

**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

*Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*

***Gestión Empresarial Internacional***

*“Análisis de Viabilidad para la Creación de un Servicio de Capacitación  
Agropecuaria en el Cantón Daule”*

*Previa a la obtención del título*

***Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional***

*Elaborado por:*

*Estefanía Erazo Quezada*

*Eduardo Ramírez Zapata*

*Guayaquil, 3 de Agosto del 2012*

## **DEDICATORIA**

Dedicamos este proyecto de Tesis de forma especial a Dios quien nos ha guiado en cada paso de nuestras vidas, permitiéndonos culminar nuestros estudios universitarios y a nuestros padres quienes nos han brindado su apoyo incondicional en nuestras vidas, impulsándonos siempre a seguir adelante y luchar por nuestras metas.

Eduardo y Estefanía

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a todas aquellas personas que por su apoyo y colaboración se culminó de mejor manera este proyecto.

En primer lugar a nuestros padres por su incondicional apoyo y guía siempre; A la empresa AGRIPAC por su colaboración con la entrevista y guía en el tema; A la Asociación de Agricultores del Cantón Daule por compartir sus experiencias, su problemática y sus opiniones; Así mismo queremos agradecer a los Srs. del Instituto Nacional de Estadísticas y Cifras por su cordial ayuda.

Finalmente agradecemos a nuestros amigos, hermanos y a nuestro Tutor, Ing. Edgar Jiménez, por colaborarnos con sus ideas, consejos y experiencias que nos sirvieron de gran ayuda en el desarrollo de este proyecto.

Eduardo y Estefanía

## **INTRODUCCIÓN**

Ecuador es considerado un país agropecuario puesto que una de las actividades más importantes y más significativas para el desarrollo del país es la agricultura así como también la ganadería (Uquillas,2007) El sector agropecuario tiene una marcada dependencia del clima, como las sequias, inundaciones, enfermedades, plagas que son considerados riesgosos para la producción y que no se pueden controlar los cuales pueden afectar muy seriamente a los objetivos que se quieren lograr (Atiencia, 2012)

Es por esta razón que se este proyecto ofrecerá el servicio de capacitaciones para poder prevenir o estar preparado para este tipo de problemas, optimizar la producción y hacer que trabajen de una manera conjunta, con la finalidad de hacer crecer la economía del Cantón y luego de la Provincia del Guayas, repercutiendo en el desarrollo económico del país a través del sector agropecuario.

Para poder obtener una guía más clara y real de lo que está sucediendo en el sector agropecuario en el Cantón Daule, en primera instancia se define el tipo de empresa a crear estableciendo ventajas y desventajas por la cual se escogió esa opción y así poder establecer una estructura organizacional adecuada.

Una vez establecida la empresa se realiza una investigación de mercado, con la cual, se podrá determinar cómo trabaja la competencia, la demanda, la aceptación del proyecto y el precio más adecuado para el consumidor y el cliente.

Se establecen las estrategias de marketing adecuadas para poder atraer a nuestros clientes y consumidores, lo cual permitirá definir los costos de publicidad. Una vez realizado el proceso productivo del servicio, se definirá la localización de la empresa, capacidad de producción, diseño de la planta y escogencia de la tecnología que se va a utilizar.

En la parte financiera se determinarán los costos legales de constitución, así como también los activos, suministros, insumos, equipos de oficina que identificarán la inversión inicial a realizarse y establecerán cuáles serán las fuentes de financiamiento realizando las respectivas proyecciones financieras que permitan una adecuada toma de decisiones.

## **ENGLISH INTRODUCTION**

Ecuador is considered as an agricultural country because one of the most important and significant activities of the development of the country is the agriculture, as well as livestock (Uquillas,2007). The agricultural and livestock sector have a strong dependence on the weather, like droughts, floods, diseases, pests that are considered risky for the production and they cannot be controlled that can affect seriously the objectives to achieved (Atiencia, 2012)

For this reason, this project will provide training services to prevent or be prepared for agricultural problems, optimize production and make them work in together, in order to grow the economy of the village and after Guayas Province, affecting the country's economic development through agriculture.

To obtain a clear and real guidance that what is happening in the agricultural sector in the Daule village, first of all define the kind of company that will be created, advantages and disadvantages establishing the reason because that option was chosen, so we can establish an adequate organizational structure.

Once established the company it realizes a marketing research, and it can determine how the competition works, the demand, the acceptance of the project and the price most appropriate price for the consumer and the client. The strategies of marketing are established to be able to attract our clients and consumers, which it will allow defining the costs of advertising.

Once realized the productive process of the service, it will define the location of the company, capacity of production, design of the building and preference of the technology.

In the financial part it will determine the legal costs of constitution, as well as assets, supplies, materials, office equipment that will identify the initial investment to start up the company and establish financial sources

developing the respective financial projections to allow an appropriate decision making.

## **INTRODUCTION EN FRANÇAISE**

L'Équateur est considéré un pays agricole puisque une des activités les plus importantes et plus significatives pour le développement du pays est l'agriculture, et aussi le troupeau (Uquillas, 2007). Le secteur agricole a une forte dépendance du climat, comme les sécheresses, les inondations, les maladies, les ravageurs qui sont considérés comme risqués pour la production et il ne peut pas contrôler ce qui peut affecter sérieusement les objectifs qui se veulent réussir (Atiencina, 2012).

C'est pour cette raison que ce projet fournira des services de formation visant à prévenir ou être préparé pour ce type problèmes, d'optimiser la production et faire qu'ils travaillent d'une manière conjointe, afin de faire croître l'économie du ville et après la province de Guayas, affectant le développement économique du pays grâce à l'agriculture.

Pour obtenir des directives plus claires et réel ce qui se passe dans l'agriculture dans le canton Duale, tout d'abord définir le type d'entreprise pour créer de réglage, les avantages et les inconvénients qui ont choisi cette option afin que vous puissiez établir une structure organisationnelle adéquate.

Pour pouvoir obtenir une guide plus claire et réelle de ce qui passe dans le secteur agricole a la ville Daule, dans une première instance le type d'entreprise qu'il est défini à créer en établissant des avantages et désavantages par qui cette option a été choisie et ainsi pouvoir établir une structure organisationnelle adéquate.

