para las nuevas empresas, el desarrollo del plan de negocios se convierte en una herramienta de diseño, y parte de una idea inicial a la cual se le va dando forma y estructura para su puesta en marcha. En ella se debe detallar tanto la descripción de la idea en sí misma, como los objetivos a ser alcanzados, las estrategias a ser aplicadas y los planes de acción respectivos para lograr las metas propuestas...” (Villarán, 2009, pág. 40)

De acuerdo a lo anterior, este plan es el que voy a utilizar para realizar mi proyecto puesto que, me ayudará a plantear mis ideas, crear estrategias que voy a utilizar para poder cumplir con cada uno de los objetivos propuestos. Además, por medio de este puedo hacer un estudio de mercado el cual me dará a conocer si el mercado acepta mi producto.

1.1.2.3.- Plan de Negocios para inversionistas

“El plan de Negocios debe estar redactado para atraer el interés de los inversionistas. Por ello, es importante que el documento incorpore toda la información necesaria sobre la idea o la empresa en marcha y, sobre todo, datos relevantes que determinen la factibilidad financiera del negocio y el retorno de la inversión, que el inversionista puede obtener al apostar por la idea propuesta...” (Villarán, 2009, pág. 41)

Es importante recalcar que este plan no supera las 30 páginas, por lo tanto, debe ser claro, sencillo y contener datos necesarios que ayuden al inversionista a tener una revisión financiera confiable.

1.1.2.4.- Plan de negocio para administradores

“El plan de negocios para los administradores debe contener el nivel de detalle necesario para guiar las operaciones de la empresa. Este plan suele contener mayor nivel de detalle, pues muestra los objetivos, las estrategias, las políticas, los procesos, los programas y los presupuestos de todas las áreas funcionales de la empresa. Mientras que el plan de negocios para los inversionistas no supera las 30 páginas, el plan de negocios operativo suele tener una extensión de 50 a 100 páginas, dependiendo de la complejidad del negocio.”

(Villarán, 2009, pág. 41)

“...Para facilitar la lectura podrá utilizar títulos claros, seguidos de resúmenes concisos y finalmente información detallada en anexos que ayuden a profundizar en el análisis de cada sección. Con un plan de negocios dividido en secciones, el lector podrá escoger y se detendrá a leer lo que sea de su mayor interés.” (Villarán, 2009, pág. 41)

1.1.3.- ¿Para qué sirve un plan de negocio?

“Un plan de negocios es un documento que ayuda a planificar las actividades del negocio, a tener un norte, a definir objetivos, cómo lograrlos y en qué tiempo lograrlo. Asimismo, permite hacer correcciones y modificaciones de las actividades descritas para generar ganancia.” (Moyano, 2015)

De acuerdo con lo anterior, utilizamos el plan de negocio para planificar las actividades que vamos hacer en nuestro futuro negocio las cuales, podemos hacer corrección y modificarlas las veces que sean necesarias. Así como también, nos permite saber qué vamos hacer, cómo lo vamos hacer y en qué tiempo poner en marcha nuestro negocio.

1.1.4.- Áreas esenciales del Plan de Negocio

“Las áreas esenciales de un Plan de Negocio son Aquellas que determinan en gran medida su contenido y generalmente son las de mayor importancia en cualquier negocio y/o empresa, independientemente de su naturaleza o giro:

- Administración
- Ventas
- Mercadotecnia

- Operaciones
- Finanzas
- Legal” (Viniegra, 2011, pág. 21)

1.1.5.- Estructura del Plan de Negocios

- Descripción general de la empresa
- Plan del producto y/o servicio
- Plan de mercadotecnia y ventas
- Plan administrativo
- Plan operativo
- Plan financiero
- Plan legal (Viniegra, 2011, pág. 22)

1.2.- Centro de acopio

“En general se entiende por Centro de Acopio, una construcción en el área rural, que permite reunir los productos de varios agricultores, para alcanzar un volumen comercial de operación, en el cual se realiza la preparación del producto para su transporte y venta en las mejores condiciones posibles.” (De Espada, 1974, pág. 13)

“La idea de Centros de Acopio, debe entender como uno de los medios de mejorar el sistema de comercialización, estimulando el cambio hacia mejores niveles de productividad en las distintas etapas del mercadeo en que actúen estos Centros. Esto implica que los Centros de Acopio deben entenderse como una red orgánica, que abarque cierta zona, si se pretende impactar los mercados rurales y los mercados mayoristas urbanos.” (De Espada, 1974, pág. 13)

1.3.- Organización

“Definiré las organizaciones como grupos humanos estables al punto de generar sus propias reglas. Las reglas que caracterizan a estas organizaciones suelen tener grados muy diferentes de formalización y explicitación. Pueden ser muy bajos, como en un grupo de pares, o muy altos, como en algunas organizaciones eclesiásticas y militares.” (Gore, 2006, pág. 23)

Freire Gonzales, 2009 menciona que “el trabajador asociado y junto a otros productores trae muchos beneficios y más cuando hablamos de asociarnos para comercializar el cacao que producimos, por supuesto, la decisión final la tiene el productor.” (pág. 43)

1.3.1.- Tipos de organizaciones

1.3.1.1.- Organizaciones de Primer Grado

Para Freire Gonzales, 2009 las organizaciones de primer grado “son el nivel más elevado, la Organización de Base. Estas organizaciones de base, deben tener mínimo 5 miembros fundadores y utilizan denominaciones como Asociaciones, Comités, Centros, Cooperativas, entre otros.” (pág. 44)

1.3.1.2.- Organizaciones de Segundo Grado (OSG)

“Constituye el segundo nivel, conocido también como el de Organismos de integración, parroquial, cantonal, provincial y regional que utilizan denominaciones como: Federaciones o Unión. Algunas tienen carácter nacional y se denominan Confederaciones o Unión Nacional.” (Gonzales, 2009, pág. 44)

1.3.1.3.- Organizaciones de Tercer Grado

“Son el último y más alto nivel de organización. Es el que agrupa a organizaciones de segundo grado. Se requiere de un mínimo de 5 organizaciones de segundo grado, con capacidad jurídica para contratar, para poder construir una organización de naturaleza. Se denominan Federación, Confederación, Consorcio o Corporación.” (Gonzales, 2009, pág. 44).

2.- MARCO CONCEPTUAL

2.1.- Cosecha de cacao. - Acción que consiste en seleccionar las mejores mazorcas, se las recolectamos y de esta forma obtenemos el cacao en baba. Las mazorcas maduras deben cosecharse, y solo de ellas se puede obtener un producto de mayor calidad.

2.2.-Cacao en baba: Es el grano de cacao luego de ser retirado de la mazorca de características ligosa y dulce con un aroma entre ácido y amargo pero delicioso al saborearlo y al percibir su aroma.

2.3.- Fermentación de cacao: Es la descomposición enzimática de las proteínas y los carbohidratos, lo que permite que se desarrollen los sabores del cacao. En este punto los microbios están involucrados, creando el ambiente ideal al fermentar la pulpa de cacao que rodea los granos.

2.4.- Secado de cacao: Es la etapa donde se elimina el exceso de humedad de los granos ya sea al aire libre con la calentura del sol, siendo este el método adecuado ya que se aprovecha la energía del sol, o a su vez, se valen de una máquina llamada secadora de cacao.

2.5.- Secadora de cacao: Es una máquina utilizada por los productores de cacao la cual, les permite obtener un secado de cacao en el menor tiempo posible ya que cuenta con un sistema de distribución de calor homogéneo, logrando un secado parejo.

2.6.- Procesado de cacao: Es la acción de convertir el cacao en chocolate para luego elaborar diferentes productos a base del mismo a través de los diferentes procedimientos que se necesita para la elaboración del mismo.

2.7.- Pasta de cacao: Es el producto obtenido luego que los granos de cacao hayan pasado por algunos procesos viniendo desde la obtención de la fruta hasta, molienda de la misma.

2.8.- Productores: Son las personas que intervienen en la producción adoptando las principales decisiones acerca de la utilización de los recursos disponibles y ejerciendo el control administrativo sobre las operaciones de la explotación agropecuaria.

2.9.- Agricultura: Es un conjunto de actividades dedicadas al cultivo de la tierra utilizando distintas técnicas o métodos con el fin de obtener productos que serán usados por el ser humano y que, también, servirán para el alimento de los animales.

2.10.- Comerciante: Es la persona que se encarga de comprar productos a un precio para luego venderlos a un precio más alto con el objetivo de generar ganancias por la intervención realizada.

2.11.- Trituradora de cacao: Esta máquina nos ayuda a retirar esa ligera capa que cubre la semilla del cacao. Al triturar la semilla de cacao, se hará que esta capa se separe de la semilla y sea succionada por una aspiradora dejando al cacao libre de impurezas y listo para el próximo proceso.

2.12.- Horno tostador de cacao: Lo que hace esta máquina es tostar el grano de cacao haciendo que desarrolle sabores y aromas adecuadas. También, hará que la cascara se separe del grano y sea fácil de retirarla al momento que pase por la trituradora.

2.13.- Molino: Este es un equipo que nos ayuda a transformar los granos de cacao en pasta o licor debido a la fricción y comprensión que este produce. Estos molinos pueden ser de discos, de rodillos o de bolas.

2.14.- Mescladora: En esta máquina se vierte la pasta o licor de cacao junto con los diferentes ingredientes, según el tipo de chocolate que queramos elaborar, y se procederá a mezclar hasta encontrar el punto exacto del chocolate deseado.

2.15.- Enfriadora: Esta máquina nos ayuda a enfriar la pasta del cacao lo más rápido posible para que el chocolate conserve todas sus propiedades y así también, obtener la temperatura adecuada para proceder con el moldeo.

2.16.- Moldes: En estos utensilios reposará el chocolate en donde se enfriará por completo y a su vez tomará la forma del molde. La capacidad y la forma del molde dependerá de la presentación de cada producto que se ofrece al mercado.

2.17.- Máquina dosificadora: Esta máquina nos ayudará a colocar con facilidad el chocolate en cada uno de los moldes. Además, nos ayuda a evitar la contaminación del producto, el retraso en la producción o el desperdicio de chocolate.

2.18.- Refinadora: Su función es disminuir el grosor del chocolate que está próximo a ser envasado mejorando así la calidad, el aspecto y sabor del mismo.

2.19.- Balanza: Es un instrumento que nos ayuda a medir la masa de un objeto. En este caso, nos ayudará a medir el peso de cada uno de los costales de cacao que vamos a recibir en nuestra organización, así como también, nos ayudará a medir el peso de cada uno de los productos finales que vamos a ofrecer.

2.20.- Máquina selladora: Este es un instrumento que sella los empaques de un una forma higiénica y eficiente lo cual hace que el producto se mantenga fresco. Estas máquinas selladoras pueden ser de uso neumático o mecánico.

3.- MARCO LEGAL

3.1.- Sistema económico y política económica

“Art. 283.- El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.” (Del Ecuador, 2008, pág. 137)

“El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.” (Del Ecuador, 2008, pág. 137)

3.2.- Formas de organización de la producción y su gestión

“Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.” (Del Ecuador, 2008, pág. 161)

3.3.- Intercambios económicos y comercio justo

“Art. 337.- El Estado promoverá el desarrollo de infraestructura para el acopio, transformación, transporte y comercialización de productos para la satisfacción de las necesidades básicas internas, así como para asegurar la participación de la economía ecuatoriana en el contexto regional y mundial a partir de una visión estratégica.” (Del Ecuador, 2008, pág. 166)

CAPITULO II

1.- MARCO METODOLÓGICO

1.1.- Enfoque de la investigación

Mi proyecto tendrá un enfoque de investigación predominantemente cuantitativo, el cual me permitirá probar mi hipótesis mediante la recolección de datos al realizar mediciones objetivas y análisis estadísticos, matemáticos o numéricos. En otras palabras, este método de investigación me ayudará a saber qué porcentaje del total de población, aprueban la creación de una organización de compra y venta de cacao.