Quand l'entreprise a été établie on réalise une étude de marché, avec laquelle, on pourra déterminer comment la concurrence travaille, la demande, l'acceptation du projet et du prix le plus approprié au consommateur et le client. S'Établissent des stratégies de marketing appropriées pour attirer les clients et les consommateurs, qui vont définir les coûts de publicité. Une fois fait le processus de production du service,

se définira l'emplacement de l'entreprise, capacités de production, dessin du bâtiment, et le choix de la technologie que on va utiliser. Dans le analyse financière, se déterminera les coûts légaux pour la constitution de l'entreprise, des actifs, des fournitures, matériaux, équipe de bureau qui permettront d'identifier l'investissement initial pour établir quels sont les sources de financement en effectuant des projections financières respectives pour permettre la prise de décision appropriée.

## **JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO**

Daule cantón de la provincia del Guayas mejor conocido como “La capital Arroceras del Ecuador” es un cantón que cuenta con tierras muy fértiles y su producción agropecuaria es una de las más importantes del país.

Aprovechando la riqueza de sus recursos naturales sus habitantes se dedican a las actividades agrícolas y ganaderas, así como también artesanales donde se confeccionan sombreros de paja, escobas, hamacas de mocora<sup>1</sup>, ladrillos etc.

Existen algunos los agricultores, ganaderos y demás personas dedicadas a la actividad agropecuaria de Daule que no administran bien sus recursos y no optimizan sus tierras por falta de conocimiento lo cual afecta directamente su producción y sus ingresos.

Es por eso que se creará una empresa que brindará el servicio de capacitación para este sector donde se tiene como finalidad capacitar a dichos agricultores, para que puedan desarrollar su economía, en caso de los pequeños agricultores, se trabajará de manera conjunta, así se mejorará sus recursos y que así no dependan de los grandes agricultores y/o dueños de piladoras<sup>2</sup> para la producción y comercialización de sus productos.

Las capacitaciones se dictarán dos veces al mes donde se financiará en parte por los auspiciantes, quienes tendrán su espacio para venta y promoción de sus productos, y los consumidores quienes serán los agricultores que asistan a las capacitaciones.

---

<sup>1</sup> Mocora.- Palma pequeña de cuyas hojas se extraen fibras para tejer hamacas y sombreros, parecida a la paja toquilla.

<sup>2</sup> Piladoras.- Máquina que utiliza para descascarar arroz, maíz, trigo, etc.

## CONTENIDO

DEDICATORIA .....	II
AGRADECIMIENTO .....	III
INTRODUCCIÓN .....	IV
ENGLISH INTRODUCTION .....	VI
INTRODUCTION EN FRANÇAISE .....	VIII
CAPITULO 1 .....	8
CONTEXTUALIZACION .....	8
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	8
OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	9
OBJETIVO GENERAL .....	9
OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	9
MARCO REFERENCIAL.....	9
DATOS GENERALES DEL CANTÓN DAULE .....	9
RESEÑA HISTÓRICA .....	10
UBICACIÓN DEL CANTÓN DAULE .....	11
DIVISIÓN TERRITORIAL.....	12
PERFIL ECONÓMICO .....	12
TURISMO.....	13
EDUCACION.....	14
PILADORAS DE ARROZ EN EL CANTON DAULE .....	15
PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LOS AGRICULTORES.....	16
PERDIDA DE PRODUCCION DE LOS AGRICULTORES DEL CANTON DEL CANTON DAULE POR PLAGA DEL CARACOL ..	17
MARCO LEGAL.....	18
REQUISITOS LEGALES DE FUNCIONAMIENTO DE UNA “S.A.” .....	18
CONOCIMIENTO EMPÍRICO .....	19
CONCEPTOS Y DEFINICIONES.....	19
PRINCIPAL CULTIVO DE DAULE: EL ARROZ .....	21
CAPITULO 2 .....	25

PRESENTACIÓN ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO	25
NOMBRE DE LA EMPRESA.....	25
CV RESUMIDO DE EMPRENDEDORES.....	25
IDEA DEL SERVICIO.....	25
MODELO DE NEGOCIO.....	26
TIPO DE EMPRESA.....	27
VENTAJAS DE CONSTITUIR UNA “S.A.”.....	27
DESVENTAJAS DE CONSTITUIR UNA “S.A.”.....	28
ACCIONISTAS.....	28
LA ADMINISTRACIÓN.....	28
GERENTE GENERAL.....	29
ORGANIGRAMA.....	30
DISTRIBUCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.....	30
ASISTENTE ADMINISTRATIVO.....	30
ASISTENTE DE GERENCIA - RECEPCIONISTA.....	31
JEFE ADMINISTRATIVO.....	31
JEFE DE MARKETING.....	32
ASISTENTE DE MARKETING.....	33
GOBIERNO CORPORATIVO.....	33
JUNTA DE ACCIONISTAS.....	33
PLAN ESTRATÉGICO: MISIÓN VISIÓN Y OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.....	35
MISIÓN.....	35
VISIÓN.....	35
OBJETIVO GENERAL DE LA COMPAÑÍA.....	35
OBJETIVOS ESPECIFICOS DE LA COMPAÑÍA.....	35
FODA.....	36
ESTRATEGIAS.....	36
GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	37
CAPITULO 3.....	37
PLAN DE MARKETING.....	37

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS .....	37
TARGET CLIENTE Y CONSUMIDOR .....	37
INFORME DE LA COMPETENCIA .....	39
ENTREVISTA A PROFUNDIDAD .....	39
PROPUESTAS DE MERCADO .....	43
DETERMINACIÓN DE DEMANDA INSATISFECHA .....	43
SERVICIO .....	45
PRECIO .....	45
PLAZA.....	46
PROMOCIÓN.....	47
PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING.....	47
OBJETIVOS .....	47
ESTRATEGIAS DE MARKETING.....	47
DESARROLLO DE ESTRATEGIAS.....	48
COSTOS .....	49
CAPITULO 4 .....	50
ASPECTOS TECNOLÓGICOS DEL PROYECTO .....	50
DISEÑO O DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO .....	50
PROCESO DE PRODUCCION.....	51
UBICACIÓN DEL PROYECTO .....	53
MACROLOCALIZACION.....	53
MICROLOCALIZACION.....	53
DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA PLANTA.....	54
DISEÑO DE LA PLANTA .....	54
COSTOS DE TERRENO Y OBRAS CIVILES .....	55
ESCOGENCIA DE LA TECNOLOGÍA DEL PRODUCTO .....	56
VIDA ÚTIL DEL PROYECTO .....	57
COSTOS DE MANTENIMIENTO Y SEGUROS.....	57
EQUIPO ELECTRÓNICO .....	58
INSUMOS Y SERVICIOS .....	58