1.2.- Modalidades de la investigación

La investigación documental – bibliográfica utilizaré para la investigación de mi proyecto. De esta manera recolecto información de fuentes verídicas para ampliar y profundizar conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre un tema determinado basándome en fuentes primarias como son los documentos, y las fuentes secundarias como los libros, revistas, periódicos entre otras publicaciones.

1.3.- Niveles o tipos de investigación

En mi proyecto de investigación utilizaré el nivel de investigación descriptivo que me permitirá reunir información cuantificable que voy a usar para hacer inferencias estadísticas de una parte de la población objetiva a través del análisis de datos.

1.4.- Diseño de la investigación

En este proyecto de investigación realizaré un estudio transversal que me permitirá recolectar datos e informaciones que me servirán para determinar las causas y efectos de mi problema planteado.

1.5.- Tipo de estudio de investigación

1.5.1.- Estudio descriptivo

Este estudio me permitirá identificar los rasgos más diferenciadores de mi investigación con la información recogida mediante una encuesta. Esta información será necesaria ya que me permite extraer conclusiones que me ayuden a solucionar los problemas encontrados mediante mi investigación.

1.6.- Métodos de Investigación

1.6.1.- Método Inductivo

Luego de realizar una observación detallada de cada uno de los componentes de la organización utilizaré este método para conocer sus fortalezas y falencias, con la finalidad de emitir una conclusión general del objeto de estudio.

1.6.2.- Método Deductivo

Al momento de utilizar los enfoques generales obtenidos de una adecuada gestión de procesos, utilizaré este método para poder aplicar una solución a los pequeños problemas encontrados.

1.7.- Población

La población que consideraré para obtener la muestra de investigación, será la población de cacaoteros del cantón Puerto Quito. Es decir, la población que tomaré como referencia es de 331 cacaoteros.

1.7.1.- Muestra

Puesto que la población a investigar es de 331 productores de cacao del cantón Puerto Quito, tomaré una muestra aplicando la respectiva fórmula para saber a cuantos de ellos dirigiré la encuesta.

1.8.- Técnicas e instrumentos

1.8.1.- Encuesta

Utilizaré esta técnica ya que me permite conocer las opiniones de los productores de cacao acerca de la creación de una organización de compra y venta de cacao en el cantón Puerto Quito. Para ello realizaré un cuestionario con preguntas concretas y fáciles de entender.

1.8.2.- Instrumentos de Investigación

Mediante mi investigación utilizaré un cuaderno de notas donde apuntaré informaciones importantes que me ayudaran a realizar mi proyecto, así como también, fechas importantes. Además, utilizaré un diario donde realizaré un cronograma de las actividades que voy a realizar mientras realizo mi proyecto.

1.9.- Procesamiento de datos y presentación de la información

Luego de obtener los datos de mi investigación, procederé a presentar los resultados a través de los siguientes instrumentos:

1.9.1.- Cuadros estadísticos: En estos cuadros colocaré ordenadamente los datos obtenidos para una mejor lectura.

1.9.2.- Gráficos estadísticos: En este gráfico se presentará la medición del comportamiento de las variables a ser analizadas.

Conclusiones.

1.10.- Cálculo de la muestra

Para saber la opinión sobre el proyecto que estoy realizando se va a investigar a los productores de cacao del cantón Puerto Quito. Luego de haber identificado la población a donde vamos a dirigir la encuesta se realizará el cálculo de cuantas personas vamos a encuestar para ello se utilizará la siguiente fórmula:

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

Tamaño de la muestra (n): ¿_?

Tamaño de la población o universo (N): 331

Nivel de confianza (Z): 95% $0.95/2=0.5$ $Z=1.96$

Probabilidad a favor (p): igual a 0.5, Probabilidad de éxito

Probabilidad en contra (q): es igual a 0.5, la probabilidad de fracaso.

Error muestral (E): 8% que es igual a 0,08

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

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 331}{(0,08)^2(331 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{318}{3.0724}$$

$$n = 103$$

1.11.- Formato de la encuesta

TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO PICHINCHA

CUESTIONARIO DE OPINIÓN

Indicaciones: el objetivo del presente cuestionario servirá para medir la Factibilidad para la creación de una organización de compra y venta de cacao, solicitamos ser lo más exacto en sus respuestas. Lea con detenimiento cada pregunta y coloque una X en el cuadro de acuerdo corresponda su criterio.

1.- ¿A qué grupo de productores pertenece?

Pequeños productores

Medianos productores

Grandes productores

Comprador de cacao

2.- En temporada de cosecha de cacao, ¿Alrededor de cuántos quintales cosecha?

Menos de 10

Hasta 200

Hasta 400

Hasta 600

3.- Al momento de vender su producto ¿En qué se fija?

Precio

Peso

Beneficios

4.- ¿Está usted de acuerdo con el precio y peso que los comerciantes de cacao le ofrecen por su producto?

Siempre Nunca A veces

5.- ¿Cree usted que debe haber más control por parte de las autoridades hacia los comerciantes en cuanto al precio y que ofrecen a los productores?

Muchas veces Pocas veces No hay control

6.- ¿Qué hace si no llega a un acuerdo con el comprador?

Busco otro centro de acopio No tengo otra opción que venderle

Lo proceso para consumo del hogar

7.- Las ganancias que obtiene de la venta de su producto, ¿Le alcanza para mantener la producción?

Siempre A veces No alcanza

8.- ¿Conoce una organización de compra y venta de cacao en el cantón Puerto Quito?

De muchas De pocas No existen

9.- ¿Cómo califica la idea de crear una organización de compra y venta de cacao en el cantón Puerto Quito?

Buena Regular Mala

10.- ¿Estaría dispuesto a formar parte de nuestra organización donde además del precio y peso justo, se ofrecerá beneficios para su producción?

Mucho Tal vez No me interesa

2.- Resultado de la encuesta

2.1.- Recopilación y análisis de resultados

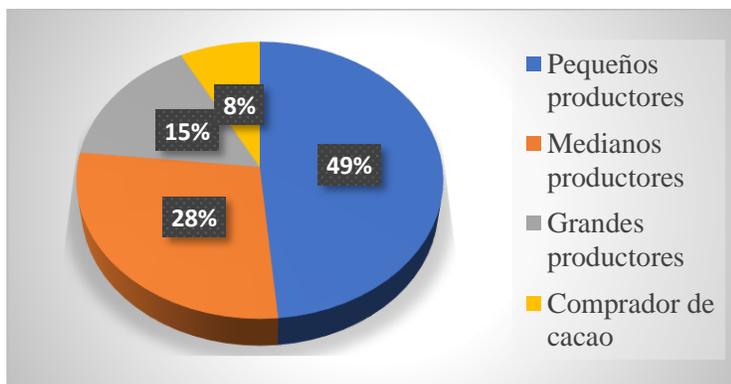
Pregunta 1.- ¿A qué grupo de productores pertenece?

Tabla 3 Grupo de productores

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Pequeños productores	50	0,49	48,5%
Medianos productores	29	0,28	28,2%
Grandes productores	16	0,16	15,5%
Comprador de cacao	8	0,08	7,8%
TOTAL	103	1	100%

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Ilustración 2 Grupo de productores



Nota: Elaboración propia. Investigadora, Tacuri, E. Junio, 2023.

Interpretación y análisis

Luego de analizar las respuestas de los 103 productores de cacao, se puede observar que el 49% de los encuestados son pequeños productores, el 28% son medianos productores, el 15% son grandes productores mientras que solo el 8% de los encuestados son compradores de cacao. Es decir, la mayoría de los cacaoteros encuestados son pequeños productores de cacao.

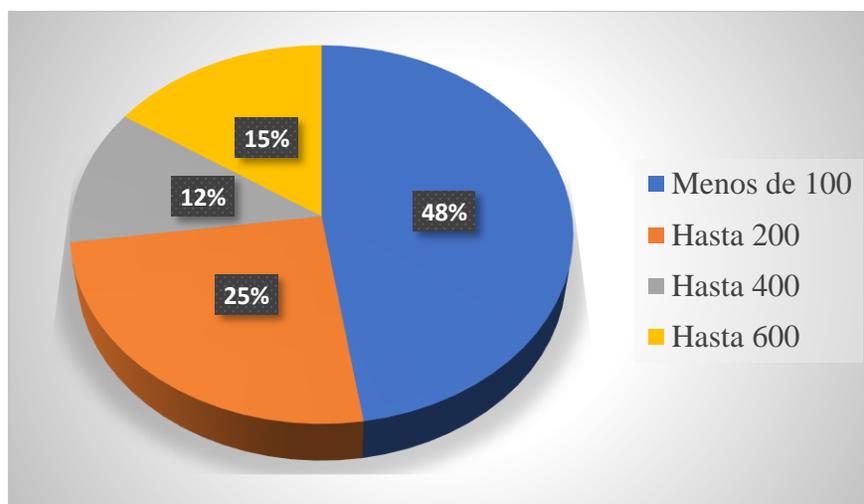
Pregunta 2.- En temporada de cosecha de cacao, ¿Alrededor de cuántos quintales cosecha?

Tabla 4 Cantidad de quintales de cacao que obtienen en temporada de cacao

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Menos de 100	49	0,48	47,6%
Hasta 200	26	0,25	25,2%
Hasta 400	12	0,12	11,7%
Hasta 600	16	0,16	15,5%
TOTAL	103	1	100%

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Ilustración 3 Cantidad de quintales por temporada.



Nota: Elaboración propia. Investigadora, Tacuri, E. Junio, 2023.

Interpretación y análisis

Los resultados de la encuesta en cuanto a la cantidad de quintales que obtienen en tiempo de cosecha se ha obtenido que el 48% de los productores de cacao cosecha menos de 100 quintales, el 25% cosecha hasta 200 quintales, el 15% cosecha hasta 600 quintales y el 12% de los productores cosechan hasta 600 quintales. Por lo tanto, podemos observar que la mayoría de los cacaoteros encuestados cosechan menos de 100 quintales.

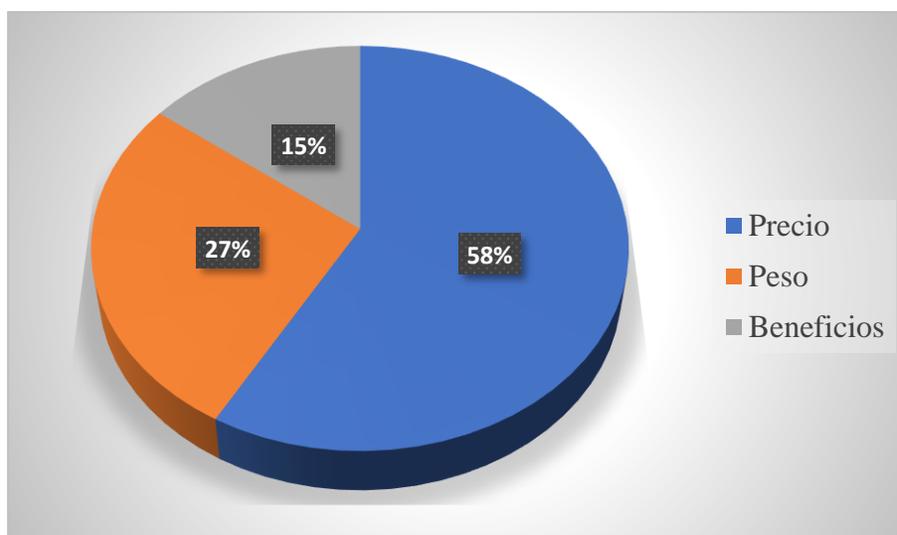
Pregunta 3.- Al momento de vender su producto ¿En qué se fija?

Tabla 5 *Preferencia al momento de vender el producto.*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Precio	60	0,58	58,3%
Peso	28	0,27	27,2%
Beneficios	15	0,15	14,6%
TOTAL	103	1	100%

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Ilustración 4 *Preferencia al momento de vender el producto.*



Nota: Elaboración propia. Investigadora, Tacuri, E. Junio, 2023.

Interpretación y análisis

De la encuesta realizada a los productores de cacao el 58% de ellos mencionan que al momento de vender su producto se fijan en el precio que les ofrecen, el 27% se fijan en el peso y tan solo el 15% de los productores se fijan en los beneficios que el comerciante le ofrece por vender el producto. Por lo tanto, se llega a la conclusión que a los productores más les interesa el precio que le ofrecen por su producto que otra cosa.

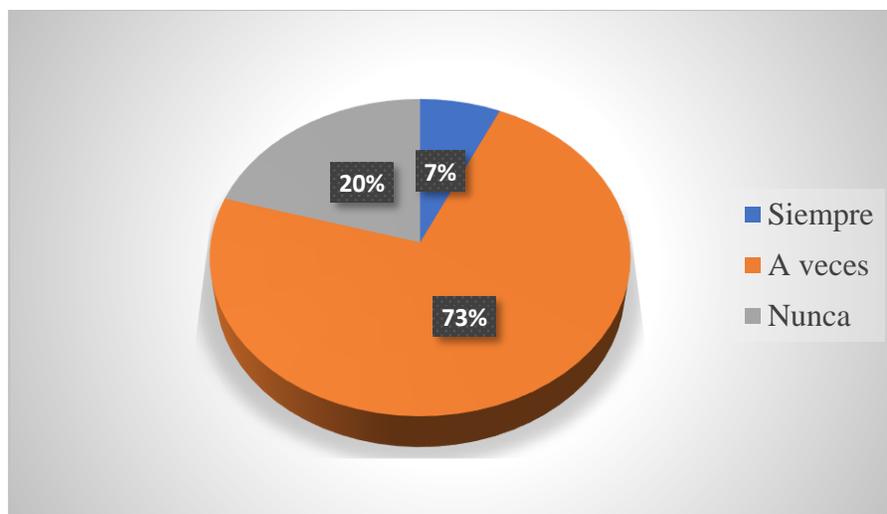
Pregunta 4.- ¿Está usted de acuerdo con el precio y peso que los comerciantes de cacao le ofrecen por su producto?

Tabla 6 *Opinión sobre el precio y peso que los comerciantes ofrecen.*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Siempre	7	0,07	6,8%
A veces	75	0,73	72,8%
Nunca	21	0,20	20,4%
TOTAL	103	1	100%

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Ilustración 5 *Opinión sobre el precio y peso que los comerciantes ofrecen.*



Nota: Elaboración propia. Investigadora, Tacuri, E. Junio, 2023.

Interpretación y análisis

Luego del análisis de la encuesta se puede observar que el 73% de los cacaoteros encuestados mencionan que a veces están de acuerdo con el precio y peso que les ofrecen los comerciantes mientras que, el 20% de ellos mencionan que nunca están de acuerdo y tan solo el 7% de los productores mencionan que si están de acuerdo. Dado estos resultados, podemos visualizar que la mayor parte de los productores a veces están de acuerdo con el precio que les ofrecen los comerciantes por su producto.

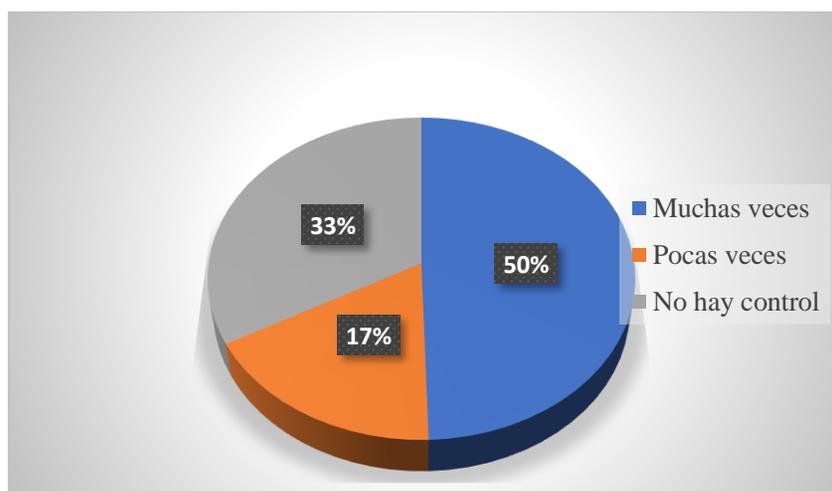
Pregunta 5.- ¿Cree usted que debe haber más control por parte de las autoridades hacia los comerciantes en cuanto al precio y que ofrecen a los productores?

Tabla 7 *Opinión sobre el control de las autoridades en cuanto al precio y peso*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Muchas veces	51	0,50	49,5%
Pocas veces	18	0,17	17,5%
No hay control	34	0,33	33,0%
TOTAL	103	1	100%

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Ilustración 6 *Control de precios*



Nota: Elaboración propia. Investigadora, Tacuri, E. Junio, 2023.

Interpretación y análisis

De los productores encuestados el 50% de los productores señalan que muchas veces debe haber más control de las autoridades hacia los comerciantes en cuanto al precio y peso que ofrecen a los productores de cacao, el 33% de ellos señalan que no hay control y solo el 17% de los productores mencionan que pocas veces están de acuerdo que haya control. Dado estos resultados podemos observar que la mayoría de productores de cacao piden que haya más control hacia los comerciantes de cacao.

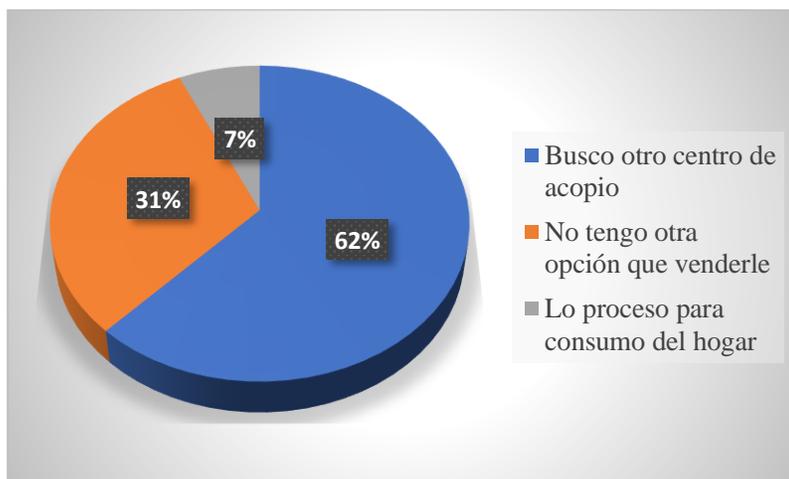
Pregunta 6.- ¿Qué hace si no llega a un acuerdo con el comprador?

Tabla 8 *Decisión al momento de vender el producto.*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Busco otro centro de acopio	64	0,62	62,1%
No tengo otra opción que venderle	32	0,31	31,1%
Lo proceso para consumo del hogar	7	0,07	6,8%
TOTAL	103	1	100%

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Ilustración 7 *Decisión al momento de vender el producto.*



Nota: Elaboración propia. Investigadora, Tacuri, E. Junio, 2023.

Interpretación y análisis

Según los datos obtenidos de la encuesta muestra que el 62% de los productores de cacao cuando no llegan a acuerdo con el comerciante, buscan otro centro de acopio mientras que, el 31% de los productores no tienen otra opción que venderle a lo que el comerciante les ofrece y tan solo el 7% de los productores lo procesan para el consumo del hogar. Por lo tanto, se pudo visualizar que la mayor parte de los productores buscan otro centro de acopio cuando no les conviene lo que los otros comerciantes ofrecen por su producto.

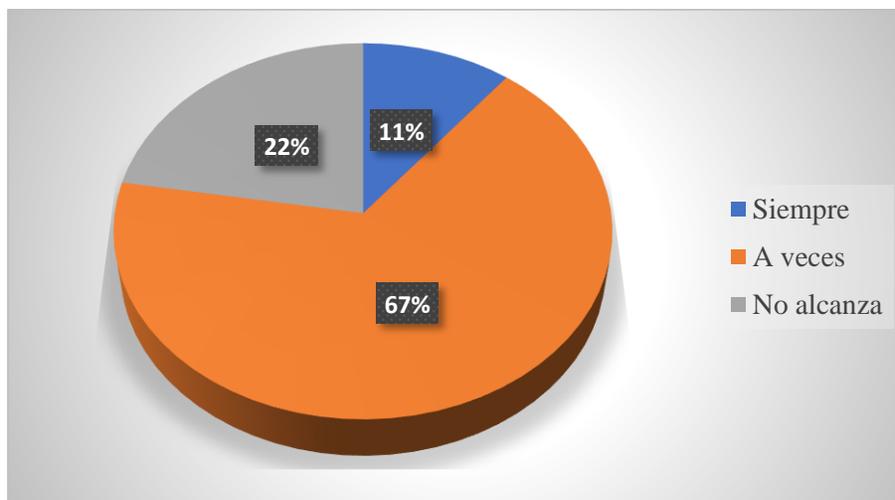
Pregunta 7.- Las ganancias que obtiene de la venta de su producto, ¿Le alcanza para mantener la producción?

Tabla 9 Alcance de las ganancias en la venta del producto.

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Siempre	11	0,11	10,7%
A veces	69	0,67	67,0%
No alcanza	23	0,22	22,3%
TOTAL	103	1	100%

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Ilustración 8 Alcance de las ganancias en la venta del producto.



Nota: Elaboración propia. Investigadora, Tacuri, E. Junio, 2023.

Interpretación y análisis

Luego de haber obtenido los resultados de la encuesta en cuanto a si las ganancias obtenidas de la venta del producto, le alcanza para mantener la producción se visualiza que el 67% de los productores dicen que a veces les alcanza para mantener la producción, el 25% de los productores señalan que no les alcanzan mientras que, solo el 11% de los productos señalan que siempre les alcanza las ganancias para mantener la producción de cacao. Es decir, a los productores solo a veces les alcanza las ganancias que obtienen al vender su producto para mantener la producción.

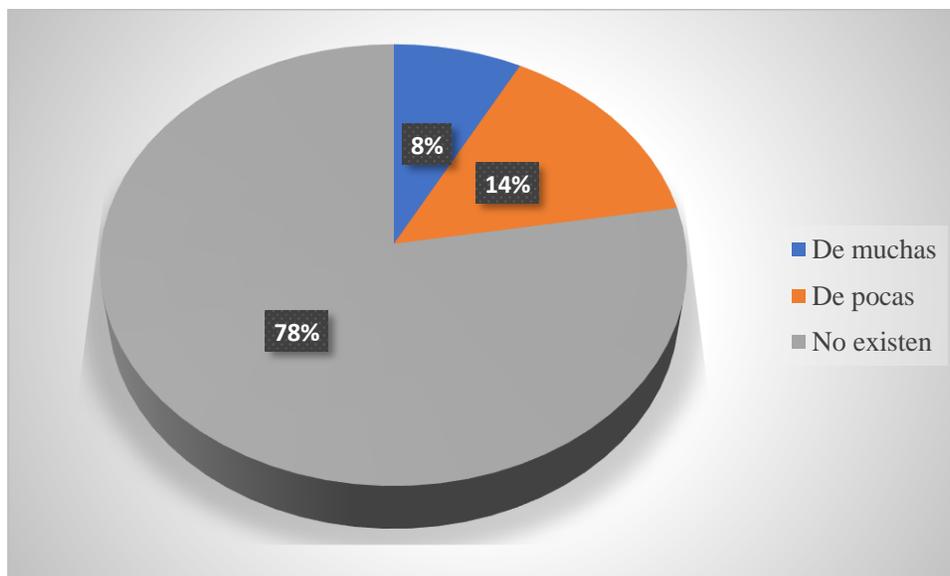
Pregunta 8.- ¿Conoce una organización de compra y venta de cacao en el cantón Puerto Quito?