SISTEMAS DE CONTROL DE LA CALIDAD DEL SERVICIO .....	60
ABASTECIMIENTO DEL SERVICIO DE CAPACITACION.....	62
ANÁLISIS DE LA ELABORACION DE CAPACITACION Y DISPONIBILIDAD DE LOS CONFERENCISTAS. ....	62
RECURSOS PARA REALIZAR LAS CAPACITACIONES .....	62
PRODUCCIÓN DISPONIBLE PARA EL PROYECTO .....	62
CAPITULO 5 .....	63
EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO .....	63
ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....	63
PLAN DE INVERSIONES, CLASIFICACIÓN Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO .....	63
POLÍTICA DE COBROS Y PAGOS .....	64
DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS Y AMORTIZACIONES Y ACTIVOS DIFERIDOS.....	65
PROGRAMA DE PRODUCCIÓN Y VENTAS .....	66
COSTOS DE MATERIAS PRIMAS, MATERIALES INDIRECTOS, SUMINISTROS Y SERVICIOS, MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA ..	67
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN, VENTAS Y FINANCIEROS. ....	68
RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS .....	68
FLUJO DE CAJA.....	70
DETALLE DE LAS PROYECCIONES DE INGRESOS .....	70
BALANCE GENERAL.....	72
EVALUACIÓN DEL PROYECTO .....	73
PUNTO DE EQUILIBRIO.....	73
ÍNDICES FINANCIEROS:.....	73
LIQUIDEZ.....	73
RETORNO.....	74
APALANCAMIENTO.....	74
COMPOSICIÓN DE ACTIVOS .....	75
EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO .....	75
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD .....	75

DESINVERSIÓN ..... 75

TIEMPO ESTIMADO POR EL GERENTE DEL PROYECTO EN QUE LOS  
INVERSIONISTAS RECUPERARAN SU INVERSIÓN..... 75

CONCLUSION..... 76

RECOMENDACIÓN..... 78

## INDICE DE TABLAS Y CONTENIDOS

Tabla 1 Población Del Cantón Daule Según Parroquias Por Sexo.....	10
Tabla 2 Población de 5 y mas Años por nivel de Instrucción al que asiste o asistió.....	14
Tabla 3 Total de establecimientos cuya actividad principal es la molienda o pilado de arroz en el cantón Daule .....	15
Tabla 4 Producción y venta de arroz en la provincia del guayas .....	15
Tabla 5 Fuentes principales de financiamiento de los agricultores .....	16
Tabla 6 Destinos del crédito .....	16
Tabla 7 UPA's de Arroz.....	22
Tabla 8 Semillas Cultivadas A Nivel Nacional.....	23
Tabla 9 Aportación de la Junta de Accionistas .....	28
Tabla 10 Costos Administrativos.....	37
Tabla 11 Población del Cantón Daule según Actividad Agropecuaria .....	44
Tabla 12 Estrategia de Marketing .....	49
Tabla 13 Obras Civiles.....	56
Tabla 14 Equipo Electrónico .....	58
Tabla 15 Insumos .....	58
Tabla 16 Insumos .....	59
Tabla 17 Servicios Básicos .....	60
Tabla 18 Tabla de Inversión .....	63
Tabla 19 Inversión y Financiamiento .....	64
Tabla 20 Depreciación de Activos.....	65
Tabla 21 Amortización .....	65
Tabla 22 Plan Ventas Año 1 .....	66
Tabla 23 COSTOS Y GASTOS DE PRODUCCION .....	67
Tabla 24 Gastos Administrativos .....	68
Tabla 25 Costos y Gastos 1.....	69
Tabla 26 Flujo de Caja.....	70
Tabla 27 Proyecciones Anuales.....	71
Tabla 28 P&G .....	71
Tabla 29 Balance General .....	72
Tabla 30 Punto de Equilibrio .....	73
Tabla 31 Liquidez.....	73
Tabla 32 TIR - VAN.....	74
Tabla 33 ROA - ROE .....	74
Tabla 34 Apalancamiento .....	74
Tabla 35 Composición de Activos.....	75
Tabla 36 Diferentes Escenarios.....	75
Gráfico 1 Estacionalidad Del Arroz .....	22
Gráfico 2 Logo .....	25

Gráfico 3 Estructura Organizacional .....	30
Gráfico 4 Matriz FODA.....	36
Gráfico 5 Entrevista con Ing. Capacitador de MAGAP.....	41
Gráfico 6 Entrevista con Agricultor.....	43
Gráfico 7 Proceso de Produccion .....	51
Gráfico 8 Daule .....	53
Gráfico 9 Oficina de “AGROCAPSA” .....	54
Gráfico 10 Plano de la Oficina .....	55
Gráfico 11 Formato de Encuesta .....	61

## **CAPITULO 1 CONTEXTUALIZACION**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El sector agrícola constituye uno de los factores más importantes para el crecimiento de la economía del país, porque permite satisfacer las necesidades de productos alimenticios, ya sea como bienes de consumo inmediato o como materia prima previa la industrialización de los mismos (Agripac Directo, Edición 25,2012).

Estas actividades tienen una marcada dependencia de los factores climatológicos, como fuertes sequías e inundaciones que no se pueden controlar, además existen plagas que perjudican al sector, afectando seriamente los objetivos que se quieren lograr (Atiencia,2012).

Existen pequeños agricultores que no aprovechan efectivamente sus tierras, por ejemplo que de una hectárea cosechan menos sacas de lo normal, el motivo de esto es que existen dos factores esenciales que son el suelo y el tipo de fertilizante que se utilice, es importante que todo agricultor tenga conocimiento del tipo de suelo donde se va a cultivar y las técnicas a aplicar (Agripac Directo, Edición 25,2012).