Tabla 10 Existencia de organizaciones en Puerto Quito.

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Porcentaje
De muchas	8	0,08	7,8%
De pocas	15	0,15	14,6%
No existen	80	0,78	77,7%
TOTAL	103	1	100%

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Ilustración 9 Existencia de organizaciones en Puerto Quito.



Nota: Elaboración propia. Investigadora, Tacuri, E. Junio, 2023.

Interpretación y análisis

Dados los resultados de la encuesta hacia los productores de cacao acerca de si conocen una organización de compra y venta de cacao en el cantón Puerto Quito, podemos visualizar que el 8% de los productores menciona que conoce de muchas organizaciones, el 14% de los productores conocen pocas organizaciones y el 78% menciona que no existen. Esto quiere decir que, la mayoría de productores mencionan que no existen organizaciones de compra y venta de cacao en el cantón Puerto Quito.

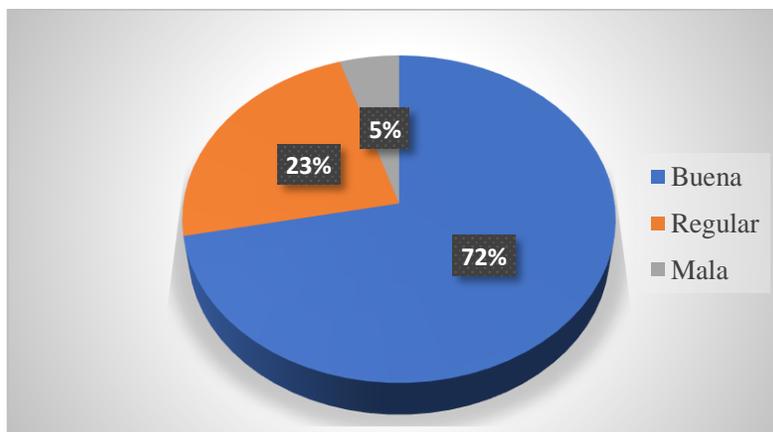
Pregunta 9.- ¿Cómo califica la idea de crear una organización de compra y venta de cacao en el cantón Puerto Quito?

Tabla 11 Opinión sobre la creación de la organización.

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Buena	74	0,72	71,8%
Regular	24	0,23	23,3%
Mala	5	0,05	4,9%
TOTAL	103	1	100%

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Ilustración 10 Opinión sobre la creación de la organización.



Nota: Elaboración propia. Investigadora, Tacuri, E. Junio, 2023.

Interpretación y análisis

Luego de la encuesta a 103 productores de cacao acerca de su opinión sobre la creación de una organización de compra y venta de cacao en el cantón Puerto Quito se ha conocido que el 72% de los encuestados mencionan que la idea de crear esta organización es buena, el 23% de los encuestados califican como regular y tan solo el 5% de los encuestados dicen que es mala la idea de crear esta organización. Dado estos resultados podemos visualizar que la mayor parte de los productores encuestados califican como buena la idea de crear una organización siendo esto, una información muy importante ya que me dan a conocer que sí están de acuerdo con la idea de mi proyecto.

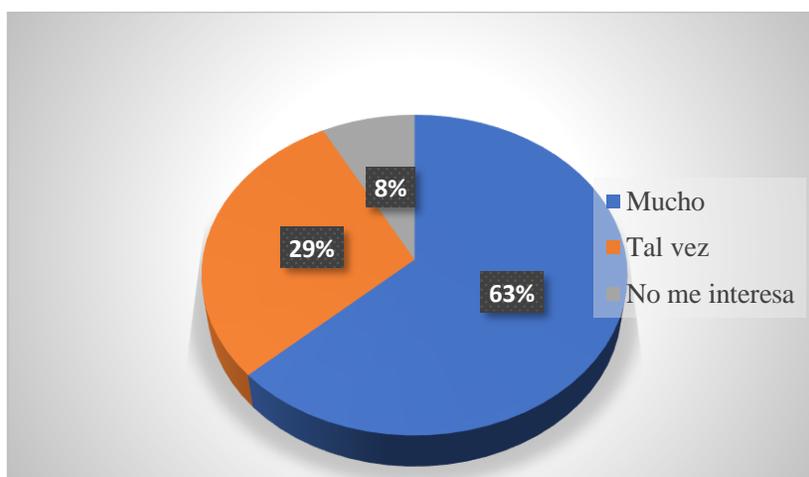
Pregunta 10.- ¿Estaría dispuesto a formar parte de nuestra organización donde además del precio y peso justo, se ofrecerá beneficios para su producción?

Tabla 12 *Interés de formar parte de la organización.*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Mucho	65	0,63	63,1%
Tal vez	30	0,29	29,1%
No me interesa	8	0,08	7,8%
TOTAL	103	1	100%

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Ilustración 11 *Interés de formar parte de la organización.*



Nota: Elaboración propia. Investigadora, Tacuri, E. Junio, 2023.

Interpretación y análisis

Luego del análisis de los resultados de la encuesta hacia los productores de cacao, podemos visualizar que el 63% de los productores encuestados les interesa mucho ser parte de la organización que se va a crear, el 29% mencionan que tal vez sean parte de la organización y tan solo 8% de los productores han mencionados que no les interesa formar para te de la organización que se va a crear. Estos resultados son favorables para la elaboración de este proyecto puesto que la mayor parte de los productores les interesa ser parte de la organización que se va a crear.

2.2.- Resumen y análisis de resultados

Tabla 13 *Resumen y análisis de resultados.*

N° Pregunta	Variable	Opiniones	%	Análisis
1	Grupo de productores	Pequeños productores	48,50%	La mayoría de los encuestados han señalado ser pequeños productores.
		Medianos productores	28,20%	
		Grandes productores	15,50%	
		Comprador de cacao	7,80%	
2	Cuántos quintales cosecha	Menos de 100	47,60%	Luego del análisis se ha podido observar que la mayor parte de los encuestados cosechan menos de 100 quintales.
		Hasta 200	25,20%	
		Hasta 400	11,70%	
		Hasta 600	15,50%	
3	Al momento de vender que le preocupa	Precio	58,30%	La mayor parte de los encuestados han señalado que al momento de vender su producto se fijan en el precio.
		Peso	27,20%	
		Beneficios	14,60%	
4	Está de acuerdo con el precio y peso que le ofrecen por su producto	Siempre	6,80%	La mayoría está de acuerdo con el precio y peso que le ofrecen por el producto.
		A veces	72,80%	
		Nunca	20,40%	
5	Necesidad de control por parte de las autoridades hacia los comerciantes	Muchas veces	49,50%	Una suma considerable de productores cree que siempre debe haber control de precio y peso.
		Pocas veces	17,50%	
		No hay control	33,00%	
6	Cómo llega a un acuerdo con él comprador	Busco otro centro de acopio	62,10%	La mayoría de productores buscan otro centro de acopio cuando no llegan a un acuerdo con el primero.
		No tengo otra opción que venderle	31,10%	
		Lo proceso para consumo del hogar	6,80%	
7	Las ganancias que obtiene de la venta de su producto, ¿Le alcanza para mantener la producción?	Siempre	10,70%	La mayoría productores encuestados han señalado que a veces les alcanza las ganancias para mantener la producción.
		A veces	67,00%	
		No alcanza	22,30%	
8	¿Conoce una organización de compra y venta de cacao en el cantón Puerto Quito?	De muchas	7,80%	Un porcentaje considerable de productores han señalado que no existen organizaciones en Puerto Quito.
		De pocas	14,60%	
		No existen	77,70%	
9	¿Cómo califica la idea de crear una organización de compra y venta de cacao en el cantón Puerto Quito?	Buena	71,80%	La mayor parte de los productores encuestados califican como buena la idea de crear una organización.
		Regular	23,30%	
		Mala	4,90%	
10	Acuerdo para formar parte de nuestra organización	Mucho	63,1%	Dados los resultados la mayoría de productores les interesa mucho pertenecer a la organización a crear.
		Tal vez	29,1%	
		No me interesa	7,8%	

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

3.- Análisis y proyección de la demanda

Para realizar el análisis de la demanda tomaré como referencia a los 331 productores de cacao del cantón Puerto Quito tomando en cuenta la encuesta realizada a los 103 productores de cacao de las cuales se escogerá 3 preguntas que se relacionan a la necesidad, deseo y demanda para proceder hacer los cálculos respectivos, en base a estos datos.

Tabla 14 Proyección del análisis de la demanda.

Productores de cacao de Puerto Quito		331,00
Necesidad	¿Estaría dispuesto a formar parte de nuestra organización donde además del precio y peso justo, se ofrecerá beneficios para su producción?	63,10%
Deseo	¿Está usted de acuerdo con el precio y peso que los comerciantes de cacao le ofrecen por su producto?	72,80%
Demanda.	En temporada de cosecha de cacao, ¿Alrededor de cuántos quintales cosecha?	47,60%
Necesidad	Personas que necesitan vender.	208,861
Deseo	Personas que tienen la necesidad de vender y el deseo de obtener buen precio.	152,05
Demanda.	Personas que tienen la necesidad de vender, el deseo de obtener buen precio y están de acuerdo con la creación de la organización.	72,38
DEMANDA POTENCIAL.		22%

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

3.1.- Análisis de la demanda

Tabla 15 Análisis de la demanda.

TABLA DE DEMANDA.						
DETALLE	Nº PERSONAS	DEMANDA DE CLIENTES	QUINTALES DE CACAO (50 QUINTALES POR HECTARIA)			
Productores de cacao	331,00	72,38	100	200	400	600
MUESTRA	103	22,52	47,60%	25,20%	11,70%	15,50%
% ENCUESTA	100%	22%	157,556	83,41	38,727	51,305
			15755,6	16.682,40	15.490,80	30783
			ANUAL			78711,8
			PROMEDIO DEL COSTO POR QUINTAL DE CACAO (\$35,00)			\$ 2.754.913

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Luego de realizar el análisis en base a los resultados de la encuesta, 72.38 productores de cacao demandan la venta y necesidad de pertenecer a la organización tomando en cuenta las preguntas claves de necesidad, deseo y demanda. Dichos esto, los resultados obtenidos muestran que el 47,60% (157,556 productores) cosechan alrededor de 100 quintales de cacao, el 25,20% (83,41 productores) cosechan hasta 200 quintales, el 11,70% (38,727 productores) cosechan 400 quintales y el 15,50% (51,305 productores) de los productores cosechan 600 quintales de cacao. Esto da como resultado 78711,8 quintales de cacao al año que al calcular por precio promedio del quintal de cacao en baba (\$35,00) da como resultado \$2.754.913 al año. Cabe recalcar, que por cada hectárea de cacao se cosecha alrededor de 50 quintales al año.

3.2 Proyección de la demanda

En el año 2007 existían más de 100.000 productores de cacao en el Ecuador y para el año 2018 se han contabilizado 189.000 productores. Por ello se estima un incremento en el número de productores de al menos un 40%.

Tabla 16 *Proyección de la demanda.*

AÑOS	CRECIMIENTO DEL SECTOR	CRECIMIENTO QUINTALES DE CACAO	CRECIMIENTO QUINTALES DE CACAO EN DOLARES
AÑO 0	331	78712	\$ 2.754.913
AÑO 1	463	110197	\$ 3.856.878,20
AÑO 2	649	154275	\$ 5.399.629,48
AÑO 3	908	215985	\$ 7.559.481,27
AÑO 4	1272	302379	\$ 10.583.273,78
AÑO 5	1780	423331	\$ 14.816.583,29

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

4.- Análisis y proyección de la oferta

Para analizar la oferta se tomará como referencia la pregunta de la encuesta que se refiere a la existencia de otras organizaciones de compra y venta de cacao en el cantón Puerto Quito. Además, se tomará en cuenta la tasa de 40% de incrementación de productores de cacao para proyección de la oferta.

Tabla 17 Variable de la oferta.