Existe también otro escenario en el que:

*“Algunos agricultores dependen plenamente de las piladoras y de los grandes productores ya que por medio de ellos obtiene financiamiento con la obligación de venderles el producto al momento de la cosecha” como lo afirma el Ing. Leonardo Carchi, Jefe Zona 6 de Junta de Usuarios. (ESPAC2010)*

Este proyecto tiene como finalidad brindar capacitaciones a los agricultores que actualmente no están siendo tomados en cuenta en el cantón. Para ayudarlos a optimizar sus recursos y que tengan un mejor producto para ofrecer al mercado.

## **OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **OBJETIVO GENERAL**

Determinar la viabilidad del proyecto “Implementación de un Centro De Capacitación Agropecuario en el Cantón Daule de la provincia del Guayas” a través de un análisis Financiero y de Mercado.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Elaborar la Presentación, Planificación y Administración del Proyecto para determinar el nombre de la empresa, tipo de empresa y accionistas
- Determinar la Viabilidad de Mercado definiendo el target, la demanda, y la aceptación de este proyecto.
- Realizar un Estudio Técnico para determinar el proceso de producción, localización del proyecto y los Recursos disponibles para desarrollar el Proyecto.
- Analizar la Viabilidad Económica y Financiera del proyecto..

## **MARCO REFERENCIAL**

### **DATOS GENERALES DEL CANTÓN DAULE**

Daule cuenta con una extensión de 2,747 km<sup>2</sup>, está formado por cuatro parroquias rurales Laurel, Limonal, Juan Bautista Aguirre, Las Lojas y La Aurora que es parroquia satélite del cantón.

Tabla 1 Población Del Cantón Daule Según Parroquias Por Sexo

Nombre de parroquia	Sexo		Total
	Hombre	Mujer	
DAULE	43,372	44,136	87,508
JUAN BAUTISTA			
AGUIRRE	2,825	2,677	5,502
LAUREL	5,093	4,789	9,882
LIMONAL	4,497	4,277	8,774
LOS LOJAS	4,408	4,252	8,660
<b>Total</b>	<b>60,195</b>	<b>60,131</b>	<b>120,326</b>

Fuente Censo de Población y Vivienda 2010

Gracias a las condiciones privilegiadas de sus suelos al encontrarse a tan solo cinco metros sobre el nivel del mar, cuenta con la luz solar y el abasto constante de agua, los cultivos disponen de lo primordial para obtener una producción eficaz.

El cantón Daule está atravesado por numerosos ríos y riachuelos pero el río más importante es el Río Daule que tiene una extensión de 256 km y nace en los bosques de Santo Domingo muy cerca de un pueblo denominado San Miguel. Este río en el lugar en donde empieza lo llaman Peripa (García, 1993) ahí se encuentra una de las más grandes obras de ingeniería que tiene el país, la Represa Daule-Peripa. Luego se lo llama Río Balzar al pasar por el cantón del mismo nombre, de la misma manera sucede cuando el río pasa por el cantón Santa Lucía y el cantón Daule hasta su desembocadura en Guayaquil donde con la unión del Río Babahoyo se lo denomina Río Guayas.

Los otros ríos que atraviesan el cantón Daule son: Río Chico, Magro, Comejen, Bijagual, Amarillo, San Pedro, Nato, Pula, Canoa y Chauma.

## RESEÑA HISTÓRICA

Antiguamente el cantón Daule era comprendido por Balzar, Santa Lucía, Palestina, El Empalme. Daule formó parte de la cultura antiquísima

DAULE-TEJAR o también llamada TEJAR RIO DAULE, según el autor Charles García Púas en su libro “ Reseña Histórica, Ecológica y Cultural de Daule” nos dice que el investigador Víctor Estrada Icaza fue quien descubrió esta cultura y el señaló que estuvo habitado por las tribus indígenas, entre las cuales las más importantes son los Daulis, Candilejas, Chonanas, Peripas y que existieron entre los años 500 a. c y 500 d. c.

Existen varias teorías del origen del nombre de este cantón. La primera declaración es que el cantón se llama Daule, puesto que dichos territorios estaban siendo habitado por una tribu Los Daulis. Segundo. El termino Daule es dialecto cayapa y Daule en ese idioma significa “lugar donde se pesca con red”.(García,1993)

En la época del Ecuador colonial, Daule tuvo una gran influencia política y social, parecida a Guayaquil y Quito. En el año 1819 el pueblo de Daule formo parte de la revolución para la Independencia de Guayaquil en 1820, teniendo así una honrosa participación. El Colegio Electoral de Guayaquil con la Presidencia de Don José Joaquín de Olmedo, resolvió que el pueblo de Daule pueda elegir su Primer Cabildo Patriótico el 26 de Noviembre de 1820, el cual estuvo constituido por dos alcaldes, 4 regidores y 1 secretario. Se le otorga el TITULO DE VILLA el 10 de Febrero de 1826 y la independencia de Daule fue el 11 de Octubre del 1820.

### **UBICACIÓN DEL CANTÓN DAULE**

El Cantón Daule pertenece a la provincia del Guayas, se encuentra en la Regio Litoral o Costa del Ecuador. (Municipio de Daule , 2012)

Sus límites son:

- ▶ Norte: Cantón Santa Lucía
- ▶ Sur: Cantón Guayaquil

- ▶ Este: Urbina Jado y Samborondón.
- ▶ Oeste: Nobol, Lomas de Sargentillo.

## **DIVISIÓN TERRITORIAL**

El cantón Daule está dividido políticamente en cuatro parroquias rurales que son: Las Lojas, Juan Bautista Aguirre, El Laurel y Limonal. Este cantón cuenta con 180 recintos aproximadamente, dos parroquias urbanas que son Daule que es la cabecera cantonal y la parroquia Satélite La Aurora.” (García, 2006)

La parroquia Aurora, es una un parroquia urbana satélite del cantón Daule, que se encuentra en el KM 11 vía La Puntilla. La Aurora es un hermoso lugar donde se esta experimentando un crecimiento de urbanizaciones para familias de clase media-alta. Entre las urbanizaciones que existen en esta parroquia tenemos a la Urbanización Santa María Casa Grande, la Urbanización Aura Villa Club, entre otros.

## **PERFIL ECONÓMICO**

Daule es un cantón agrícola, reconocido a nivel nacional como “La capital arrocera del Ecuador” debido a su suelo fértil, clima y ubicación que hacen de este cantón apto para el sembrío y cultivo de diferentes productos como mango, café, cacao, maíz y ciertas frutas tropicales.