¿Conoce una organización de compra y venta de cacao en el cantón Puerto Quito?		
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De muchas	8	7,80%
De pocas	59	57,30%
No existen	36	35,00%
TOTAL	103	100%

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

4.1.- Análisis de la oferta

Tabla 18 Análisis de la oferta.

TABLA DE LA OFERTA						
OPCIONES	% DE CONOCEDORES	TOTAL, DE CONOCEDORES	QUINTALES DE CACAO (50 QUINTALES POR HECTARIA)			
De muchas	7,80%	8	100	200	400	600
De pocas	14,60%	15				
TOTAL	22,40%	23	47,60%	25,20%	11,70%	15,50%
			10,948	5,8	2,691	3,565
			1094,8	1.160,00	1.076,40	2139
			ANUAL			5470,2
			PROMEDIO DEL COSTO POR QUINTAL DE CACAO (\$35,00)			\$191.457

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Como se puede observar en la tabla anterior la mayor parte de los productores de cacao, desconocen la existencia de una organización de compra y venta de cacao en el cantón Puerto Quito y solo el 22,40% conoce de ellas de modo que, al analizar los resultados nos da una oferta anual de 5470,2 quintales de cacao al año que al calcularlo por \$35,00, que es el precio promedio del quintal de cacao en baba, nos da un total de \$191.457 al año.

4.2.- Proyección de la oferta

Tabla 19 Proyección de la oferta

AÑOS	CRECIMIENTO DEL SECTOR	CRECIMIENTO QUINTALES DE CACAO	CRECIMIENTO QUINTALES DE CACAO EN DOLARES
AÑO 0	331	5470,2	\$191.457,00
AÑO 1	463	7658,28	\$268.039,80
AÑO 2	649	10721,59	\$375.255,72
AÑO 3	908	15010,23	\$525.358,01
AÑO 4	1272	21014,32	\$735.501,21
AÑO 5	1780	29420,05	\$1.029.701,70

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

5.- Demanda insatisfecha

Para saber cómo influir con la demanda insatisfecha se realizarán los siguientes cálculos en base a la fórmula de la demanda insatisfecha y tomando como referencia el resultado final tanto de la demanda como de la oferta.

$$\text{DEMANDA INSATISFECHA} = \text{DEMANDA} - \text{OFERTA}$$

$$\text{DEMANDA INASTISFECHA} = 78.711,8 - 5470,2$$

$$\text{DEMANDA INSATISFECHA} = 7241,6 \text{ QUINTALES DE CACAO}$$

En la siguiente tabla se muestra el crecimiento anual de la demanda insatisfecha en dólares tomando en cuenta la tasa del 40% de incremento anual de productores de cacao.

Tabla 20 *Demanda insatisfecha.*

AÑOS	CRECIMIENTO Poblacional	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	PROYECCIÓN DE LA OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
Año 0	331	\$2.754.913	\$191.457,00	\$2.563.456,00
Año 1	463	\$3.856.878,20	\$268.039,80	\$3.588.838,40
Año 2	649	\$5.399.629,48	\$375.255,72	\$5.024.373,76
Año 3	908	\$7.559.481,27	\$525.358,01	\$7.034.123,26
Año 4	1.272	\$10.583.273,78	\$735.501,21	\$9.847.772,57
Año 5	1.780	\$14.816.583,29	\$1.029.701,70	\$13.786.881,59

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

CAPÍTULO III

PROPUESTA

1.- El plan de negocios

1.1.- Desarrollo de la Idea

Plan de Negocios para crear una organización de compra y venta de cacao en el cantón Puerto Quito. Esta organización, ofrecerá a los pequeños y grandes productores un precio y peso justo por su producto, así como también, productos agrícolas a precios accesibles. Los productores que estén interesados en pertenecer a nuestra organización recibirán beneficios tales como, charlas para el buen manejo del suelo y de la producción de cacao para que puedan obtener buenas cosechas.

1.2 Análisis del Entorno

El cantón Puerto Quito se encuentra ubicado en el noroccidente de Pichincha y se lo considera como un punto focal de biodiversidad por el gran patrimonio de vida vegetal y animal que contiene en su interior. Este cantón dispone de servicios educativos, de salud y tiene ciertos aspectos que se explican en los siguientes puntos:

1.2.1 Aspectos sociales y culturales

Salud: Cuenta con un Centro de Salud Público que abarca las especialidades de Medicina General, Odontología y Obstetricia. También cuenta con los Patronatos del Municipio y del Consejo Provincial que contribuyen con las especialidades de medicina general y odontología, además del servicio de unidad móvil para cubrir el área rural.

Educación: Tiene una infraestructura educativa de nivel básico y educación media de nivel de educación buena y su cobertura abarca el 90% del territorio, aproximadamente. Sin embargo, la educación superior sufre de deficiencias notables contando con tan solo una institución de tercer nivel lo que obliga a la población a emigrar a otros cantones por tiempo ocasional y en algunos casos por tiempo indefinido.

Vivienda: El cantón cuenta con 6629 viviendas particulares aproximadamente. De estas, el 14% de viviendas se encuentran en la parte urbana y son construidas a base de hormigón armado, bloque y cemento en su mayoría, por otra parte, el 86% de viviendas se encuentran en el área rural y la mayoría de ellas están construidas a base de madera o a su vez son mixtas con estructura vernácula.

Costumbres y tradiciones: Los Puerto quiteños tienen varias festividades donde muestran sus tradiciones y costumbres que se han mantenido de generación en generación. La danza y la música se combinan entre las culturas de la sierra y costa mostrando una gran diversidad cultural e identidad autóctona. El desarrollo de la artesanía es muy bajo puesto que no se cuenta con los espacios públicos adecuados para estos fines.

1.2.2 Aspectos económicos

La mayoría de los ciudadanos de este cantón laboran en el campo principalmente en el cultivo de cacao, palma africana y palmito siendo estos los más sobresalientes de la zona. Esta área representa la principal fuente de trabajo en el sector rural y su producción es comercializada en industrias o mercados locales del cantón. Adicional a esto, las familias agrícolas se dedican a la crianza de ganadería porcina, planteles avícolas y piscicultura, pero, su producción es mínima por lo que la mayoría de esta producción es para el consumo de las comunidades locales.

Por otra parte, el sector turismo constituye una potencialidad fuerte del cantón, pero, no está desarrollada en su totalidad ya que los lugares turísticos en su gran parte no promocionan la identidad cultural, las tradiciones y costumbres del sector. Sin embargo, se cuenta con lugares turísticos muy reconocidos como lo son: la playa del Caoní, la cascada azul, cascada el silencio, cascada Macallares, la piedra de vapor, entre otros.

1.2.3 Aspectos tecnológicos

En cantón existen diferentes empresas que ofrecen servicio de internet, telefonía móvil y fibra óptica enlazada a radio frecuencia. Luego de la pandemia, la mayor parte de la ciudadanía se vio obligado a utilizar este tipo de servicio debido al teletrabajo y a las clases virtuales. Pero no solo existe este tipo de tecnología en el cantón, también hay empresas que ofrecen televisión y telefonía por clave, servicio de seguridad como por ejemplo las cámaras de seguridad, entre otros.

1.2.4 Aspectos políticos y legales

El cantón Puerto Quito cuenta con organizaciones y entidades públicas que contribuyen al desarrollo local y se encuentran situadas mayormente en la cabecera cantonal, como los son: El Gobierno Municipal de Puerto Quito, Patronato Municipal, Policía Nacional, Cuerpo Bomberos, Registro Civil, Comisaria municipal, Centro de Salud “Puerto Quito”, Fiscalía del Cantón Puerto Quito, Instituciones Educativas y Casa Parroquial.

Por otra parte, las organizaciones sociales tienen la finalidad de promover el desarrollo de la comunidad y satisfacer sus necesidades, a través de un sistema normativo. De estas, existen algunas organizaciones sociales dedicadas a la educación, gobiernos, familias, sistemas económicos, religiones, comunidades, entre otros, y colaboran con la labor del Estado y sus niveles de gobierno.

En cuanto a los aspectos legales, el Gobierno Municipal de Puerto Quito cuenta con el PDOT como instrumento de planificación que contiene decisiones claves para el mejoramiento de la vida en equilibrio con su entorno. También, el Gobierno Municipal emite reglamentos que la ciudadanía puertequiteña debe cumplir y estas se denominan Ordenanzas Municipales.

1.2.5 Aspectos ecológicos y medioambientales

El territorio del cantón Puerto Quito está constituido por bosques húmedos tropicales y subtropicales, gracias a las lluvias que están presentes todo el año. Las subcuencas del río Blanco y el río Guayllabamba forman la cuenca del río Esmeraldas, adicional a estos, hay otros ríos como el Silanche, Caoní, Inca, Achiote y La Abundancia que recorren suelos puertequiteños hasta desembocar en el río Blanco.

En cuanto a la flora y la fauna, desafortunadamente muchas especies de aves han desaparecido de la vista del ser humano debido a la gran cantidad de viviendas y cultivos que se han desarrollado en el cantón. Así mismo, las especies arbóreas han disminuido notablemente debido a la explotación del mismo, para el aprovechamiento del hombre o a su vez, para extender su producción de cultivo.

1.2.6.- Propuesta de valor

Mi organización tendrá el nombre de Asociación de Productores de Cacao del Cantón Puerto Quito (ASOPROCAOP) puesto en marcha, primeramente, diseñando talleres para organizar al grupo de pequeños productores de cacao. Estos talleres tendrán los siguientes puntos:

- ✓ **Explicación del problema.** – En este punto se socializará con los productores la situación por la que estamos pasando en cuanto a la manipulación de balanzas por parte de los comerciantes cacao, así como también, del precio que pagan por nuestro producto y las condiciones que favorecen al comprador.
- ✓ **Razonamiento del problema.** – Se dará a conocer al productor las razones por las cuales necesitamos crear esta organización, sin embargo, se creará grupos para intercambiar ventajas y desventajas que los productores creen que sucederá al crear o al unirse a nuestra organización.
- ✓ **Selección de los representantes.** – De los productores que decidan formar parte de la organización se elegirá directiva. Una vez posesionada la directiva, se procederá a socializar los roles de cada uno de ellos, así como también, las sanciones o multas por incumplimiento de sus roles o mal uso de su poder.
- ✓ **Plan de trabajo.** – En este punto se presentará las acciones que se va a realizar, el tiempo en el que las vamos a realizar, las estrategias que utilizaremos para para cumplir los objetivos, los canales donde se va a realizar las actividades, quiénes serán los responsables, los recursos humanos y tecnológicos que tenemos, los objetivos que deseamos alcanzar y, por último, se realizará un análisis para saber si se cumplieron los objetivos propuestos.
- ✓ **Cronograma.** – En este cronograma se enlistará las actividades que realizaremos para llevar a cabo nuestro proyecto, con fechas y horarios específicos.
- ✓ **Compromisos.** – En este espacio se dará paso a cada uno de los integrantes de la organización donde darán a conocer los compromisos que están dispuestos a cumplir con el fin de llevar adelante a la organización.

Se planificará un ciclo de conferencias para la realización de reglamentos de los deberes y los derechos de cada pequeño productor de cacao. Estos reglamentos serán

socializados junto con la directiva de la organización y representantes de los productores y conforme a lo que menciona el Capítulo III del Estatuto para organizaciones sin fines de lucro donde trata de los derechos y obligaciones de los miembros de la organización, mecanismos de inclusión y exclusión y régimen disciplinario.

También, se desarrollará una capacitación por parte de las autoridades de control de Puerto Quito como lo es el señor Patricio Sánchez, teniente político del cantón, y el señor Víctor Mieles, alcalde de Puerto Quito. Además, se consolidará la Ordenanza Municipal No. 2021-022 del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Puerto Quito donde menciona la implementación y funcionamiento de las balanzas electrónicas para la comercialización de insumos que de una u otra manera forman parte de la economía del cantón Puerto Quito.