Una de las ventajas con las que cuenta este cantón es su clima cálido y húmedo en ciertas épocas del año que son factores que favorecen la producción. Cuenta con más de 30.000 hectáreas utilizadas en el cultivo de arroz (Santos, 2007)

Además de la agricultura, su gente se dedica a la ganadería caballar, porcina y principalmente vacuno así como también a la crianza de aves de corral. Otra de las actividades de su gente es la elaboración de artesanía como sombreros de paja toquilla, escobas, hamacas, ladrillos,

confección en madera y cuero utilizados para montar caballo por ejemplo guarda piernas, conchas, estribos.

Gracias a la producción y comercialización de arroz Daule ha crecido económica, social y culturalmente más que otros cantones de la provincia.<sup>3</sup>

## **TURISMO**

Los balnearios “El Mate” y “Riberas del Daule” son muy concurridos por turistas nacionales y extranjeros quienes disfrutan de sus vacaciones de manera tranquila en haciendas, fincas y demás recintos.

Existen también otros balnearios como “La Playita” que se encuentra al frente a la ciudad y “El Limonal” que se encuentran cercanos a Daule, también son de agua dulce.

Una de las más gratas experiencias turísticas que brinda el cantón Daule es surcar el Rio Daule en bote o canoa por este cauteloso río.

Para poder apreciar los restos de arqueológicos de las culturas Daule-Tejar, Chanana y Perica, en Daule, existen logares como el Museo de Juan Bautista Aguirre, recinto como Naule, Cerro las Matracas y la Estancia.

Una de las experiencias más cautivantes, considerada por algunos turistas, es pasear por el centro de la ciudad debido a la actividad comercial que hay en esa zona, ahí se puede observar a los típicos montubios con su vestimenta tradicional, su sombrero, machete, su inseparable palo curvo y su particular forma de hablar. El turista que pasee por el centro de Daule no dejará de comprar el famoso “queso criollo” y tampoco dejara de degustar los platos típicos que tiene este cantón como “caldo de salchicha”, “fritada”, “papa rellena con chancho”,

---

<sup>3</sup> M.I. Municipalidad del Cantón Daule (2011). Economía. Recuperado de <http://www.daule.gob.ec/en-us/nuestrocanton/economia.aspx>

“humita” y en la noche disfrutar de parrillada, arroz con menestra y carne asada entre otras.

## EDUCACION

*“La educación es el gran motor del desarrollo personal. Es a través de la educación como la hija de un campesino puede convertirse en una médica, el hijo de un minero puede convertirse en el jefe de la mina, o el hijo de trabajadores agrícolas puede llegar a ser presidente de una gran nación” Nelson Mandela*

De acuerdo al censo realizado en el año 2010 se puede detallar el nivel de educación que poseen los habitantes del cantón Daule por cada parroquia.

Tabla 2 Población de 5 y mas Años por nivel de Instrucción al que asiste o asistió

DAULE	DAULE	Ninguno	Primario	Secundario	Superior	Postgrado	Se ignora
		URBANO	2,320	17,592	15,970	10,708	1,382
RURAL	2,205	10,914	3,420	301	4	757	
<b>Total</b>	<b>4,525</b>	<b>28,506</b>	<b>19,390</b>	<b>11,009</b>	<b>1,386</b>	<b>3,139</b>	
JUAN BAUTISTA		Ninguno	Primario	Secundario	Superior	Postgrado	Se ignora
	RURAL	499	2,592	973	124	3	60
	<b>Total</b>	<b>499</b>	<b>2,592</b>	<b>973</b>	<b>124</b>	<b>3</b>	<b>60</b>
LAUREL		Ninguno	Primario	Secundario	Superior	Postgrado	Se ignora
	RURAL	1,056	4,593	1,689	223	5	176
	<b>Total</b>	<b>1,056</b>	<b>4,593</b>	<b>1,689</b>	<b>223</b>	<b>5</b>	<b>176</b>
LIMONAL		Ninguno	Primario	Secundario	Superior	Postgrado	Se ignora
	RURAL	661	3,627	1,672	168	4	243
	<b>Total</b>	<b>661</b>	<b>3,627</b>	<b>1,672</b>	<b>168</b>	<b>4</b>	<b>243</b>
LOS LOJAS		Ninguno	Primario	Secundario	Superior	Postgrado	Se ignora
	RURAL	863	4,122	1,158	137	3	332
	<b>Total</b>	<b>863</b>	<b>4,122</b>	<b>1,158</b>	<b>137</b>	<b>3</b>	<b>332</b>
<b>Total</b>		Ninguno	Primario	Secundario	Superior	Postgrado	Se ignora
	URBANO	2,320	17,592	15,970	10,708	1,382	2,382
	RURAL	5,284	25,848	8,912	953	19	1,568
	<b>Total</b>	<b>7,604</b>	<b>43,440</b>	<b>24,882</b>	<b>11,661</b>	<b>1,401</b>	<b>3,950</b>

Fuente Censo de Población y Vivienda 2010 - Elaboración Propia

Según la información brindada por el INEC se determina que

43.440 personas cursan o han cursado Educación Primaria lo cual corresponde al 40,22% de la población censada; 24.882 personas reciben o han recibido Educación Secundaria, este valor concierne al 23,04%, 11.661 personas tienen o han tenido un nivel de Educación Superior, es decir, el 10.80% del total de la población y finalmente 1.401 personas poseen un nivel de post grado que corresponde apenas 1.30%.