1.2.7.- Tamaño de la empresa

Los productores que involucraré en mi organización serán de recintos aledaños del sector entre ellos: El Achiote, 24 de Mayo, Piedra de Vapor, Puerto Rico, Silanche, Bosque de Oro 1, Bosque de Oro 2, Nuevos Horizontes, El Negrito, entre otros.

1.2.8.- Ubicación del proyecto

Mi organización estará situada en el cantón Puerto Quito siendo este un punto estratégico ya que muchos ciudadanos de cada uno de los recintos acuden a este lugar para vender su producto.

Ilustración 12 *Cantón Puerto Quito.*



Nota: Elaboración propia. Investigadora, Tacuri, E. Junio, 2023.

1.2.9.- Misión de la organización

Somos la Asociación de Productores de Cacao del cantón Puerto Quito (ASOPROCAOP) trabajando por el desarrollo productivo y la comercialización de cacao a precios justos, velando por el bienestar de nuestros socios y sus familias.

1.2.10 Visión y objetivos de la organización

Visión

Ser para el 2028 la organización de compra y venta de cacao más grande del Noroccidente de Pichincha, brindando servicio de calidad y ofreciendo productos que satisfagan las necesidades de los comercializadores y exportadores más grandes del Ecuador.

Objetivos

- ✓ Apoyar a los productores de cacao ofreciendo precio y peso justo por su producto y charlas para el mejoramiento de la productividad y calidad del producto.
- ✓ Ofrecer un producto con estándares de calidad contratando personal calificado consiguiendo así convenios con los grandes comercializadores del país.

1.2.11 Cronograma de actividades o diagrama de Gantt

Diagrama de Gantt

Tabla 21 *Diagrama de Gantt*

N°	ACTIVIDADES	TIEMPO EN SEMANA																												OBSERVACIONES
		JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE								
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
1	Elaboración del proyecto																													
2	Aprobación del proyecto																													
3	Entrega de convocatorias																													
4	Talleres																													
5	Elaboración de reglamentos																													
6	Registro de la Organización en la Superintendencia de EPS																													
7	Capacitación a productores																													
8	Plan puesto en marcha																													El proyecto será puesto en marcha luego de la aceptación de la Superintendencia de EPS

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

1.2.12.- Estrategias de Marketing

Para crear mis estrategias utilizaré el Marketing Mix o las 4 P del Marketing que se refieren a la Plaza, Promoción, Producto y Precio. Esto me ayudará a garantizar éxito en la creación de mi proyecto y lo explicaré de la siguiente manera:

Ilustración 13 *Marketing Mix*



Nota: Elaboración propia. Investigadora, Tacuri, E. Junio, 2023.

Precios: Los precios que ofreceré a los productores de cacao serán de acuerdo al análisis de la demanda y analizando también a la competencia. Claro está que se pagará un precio justo concientizando el esfuerzo y sacrificio por el que tuvo que pasar el productor para obtener su producto.

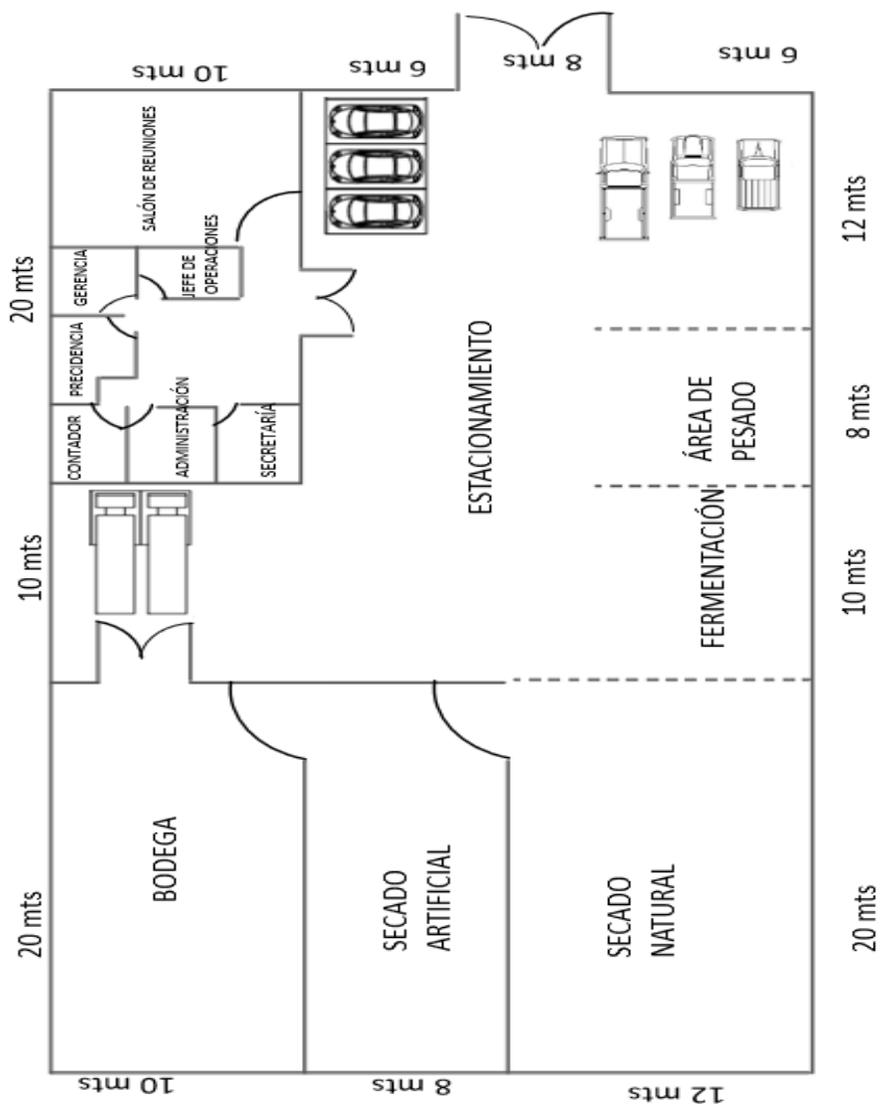
Plaza: La organización estará situada en el cantón Puerto Quito donde los productores puedan movilizarse con facilidad. Se contará con materiales y equipos nuevos y de calidad, instalaciones adecuadas para el ingreso y salida de vehículos de carga, de modo que, los productores sientan seguridad al momento de vendernos su producto puesto que no sentirán estafados.

Promoción: Para promocionar mi proyecto, estaré realizando publicidad por algunas redes sociales como lo son: Facebook, WhatsApp, Instagram, entre otras. Para ello crearé páginas oficiales donde daré a conocer todo lo que mi organización ofrece al productor, así como también, los beneficios que les ofrecemos por ser parte de nuestra organización. Además, se entregarán volantes donde se indicará la información necesaria de la organización y el por qué les conviene elegirnos.

Producto: Se contratará personal calificado en el manejo los granos de cacao mismos que, realizarán técnicas especializadas para que el cacao aumente su aroma y sabor siendo único y preferido por altos comercializadores y exportadores de cacao del Ecuador.

2.- Distribución de planta

Ilustración 14 *Distribución de la planta*



Nota: Elaboración propia. Investigadora, Tacuri, E. Junio, 2023.

3.- Producción o Servucción

La producción de cacao empieza desde la siembra de la planta, esta planta se la siembra entre 3 o 4 metros de distancia dependiendo de la fertilidad de la tierra y el clima. También, es importante señalar que la siembras se las debe realizar en la primera mitad de la temporada de lluvias para que la planta no tenga inconveniente en su crecimiento en el tiempo de sequía.

Las primeras cosechas empiezan a los dos años después de la siembra, cabe recalcar que, estas cosechas son bajas porque la planta está empezando a producir. Las producciones buenas empiezan después de los 5 años llegando a las dos cosechas por año, es decir, la producción intermedia que es la cosecha baja del año y la producción mayor que por lo general empieza a principios de Octubre y termina a mediados de Enero.

Al año se produce alrededor de 36 a 50 quintales de cacao por hectárea al año que, pagando a 35 dólares por quintal, nos da un costo de aproximadamente \$1260 que luego de realizar el debido proceso para la comercialización y vendiéndolo a \$110 por quintal, nos generará ingresos aproximados de \$5500 al año.

4.- Estructura Organizacional o legal

Presidente

El presidente será el encargado de representar a la organización y tendrá la responsabilidad legal de celebrar convenios, acuerdos, contratos y demás documentos formales y oficiales, pero antes de ello, debe presentarlo a la junta directiva en general.

Gerente

Es la persona encargada de dirigir a los integrantes de la organización, de monitorear el desempeño de cada área de trabajo de la organización y si se da el caso, tomar acciones correctivas cuando no están haciendo el trabajo que se les ha asignado.

Administrador

Esta persona será la responsable de administrar a la empresa, del manejo de los recursos financieros y velar por el cumplimiento de los objetivos planteados. También contará

con el apoyo del jefe de operaciones para determinar la conveniencia en cuanto a los materiales que se necesitan para el proceso de secado de cacao.

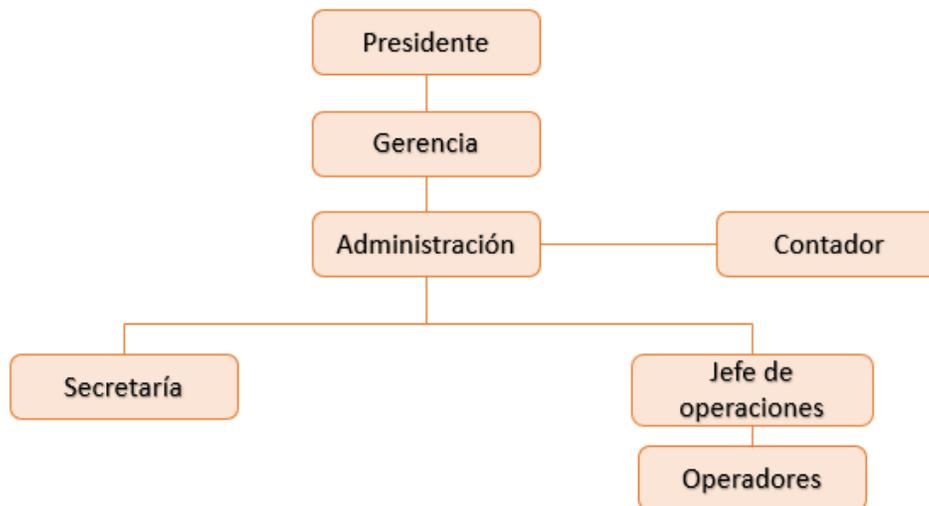
Secretaría

Será la persona encargada de mantener los documentos y actas legales de la organización, mantener informados a los integrantes de la organización sobre los asuntos y acuerdos generados durante la asamblea. Además, será la auxiliar de la presidencia y de los otros departamentos dentro de la organización para la toma de decisiones.

Jefe de operaciones

Esta persona será la encargada de llevar a el correcto funcionamiento de todo lo referente al proceso de secado de cacao y el uso correcto de los recursos del área. También será el encargado del control de todas las actividades diarias como lo es la recepción, el almacenamiento y el despacho del producto con el apoyo de secretaría.

Ilustración 15 *Estructura organizacional.*



Nota: Elaboración propia. Investigadora, Tacuri, E. Junio, 2023.

5.- Evaluación Financiera

En este espacio se calculará la inversión precisa que se necesita para crear la organización y ponerla en marcha además de, mostrar el modo que la vamos a financiar y las ganancias que vamos a obtener.

5.1.- Inversión total

Para la creación de Asociación de Productores de cacao del cantón Puerto Quito (ASOPROCAOP) se necesitará una inversión inicial de 66.953,98 los cuales, se los detalla en el siguiente cuadro:

Tabla 22 *Inversión inicial*

INVERSIONES		
INVERSIONES	DÓLARES	PORCENTAJE
ACTIVOS FIJOS	58.376,15	
Muebles y Enseres	2.615,00	4%
Equipos de computación	4.616,65	6,90%
Equipos de oficina	159,5	0,24%
Vehículo	28000	41,82%
Terreno	20000	29,87%
Maquinaria y Equipo	2985	4,46%
ACTIVOS DIFERIDOS	630	
Gastos de Organización	250	0,37%
Patentes y licencias	150	0,22%
Gasto Publicidad	50	0,07%
Capacitación al personal	180	0,27%
CAPITAL	7.947,83	
Efectivo	7.947,83	12%
Total	66.953,98	100%

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

5.1.1- Activos fijos

Estos activos son bienes y derechos que la organización va adquirir para utilizarlos en sus actividades y no deben ser comercializados. A continuación, se detallan los activos fijos con los precios de cada uno, que ASOPROCAOP utilizará para la realización de sus actividades.

5.1.1.1.- Equipo de cómputo

Tabla 23 *Equipo de computación.*

Equipos de computación			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora de escritorio	7	351	2456,65
Impresora HP L380	7	200	1400
Laptop	1	400	400
Proyector	1	360	360
Total			4.616,65

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

5.1.1.2.- Muebles y Enseres

Tabla 24 *Muebles y Enseres.*

Muebles y Enseres			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios con archivador	7	140	980
Sillas giratorias	7	45	315
Sillas sencillas	100	7	700
Nevera	1	200	200,00
Aire acondicionado	1	400	400
Dispensador de agua	1	20	20
Total			2.615,00

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

5.1.1.3.- Equipos de oficina

Tabla 25 *Equipo de Oficina*

Equipos de oficina			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfonos	1	105	105
Archivadores	10	2,25	22,5
Calculadora	2	16	32
Total			159,5

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

5.1.1.4.- Maquinaria y Equipo

Tabla 26 *Maquinaria y Equipo*

Maquinaria y Equipo			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Balanza	3	70	210
Secadora de cacao	1	1500	1500
Tanques de gas	6	50	300
Carretillas	5	60	300
Cajones para fermentación del cacao	10	50	500
Palas	5	15	75
Plásticos	5	20	100
Total			2985

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

5.1.1.5.- Vehículo

Tabla 27 *Vehículo*

Vehículo			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Camión de 5 toneladas	1	28000	28000
Total			28000

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

5.1.1.6.- Terreno

Tabla 28 *Terreno*

Terreno			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Lote 20X15	1	20000	20000
Total			20000

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

5.1.2.- Activos intangibles

Estos activos son bienes no materiales pero que son muy importantes para la empresa y poseen la capacidad de generar beneficios económicos futuros. Los activos intangibles la ASOPROCAOP utilizará se muestran en la siguiente tabla con sus precios respectivos:

Tabla 29 *Activos Intangibles.*

Detalle de Activos Intangibles	
Activos intangibles	Valor
Gastos de Organización	250
Patentes y licencias	150
Capacitación al personal	180
TOTAL, DE GASTOS CONSTITUCIÓN	580

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

5.1.3.- Capital del trabajo

El capital de trabajo son recursos económicos con los que una empresa cuenta dentro de su patrimonio y utilizará para afrontar compromisos de pago a corto plazo y que, además, están relacionados con su actividad económica. En la siguiente tabla, se muestra el capital de trabajo que ASOPTOCACAOP utilizará:

Tabla 30 Capital de trabajo.

CAPITAL DE TRABAJO	MES 1
Materia prima existente	\$4.000,00
Arriendo	\$400,00
Servicios básicos	\$47,83
Sueldos y salarios	\$3.500,00
TOTAL	\$7.947,83

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

5.2.- Financiamiento

Como se señaló anteriormente, la inversión que ASOPROCAOP requiere para el inicio de sus actividades es de \$47.953,98 mismo que, será financiado en un 37% por aporte de 10 socios y el 63% por un préstamo financiero como lo detalla en las siguientes tablas:

Tabla 31 Estructura de financiamiento.

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO			
FUENTES	VALOR	%	
Aporte de socios	36.953,98	55%	
Crédito financiero	30.000,00	45%	
RUBROS DE INVERSION	USOS DE FONDOS	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
		APORTE SOCIOS	CREDITO FINANCIERO
ACTIVOS FIJOS	58.376,15	32.219,61	26.156,54
ACTIVOS DIFERIDOS	630	347,716557	282,283443
CAPITAL DE TRABAJO	7.947,83	4.386,65	3.561,18
TOTAL INVERSION	66.953,98	36.953,98	30.000,00

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Costo del capital financiero

Tabla 32 *Tabla de amortización.*

TABLA DE AMORTIZACIÓN SISTEMA ALEMÁN					
N°	DATOS				
	Anualidad (A)	Deuda (D)	TASA PERIÓDICA	Tiempo (t)	Monto (M)
	5400,00	30000	0,080000	10	
x	Anualidad (A)	Capital amortizado (C)	Interés del periodo (I)	Deuda amortizada (Z)	Saldo (P)
1	5400,00	3000,00	2400,00	3000,00	27000,00
2	5160,00	3000,00	2160,00	6000,00	24000,00
3	4920,00	3000,00	1920,00	9000,00	21000,00
4	4680,00	3000,00	1680,00	12000,00	18000,00
5	4440,00	3000,00	1440,00	15000,00	15000,00
6	4200,00	3000,00	1200,00	18000,00	12000,00
7	3960,00	3000,00	960,00	21000,00	9000,00
8	3720,00	3000,00	720,00	24000,00	6000,00
9	3480,00	3000,00	480,00	27000,00	3000,00
10	3240,00	3000,00	240,00	30000,00	0,00

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

5.3.- Presupuesto de gastos

El presupuesto de gastos de ASOPROCAOP es de \$1.056.887,70 y se clasifican en la siguiente manera:

Tabla 33 *Presupuestos de gastos anuales*

PRESUPUESTOS DE GASTOS ANUALES	
Gastos administrativos	\$21.662,70
Gastos de amortización	\$400,00
Arriendo prepagado	\$4.800,00
Gastos de venta	\$600,00
Costos de producción	\$66.100,00
Obligaciones financieras	\$12.000,00
Charlas	\$1.000,00
TOTAL	\$106.562,70

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

5.3.1.- Gastos administrativos

Tabla 34 *Gastos administrativos*

No. Trabajadores	Descripción de trabajo	Sueldo
	ADMINISTRATIVOS	
1	Gerente o Administrador	450
1	Contador	200

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Tabla 35 *Rol de pagos*

Rol de Pagos						
No. De Trabajadores	Recurso Humano	Sueldo Mensual	Total	Aporte Individual 9.45%	Sueldo mensual	Total Anual
	ADMINISTRATIVOS					
1	Presidente	450	450	42,53	407,48	4889,7
1	Gerente	400	400	37,80	362,20	4346,4
1	Administrador	400	400	37,80	362,20	4346,4
1	Secretaria	350	350	33,08	316,93	3803,1
1	Contador	350	350	33,08	316,93	3803,1

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Tabla 36 *Proyección de sueldos y salarios*

Proyección de Sueldos y Salarios						
			0,0214	0,0214	0,0214	0,0214
Recurso Humano		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	ADMINISTRATIVOS					
1	Presidente	4889,7	4994,34	5101,22	5210,38	5321,89
1	Gerente	4346,4	4439,41	4534,42	4631,45	4730,57
1	Administrador	4346,4	4439,41	4534,42	4631,45	4730,57
1	Secretaria	3803,1	3884,49	3967,61	4052,52	4139,25
1	Contador	3803,1	3884,49	3967,61	4052,52	4139,25
	TOTAL	21188,70	21642,14	22105,28	22578,33	23061,51

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Tabla 37 *Servicios básicos*

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Luz	9	108
Teléfono	4,5	54
Internet	20	240
Agua	6	72
TOTAL	40	474

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

3.3.2.- Depreciación

Tabla 38 *Depreciación*

ACTIVO	VALOR	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN
Muebles y Enseres	2.615,00	261,50	5	470,70
Equipos de computación	4.616,65	461,67	3	1385,00
Equipos de oficina	159,50	15,95	5	28,71
Maquinaria y Equipo	2985,00	298,50	10	268,65
Vehículo	28000	2800	10	2520
	38.376,15	3837,62		4673,06

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

5.3.3.- Gastos de amortización

Tabla 39 *Gastos de amortización*

ACTIVO	VALOR	% AMOR T.	AMORTIZACIÓN
Gastos de Constitución	\$ 250,00	100%	\$ 250,00
Patentes y licencias	\$ 150,00	100%	\$ 150,00
TOTAL	\$ 400,00		\$ 400,00

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

5.3.4.- Arriendo prepagado

Tabla 40 Arriendo prepagado

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Arriendo	12	400	4800
Total			4800

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

5.3.5.- Gastos de venta

Tabla 41 Gastos de venta

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Volantes	hojas	500,00	0,10	\$50,00	\$600,00
TOTAL					\$600,00

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

5.4.- Costos de producción

Tabla 42 Costos de producción

COSTOS DE PRODUCCIÓN		
MP	\$	4.000,00
Sueldos y salarios	\$	1.500,00
SERVICIOS BASICOS	\$	8,33
TOTAL		\$66.100,00

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

6.- Presupuesto de ingresos

La fuente de ingreso ASOPROCAOP será las ventas del cacao seco a los grandes comerciantes de cacao del país. La organización iniciará con 10 socios los cuales aportaran 1.371,36 quintales de cacao en baba que multiplicado por \$35 (precio promedio) da \$47.997,60. Luego de realizar el proceso de secado, el grano de cacao bajará un 37% de su peso inicial, es decir, de los 1371,36 quintales nos quedará 864 quintales que serán vendidos a \$137,50 precio promedio por quintal dando un ingreso de \$118.800 al año.

Tabla 43 *Egresos de cacao en baba*

Años	Cacao en baba		
	Valor	Cantidad	Ingreso
Año 1	\$35,00	1.371,36	\$ 47.997,60
Año 2	\$35,42	1.387,82	\$ 49.156,45
Año 3	\$35,85	1.404,47	\$ 50.343,29
Año 4	\$36,28	1.421,32	\$ 51.558,78
Año 5	\$36,71	1.438,38	\$ 52.803,61

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

La siguiente tabla muestra el ingreso de cacao en quintales y en dólares tomando en cuenta que el quintal de cacao seco tiene un valor promedio \$137,50. Además, se muestra una proyección en 5 años en el cual, el incremento del precio del cacao es del 1,2% anual.