### **PILADORAS DE ARROZ EN EL CANTON DAULE**

La principal industria de este cantón debido a su producción de arroz son las piladoras, cuentan con 18 establecimientos que se dedican a esta actividad de acuerdo al Censo

Tabla 3 Total de establecimientos cuya actividad principal es la molienda o pilado de arroz en el cantón Daule

Actividad Principal a seis Dígitos CIU	Molienda o pilado de arroz: producción de arroz descascarillado, blanqueado, pulido, semi-cocido, harina de arroz.	Número de establecimientos: 18
--	--	--------------------------------

Fuente Censo Nacional de Población y Vivienda 2010

Tabla 4 Producción y venta de arroz en la provincia del guayas

CARACTERÍSTICA	SUPERFICIE		PRODUCCIÓN	VENTAS
	SEMBRADA	COSECHADA		
Solo	248,783	237,239	1,009,263	927,327

Fuente Encuesta de Superficie de Producción Agrícola Continua - ESPAC 2010

## PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LOS AGRICULTORES

Tabla 5 Fuentes principales de financiamiento de los agricultores

REGIONES Y PROVINCIAS	FUENTE PRINCIPAL DEL CREDITO RECIBIDO										
	TOTAL	Banco Privado	Banco Nacional de Fomento	Cooperativa de Ahorro y Crédito	Empresa Proveedoradora de Insumos	Empresa Procesadora	Prestamista	Intermediario	Familiar	Fundación u ONGs	Otras Fuentes
REGION COSTA	32,055	2,084	3,330	1,344	1,170	2,496	12,208	3,838	3,252	1,206	1,126
Guayas	17,934	648	939	391	163	2,170	8,804	2,335	1,540	443	502

Fuente Encuesta de Superficie de Producción Agrícola Continua - ESPAC 2010

Tabla 6 Destinos del crédito

REGIONES Y PROVINCIAS	DESTINO PRINCIPAL DEL CREDITO					
	TOTAL	Producción de cultivos	Compra de ganado	Maquinaria Agropecuaria	Sistema de Riego	Otros Destinos
REGION COSTA	32,055	29,027	1,101	176	197	1,554
Guayas	17,934	17,263	64	78	97	431

Fuente Encuesta de Superficie de Producción Agrícola Continua - ESPAC 2010

De acuerdo a la Tabla 5 podemos identificar que las principales Fuentes de Financiamiento para los agricultores de la provincia del Guayas son prestamistas, empresas procesadoras e intermediarios.

El Financiamiento en la provincia del Guayas está destinado principalmente a la Producción de Cultivos como lo indicado en la Tabla 6

## **PERDIDA DE PRODUCCION DE LOS AGRICULTORES DEL CANTON DEL CANTON DAULE POR PLAGA DEL CARACOL**

Actualmente la plaga que esta afectando en el sector arrocero es la plaga del Caracol, que según el Ministerio de Agricultura, los arroceros están perdiendo casi el 50 por ciento de los cultivos por la presencia de los caracoles africanos. Las zonas más afectadas en la Provincia del Guayas son Milagro, Bucay, Daule y Balzar. (Ecuavisa, MAGAP 2012)

A simple vista parecen frutas, pero se trata de los huevos de caracol y millones de ellos invaden la zona agrícola del país. En Ecuador, cerca de 400 mil hectáreas de arroz cosechadas en la actualidad, aproximadamente 200 mil están contaminadas con la plaga del caracol. Esta plaga no solamente afecta a los agricultores en sus sembríos sino también en la salud por la transmisión del parásito. (Ecuavisa, MAGAP 2012)

Este tipo de plagas al afectar al sector arrocero trae consecuencias, una consecuencia es, como se dijo anteriormente, los arroceros pierden hectáreas cosechadas, por este motivo el precio del arroz sube no solo porque este escasea sino también porque el costo de producción se eleva puesto que tienen que controlar esta plaga. Julio Carchi, presidente de la Junta de Usuarios de América Lomas de Daule, nos informa que antes se destinaban de \$ 2.100 a \$ 2.200 para cultivar cada hectárea de arroz, ahora se requieren de \$ 2.400 a \$ 2.500 por los insumos que se deben

comprar para controlar la plaga del caracol. Entonces eso reduce la ganancia y tienen que subir los precios. (Diario El Universo, 2012)

El MAGAP en ayuda a los agricultores de este sector ha indicado que en los Agosto, Septiembre y Octubre pretende capacitar a unos 30 mil agricultores para detener la plaga. El ministro Javier Ponce no descartó la posibilidad de que el Gobierno apoye y subsidie “el uso de ciertas prácticas químicas y culturales” de los campesinos (Diario El Universo, MAGAP 2012)

“Este proyecto consiste en instalar parcelas demostrativas de arroz, para capacitar a los agricultores, a fin de controlar al caracol manzana. En Daule, este proyecto se desarrolló con la participación de los agricultores de la Junta de Usuarios América, quienes aplicaron el manejo técnico en la parcela y al término del proceso se cosechó el producto”. (MAGAP, 2012)

Los resultados de esta práctica demostraron que se puede prevenir y reducir las afectaciones del caracol, para lo cual desarrollarán actividades como: nivelación de suelos, trasplante tardío en lodo, manejo técnico del metaldehído

Al momento se capacitó a 10.400 agricultores. El fin de este proyecto no es solo calmar los efectos del caracol, sino también preparar a los agricultores en el próximo invierno y evitar la proliferación del molusco. (MAGAP, 2012)

## **MARCO LEGAL**

### **REQUISITOS LEGALES DE FUNCIONAMIENTO DE UNA “S.A.”**

De acuerdo a la Superintendencia de Compañías (2008), para poder empezar el funcionamiento de la empresa es necesario obtener cierta documentación que son:

- ◆ Inscripción del Nombramiento del Representante Legal, Presidente y administradores de la Compañía en el Registro Mercantil.
- ◆ Inscripción de la Constitución en la Superintendencia de Compañías para cual se requiere:
  - Aprobación de Nombre por la Superintendencia de Compañías.
  - Escritura de la constitución de la Compañía y presentarla a la Superintendencia de Compañías. Esta Escritura de Constitución se la realiza a través de un Notario
  - Certificado de Aporte de Capital (Apertura de cuenta en el banco de la compañía en proceso de constitución y presentar depósito).
  - Inscripción de la Compañía en el Registro Mercantil.
  - Inscripción del Representante Legal.
- ◆ RUC
- ◆ Permiso del Cuerpo de Bomberos

## **CONOCIMIENTO EMPÍRICO**

La educación en un cantón en vías de desarrollo es un factor fundamental para el crecimiento económico del mismo, por medio de capacitaciones los pobladores obtienen la oportunidad de aprender, desarrollar e incrementar los ingresos no solo de su cantón sino de su región y del país.