Tabla 44 *Ingresos de cacao seco*

Años	Cacao ceco		
	Valor	Cantidad	Ingreso
Año 1	\$137,50	864,00	\$ 118.800,00
Año 2	\$139,15	874,37	\$ 121.668,31
Año 3	\$140,82	884,86	\$ 124.605,87
Año 4	\$142,51	895,48	\$ 127.614,35
Año 5	\$144,22	906,22	\$ 130.695,47

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

7.- Estados financieros

7.1.- Estado de resultados

Tabla 45 Estado de resultados de pérdidas y ganancias

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>INGRESOS</u>					
Tasa de inflación promedio	2,14%	2,14%	2,14%	2,14%	2,14%
<i>Ventas Totales</i>	<i>118.800,00</i>	<i>121.668,31</i>	<i>124.605,87</i>	<i>127.614,35</i>	<i>130.695,47</i>
(-) Costos de Producción	66.100,00	67.514,54	68.959,35	70.435,08	71.942,39
<i>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</i>	<i>52.700,00</i>	<i>54.153,77</i>	<i>55.646,52</i>	<i>57.179,27</i>	<i>58.753,08</i>
<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>					
Gastos de Administración	21.662,70	22.126,28	22.599,78	23.083,42	23.577,40
Gastos de Ventas	600,00	612,84	625,95	639,35	653,03
<i>UTILIDAD OPERACIONAL</i>	<i>30.437,30</i>	<i>31.414,65</i>	<i>32.420,78</i>	<i>33.456,50</i>	<i>34.522,64</i>
Gasto Financiero	4.560,00	3.600,00	2.640,00	1.680,00	720,00
<i>UTILIDAD DEL EJERCICIO</i>	<i>25.877,30</i>	<i>27.814,65</i>	<i>29.780,78</i>	<i>31.776,50</i>	<i>33.802,64</i>
15 % Participación Laboral	3.881,60	4.172,20	4.467,12	4.766,47	5.070,40
<i>UTILIDAD DESPUÉS DE PART. LABORAL</i>	<i>21.995,71</i>	<i>23.642,45</i>	<i>25.313,66</i>	<i>27.010,02</i>	<i>28.732,24</i>

22% Impuesto a la Renta	4.839,06	5.201,34	5.569,01	5.942,21	6.321,09
UTILIDAD NETA	17.156,65	18.441,11	19.744,66	21.067,82	22.411,15
(-) Reserva legal 5%		922,06	987,23	1.053,39	1.120,56
(=) Utilidad/Perdida Retenida		17.519,06	18.757,42	20.014,43	21.290,59

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

7.2.- Estado de flujo de efectivo

Tabla 46 Tabla de estado de flujo de efectivo

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

A. INGRESOS OPERACIONALES

Recuperación por ventas		118.800,00	121.668,31	124.605,87	127.614,35	130.695,47
Parcial		118.800,00	121.668,31	124.605,87	127.614,35	130.695,47

B. EGRESOS OPERACIONALES

Costos de producción		66.100,00	67.514,54	68.959,35	70.435,08	71.942,39
Gastos de Administración		21.662,70	22.126,28	22.599,78	23.083,42	23.577,40
Gastos de Ventas		600,00	612,84	625,95	639,35	653,03
(-) Depreciaciones		4.673,06	4.673,06	4.673,06	4.673,06	4.673,06
(-) Amortizaciones		400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Parcial		83.289,64	85.180,60	87.112,02	89.084,79	91.099,76

C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)

		35.510,36	36.487,71	37.493,85	38.529,56	39.595,71
--	--	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

D. INGRESOS NO OPERACIONALES

Crédito						
Capital Social	30.000,00					
	36.953,98					

Parcial	66.953,98	-	-	-	-	-
E. EGRESOS NO OPERACIONALES						
Pago intereses		4.560,00	3.600,00	2.640,00	1.680,00	720,00
Pago principal (capital) de los pasivos		6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Pago participación trabajadores			3.881,60	4.172,20	4.467,12	4.766,47
Pago de impuesto a la renta			4.839,06	5.201,34	5.569,01	5.942,21
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS						
Muebles y Enseres	2.615,00					
Equipos de computación	4.616,65					
Equipos de oficina	159,50					
Maquinaria y Equipo	2.985,00					
Terreno	20.000,00					
Vehículo	28.000,00					
ACTIVOS DIFERIDOS	630,00					
Parcial	59.006,15	10.560,00	18.320,66	18.013,54	17.716,13	17.428,68
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	7.947,83	10.560,00	18.320,66	18.013,54	17.716,13	17.428,68
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	7.947,83	24.950,36	18.167,05	19.480,31	20.813,43	22.167,03
H. SALDO INICIAL DE CAJA	-	7.947,83	32.898,19	51.065,24	70.545,54	91.358,97
I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	7.947,83	32.898,19	51.065,24	70.545,54	91.358,97	113.526,00

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

8.-Valor actual neto (van)

Antes de realizar el cálculo del VAN se ha realizado el cálculo de la tasa mínima atractiva de retorno TMAR la cual nos dio 16,03%.

Tabla 47 Tasa mínima atractiva de retorno TMAR

DETERMINACIÓN DE LA TASA DE DESCUENTO DEL INVERSIONISTA				
TMAR = Costo del Capital + Premio al Riesgo + inflación				
COSTO DEL CAPITAL				
DETALLE	VALOR	%	COSTO	CPPC
Recursos propios	36.953,98	55%	5,00%	2,76%
Recursos terceros	30.000,00	45%	12,48%	5,59%
TOTAL	66.953,98	100,00%	20,54%	8,35%
	CPPC		8,35%	
	Premio al riesgo		5,00%	
	Inflación		2,68%	
	Tasa de descuento		16,03%	

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Luego de realizar el cálculo de TMAR se procede aplicar la fórmula del VAN y para ello necesitaremos el total de la inversión inicial en negativo y los flujos de caja del estado de flujo de efectivo, proyectados en 5 años.

$$VAN = -I + \frac{FNE_1}{(1+i)^n}$$

Donde:

I= Inversión

FNE= Flujo neto de efectivo

i= interés

n= año

Tabla 48 *Flujo de la caja e inversión inicial*

AÑOS	FLUJO DE CAJA
TASA DE DESCUENTO	16,03%
Inversión Inicial	-66.953,98
Año 1	24.950,36
Año 2	18.167,05
Año 3	19.480,31
Año 4	20.813,43
Año 5	22.167,03

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

$$VAN = -I + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -66.953,98 + \frac{24.950,36}{(1+0,1603)^1} + \frac{18.167,05}{(1+0,1603)^2} + \frac{19.480,31}{(1+0,1603)^3} + \frac{20.813,43}{(1+0,1603)^4} + \frac{22.167,03}{(1+0,1603)^5}$$

$$VAN = -66.953,98 + 21503,37 + 13494,09 + 12470,53 + 11483,18 + 10526,75$$

$$VAN = 2523,94$$

El resultado del valor actual neto VAN ha sido positivo, por lo tanto, podemos decir que el proyecto es viable.

9.- Tasa interna de retorno TIR

La tasa interna de retorno TIR es el porcentaje de pérdida o ganancia que obtendrá una inversión, es decir, es el porcentaje de rentabilidad que transforma el VAN en 0. Este cálculo se lo realizará automáticamente en Excel como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 49 Tasa interna de retorno

AÑOS	FLUJO DE CAJA
TASA DE DESCUENTO	16,03%
Inversión Inicial	-66.953,98
Año 1	24.950,36
Año 2	18.167,05
Año 3	19.480,31
Año 4	20.813,43
Año 5	22.167,03
TIR	17,68%

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

10.- Periodo de la recuperación de la inversión PRI

Para realizar el cálculo el periodo de la recuperación de la inversión PRI al 100% se ha tomado como base la inversión inicial en negativo y los flujos de caja del estado de flujos de efectivo como lo muestra en la siguiente tabla:

Tabla 50 Periodo de la recuperación de la inversión PRI

Flujo	Resultado
-66953,98	Año 1
21503,37	-45.450,61
-45.450,61	Año 2
13494,09	-31.956,52
-31.956,52	Año 3
12470,53	-19.485,99
-19.485,99	Año 4
11483,18	-8.002,81
-8.002,81	Año 5
10526,75	2.523,94

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

11.- Beneficio / Costo

Tabla 51 *Ingresos actualizados*

INGRESOS ACTUALIZADOS		
AÑOS	FLUJO DE CAJA	VAN
TASA DE DESCUENTO	16,03%	$M = C/(1+i)^n$
Año 1	118.800,00	102.387,31
Año 2	121.668,31	90.372,62
Año 3	124.605,87	79.767,80
Año 4	127.614,35	70.407,41
Año 5	130.695,47	62.145,41
TOTAL, INGRESOS ACTUALIZADOS		405.080,56

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

Tabla 52 *Egresos actualizados*

EGRESOS ACTUALIZADOS		
AÑOS	FLUJO DE CAJA	VAN
TASA DE DESCUENTO	16,03%	$M = C/(1+i)^n$
Año 1	92.922,70	80.085,06
Año 2	93.853,66	69.712,50
Año 3	94.825,09	60.703,31
Año 4	95.837,85	52.875,67
Año 5	96.892,83	46.072,33
TOTAL, INGRESOS ACTUALIZADOS		309.448,87

Nota: Elaboración propia. Investigadora Tacuri, E. junio 2023

$$\text{RELACIÓN BENEFICIO – COSTO} = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Egresos actualizados}}$$

$$\text{RELACIÓN BENEFICIO – COSTO} = \frac{405.080,56}{309.448,87}$$

$$\text{RELACIÓN BENEFICIO – COSTO} = 1,31$$

La relación de BENEFICIO / COSTO es de \$1,31 lo cual nos indica que, por cada dólar invertido se obtendrá 31 centavos de ganancias.

CONCLUSIONES

Luego de haber realizado el análisis de los resultados de la encuesta se ha llegado a la conclusión que la creación de la organización es favorable puesto que los productores cacao han señalado que es buena la idea de la creación de la misma y que, además, están dispuestos a formar parte de ella.

Se ha realizado el plan de negocio para la creación de la organización de compra y venta de cacao la cual, se la conocerá como Asociación de Productores de cacao del cantón Puerto Quito con sus siglas ASOPROCAOP. Entre las investigaciones que se ha realizado, se ha llegado a la conclusión que, para obtener una alta producción de cacao, hay que saber el buen manejo de los suelos y el debido cuidado de la planta de cacao.

Una vez realizado la evaluación financiera, hemos llegado a la conclusión que el proyecto es factible para ponerlo en marcha puesto que, los ingresos que la organización espera obtener, superan a los gastos que se provee realizar para llevar a cabo la actividad de la organización.

RECOMENDACIONES

Se recomienda realizar talleres dirigidos a los productores de cacao dando a conocer nuestra misión del proyecto y las razones por las que les es necesario pertenecer a la organización.

Para que la producción del cacao aumente se necesita de ciertos cuidados técnicos, es por ello que se recomienda dar capacitaciones a los productores de cacao cada 6 meses para que puedan tratar su producción y les genere más ganancias.

Luego del análisis financiero, se recomienda poner en marcha el proyecto dado que los ingresos que va a obtener de ella serán mayores que los presupuestos de gastos considerando a este proyecto como factible de ejecutarse.

LISTA DE REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliografía

- De Espada, A. (1974). *Manual sobre centros de acopio*. Lima: IICA Biblioteca Venezuela.
- Del Ecuador, A. C. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Tribunal Constitucional del Ecuador. Registro Oficial Nro, 449, 79-93.
- Gonzales, J. F. (2009). *La comercialización de cacao*. Quito: INIAP Archivo Histórico.
- Gore, E. (2006). *Aprendisaje y organización: un lectura educativa de teorías de la organización*. Buenos Aires: Ediciones Granita.
- Moyano, L. (2015). *Plan de negocios*. Lima: Macro EIRL.
- Villarán, K. W. (2009). *Plan de negocios. Herramientas para evaluar la viabilidad de un negocio*. Perú: USAID Perú y Ministerio de la Producción.
- Viniegra, S. (2011). *Entendiendo el Plan de Negocios*. lulu.com.

ANEXOS

TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO PICHINCHA

CUESTIONARIO DE OPINIÓN

Indicaciones: el objetivo del presente cuestionario servirá para medir la Factibilidad para la creación de una organización de compra y venta de cacao, solicitamos ser lo más exacto en sus respuestas. Lea con detenimiento cada pregunta y coloque una X en el cuadro de acuerdo corresponda su criterio.

1.- ¿A qué grupo de productores pertenece?

Pequeños productores

Medianos productores

Grandes productores

Comprador de cacao

2.- En temporada de cosecha de cacao, ¿Alrededor de cuántos quintales cosecha?

Menos de 10

Hasta 200

Hasta 400

Hasta 600

3.- Al momento de vender su producto ¿En qué se fija?

Precio

Peso

Beneficios

4.- ¿Está usted de acuerdo con el precio y peso que los comerciantes de cacao le ofrecen por su producto?

Siempre

Nunca

A veces

5.- ¿Cree usted que debe haber más control por parte de las autoridades hacia los comerciantes en cuanto al precio y que ofrecen a los productores?

Muchas veces

Pocas veces

No hay control

6.- ¿Qué hace si no llega a un acuerdo con el comprador?

Busco otro centro de acopio

No tengo otra opción que venderle

Lo proceso para consumo del hogar