## **CONCEPTOS Y DEFINICIONES**

**Capacitación.**- conjunto de procesos de enseñanza-aprendizaje, mediante el cual se intenta desarrollar las aptitudes, destrezas y habilidades de los beneficiarios de la capacitación, que les permitan propiciar un mejor desempeño en sus labores habituales compatibles con las exigencias en el entorno en que el beneficiario se desenvuelve, Así como también incursionar en otros ámbitos laborales. (Lizarde, 2006)

**Agricultura.**- palabra formada por dos palabras latinas “Ager” que significa campo y “cultura” que significa cultivo, entonces la palabra agricultura quiere decir cultivos de los campos o del suelo. La Agricultura

es el arte de cultivar o labrar el suelo con el objeto de obtener de él la mayor cantidad posible de productos vegetales para el uso del hombre y de los animales domésticos ( Alford Nicholls, 1910).

*“La agricultura es el término que agrupa a todas las actividades que los hombres realizan sobre la naturaleza para poder alimentarse.”* Técnicas que se utilizan para la labranza, siembra y cultivo de la tierra según lo indica Agriculturas.com en su portal.

**Actividad Agropecuaria.-** La actividad agropecuaria tiene como finalidad principal el obtener alimentos a través de sembríos, por ejemplo, arroz, maíz, cereales, vegetales. Se la puede definir como la combinación de dos términos, “agricultura” que es el cultivo de la tierra y “pecuario” que se refiere al ganado y sus derivados.

**Silvicultura,** “es el modo de aplicar el conocimiento de la estructura, crecimiento, reproducción y formas de agrupación de los vegetales que pueblan los montes, de forma que se obtenga de ellos una producción continua de bienes y servicios necesarios para la sociedad” (Serrada,R.2008)

La silvicultura siempre ha estado enfocada a la conservación y cuidado del medio ambiente y de la naturaleza, a la protección de cuencas hidrográficas, al mantenimiento de pastos para el ganado y al uso y goce de los bosques.

En el Ecuador, el bosque ha sido profundamente alterado por una agricultura ejecutada en terrenos que no le son adecuados. La silvicultura aplicada, se ha perfeccionado puesto técnicas se han hecho más precisas y se han modificado para adaptarlo al ambiente, a los diferentes cultivos y a los objetivos que se quieren lograr.( Diario HOY, publicado 27/07/1996 )

**Ganadería.-** actividad tradicional en la cual se utiliza animales domésticos con el objetivo de obtener diferentes productos derivados de ellos, como por ejemplo leche, huevos, miel, carne, entre otros (Ecured, 2010)

Los ganados más importantes en número a nivel mundial son los bovino, ovino y porcino. Pero existen otras clases de ganado poco tradicionales pero que son importantes en diferentes regiones del mundo como el

ganado caprino y el equino, como así también la cunicultura que es la crianza de conejos, la avicultura que es la crianza de las aves y la apicultura que es la crianza de las abejas. (Vinueza, 2010)

La ganadería está relacionada con la agricultura, puesto que en una granja ambas actividades pueden estar vinculadas. Por ejemplo el ganado aporta el estiércol, que es utilizado como abono, y los cultivos aportan el alimento para los animales.

### **PRINCIPAL CULTIVO DE DAULE: EL ARROZ**

El arroz es un cultivo transitorio<sup>4</sup> importante para los ecuatorianos, tanto para la agricultura como para la alimentación local, especialmente en el litoral, pues son muy pocos los platos que no incluyen el arroz en su menú (revista Agripac Directo, Edición 25 Abril-Mayo 2012).

Según el censo económico realizado en el 2010 el arroz se ubicó como el cultivo transitorio de mayor producción, puesto que representa el 46,93% de este tipo de cultivos y corresponde al 8,44% de la producción agrícola del país, lo indica la revista Agripac Directo, en su Edición 25 Abril-Mayo 2012.

En la región Costa es en donde existe mayor área sembrada de arroz, pero también se produce en la Sierra y Amazonia pero en proporciones no significativas. De la región Costa las provincias que más producen arroz son Guayas y Los Ríos abarcando más del 50 % de la superficie sembrada de la gramínea en el Ecuador (ESPAC

Según el último Censo Nacional Agropecuario realizado en el año 2010 el número de UPA's<sup>5</sup> de Arroz es la siguiente:

---

<sup>4</sup> Cultivo Transitorio.- Son aquellos cultivos cuyo ciclo vegetativo es menor a un año, llegando incluso a ser de sólo unos pocos meses.

<sup>5</sup> UPA.- Unidad de Producción Agropecuaria, son terrenos dedicados a la actividad agropecuaria bajo el mando de una gerencia

Tabla 7 UPA's de Arroz

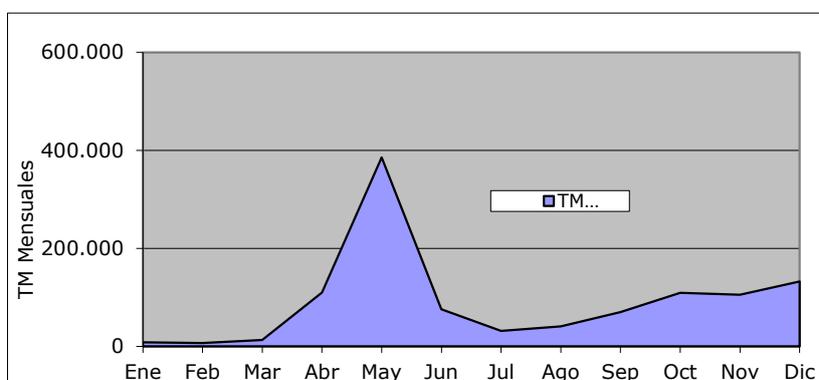
	CULTIVOS SOLO		CULTIVOS ASOCIADOS		
	ARROZ		ARROZ		
	UPAs	Superficie Sembrada	UPAs	Superficie Sembrada	
<b>TOTAL NACIONAL</b>	75,814	343,936	<b>TOTAL NACIONAL</b>	3,585	5,790
REGION SIERRA	2,110	7,152	REGION SIERRA	243	321
REGION COSTA	70,515	331,460	REGION COSTA	3,083	4,969
RESTO	3,189	5,324	RESTO	259	501
<b>REGION COSTA</b>			<b>REGION COSTA</b>		
El Oro	803	1,427	El Oro	76	60
Esmeraldas	2,033	2,654	Esmeraldas	190	379
Guayas	35,737	184,539	Guayas	427	890
Los Rios	21,825	130,655	Los Rios	221	1,231
Manabi	10,118	12,185	Manabi	2,170	2,408

Fuente Censo Nacional Agropecuario 2010

### ESTACIONALIDAD DEL ARROZ

Hay dos ciclos bastante significativos en la producción arrocerá ecuatoriana. El primer ciclo es el de invierno en el mes de Enero en donde se produce la mayor cantidad de arroz anual que se cosecha en los meses de Abril y Mayo. El segundo ciclo es en verano con sistema de riego en los meses Junio y Julio y se produce en los meses de Octubre y Noviembre.

Gráfico 1 Estacionalidad Del Arroz



Fuente Proyecto Sica - Magap 2010

### TIPOS DE SEMILLAS DE ARROZ

El Ecuador, a través del INIAP<sup>6</sup> el estado obtiene semilla registrada la cual entrega a la empresa privada, luego éstas se multiplican y venden a los productores. Son considerados pequeños productores aquellos que

<sup>6</sup> I.N.I.A.P.- Instituto de Investigaciones Agropecuarias

tiene menos de 5 hectáreas para sembrar, estos utilizan semillas recicladas y generan más del 60% de la producción nacional. En cambio los productores grandes y medianos utilizan semilla certificada y seleccionada para su producción. (Lema, 2010)

Las semillas que se distribuyen y usan los agricultores en el Ecuador son las siguientes:

**REGISTRADA:** Semilla que provee el Estado a través del INIAP a las empresas privadas para que las multipliquen

**CERTIFICADA.**-Semilla genéticamente mejorada para obtener un rendimiento hasta de un 80%, esta semilla es distribuida por el INIAP y las empresas privadas.

**SELECCIONADA O MEJORADA.**- Es utilizada por medianos y grandes agricultores quienes seleccionan las semillas de sus mismos campos de sembrío

**RECICLADA O COMUN.**- Esta semilla es la que se siembra en la mayoría de los campos y es la preferida de los pequeños agricultores que la obtienen en su propia cosecha. La productividad de esta semilla es baja pero los agricultores prefieren perder un porcentaje en sus cosechas puesto que no tienen dinero para adquirir una de mayor rendimiento.

Número de hectáreas sembradas por estos tres tipos de semilla que son usadas en el cultivo a nivel nacional.

Tabla 8 Semillas Cultivadas A Nivel Nacional

CULTIVOS TRANSITORIOS		SUPERFICIE CON PLANTA O SEMILLA CULTIVADA		
		Comun	Mejorada	Certificada
Arroz	Solo	225,635	48,377	69,924
	Asociado	4,913	359	518

Fuente Censo Nacional de Población y Vivienda 2010, Elaboración propia



## **CAPITULO 2 PRESENTACIÓN ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO**

### **NOMBRE DE LA EMPRESA**

De acuerdo al servicio que se va a ofrecer al sector agropecuario se ha definido el nombre de la empresa como **AGRO-CAPACITACIONES S.A. “AGROCAPSA”** para la representación y presencia en el mercado se ha diseñado el siguiente logo:

Gráfico 2 Logo



### **CV RESUMIDO DE EMPRENDEDORES**

Este centro de capacitaciones se implementará basado en la iniciativa de dos jóvenes emprendedores futuros Ingenieros en Gestión Empresarial Internacional, caracterizados por ser proactivos, responsables, honrados, creativos, y justos quienes desean colaborar con la comunidad Agropecuaria en la provincia del Guayas aplicando los conocimientos adquiridos en el transcurso de la carrera en cuanto a planificación, organización y gestión de una empresa.

### **IDEA DEL SERVICIO**

La idea del servicio es crear una empresa que brinde el servicio de capacitación en el sector agropecuario para ofrecer una solución a los diferentes problemas que sufre el agricultor y/o ganadero en la actualidad. Se venderá a los clientes presencia de marca en el evento, los clientes se dividirán el Gold y Silver y podrán promocionar su producto y a su vez se

cobrara un precio bajo al consumidor, es decir al agricultor o beneficiario del servicio.

Las capacitaciones que se realizaran son para los cultivos transitorios y permanentes del sector, capacitaciones para la administración de recursos y también se realizaran capacitaciones “Varias” donde se trataran diferentes temas como la silvicultura, apicultura, pecuario, porcinoecnia, entre otros.

## **MODELO DE NEGOCIO**

El modelo de negocio que se utilizará en AGROCAPSA es la Plataforma Multilateral, como lo detallan Alexander Osterwalder & Yves Pigneur en su publicación Generación de Modelos de Negocios.

*“Algunas empresas sirven dos o más segmentos de clientes interdependientes. Una empresa de tarjetas de crédito, por ejemplo, necesita una gran cantidad de tarjetahabientes y una gran cantidad de comercios que acepten esas tarjetas de crédito. De manera similar, una empresa ofreciendo un periódico gratuito necesita un amplio número de lectores para atraer a sus anunciantes. En la otra cara, también necesita anunciantes para financiar la producción y la distribución. Ambos segmentos deben hacer funcionar el modelo.”*

Este modelo de negocio consiste en obtener ingresos por varios segmentos, en el caso de esta empresa se obtendrán ingresos tanto del cliente como del consumidor, es decir se tendrá dos segmentos. El servicio que se ofrecerá a los clientes es marketing e imagen mientras que a los consumidores se les ofrecerá el servicio de capacitaciones.

La Idea de negocio de esta empresa consiste en brindar capacitaciones a los agricultores y/o ganaderos del cantón a un bajo precio. Aquellos agricultores que deseen asistir a alguna de las capacitaciones deberán pagar un precio determinado dependiendo de la capacitación el cual oscila entre los 20 y 50 dólares.

La empresa ofrecerá planes de “Promoción y Auspicio” a diferentes empresa que serán los clientes, los cuales están clasificados como “Clientes Gold” y “Clientes Silver”

Los “Clientes Gold” serán aquellos que su presencia en cada evento será la más destacada, es decir su nombre será visualizado de diferentes maneras como banners, stands, souvenirs y principal auspicio en el evento.

Los “Clientes Silver” serán aquellos que se encuentren presentes por medio de un stand en el cual podrán exhibir sus productos y promocionarlos en cada evento.

La presencia de estos clientes será por cada evento, es decir el paquete promocional para su espacio en las capacitaciones será por evento.

### **TIPO DE EMPRESA**

Las empresas constituidas como “Sociedad Anónima” son las más comunes en el país, “AGROCAPSA” será una de ellas, ya que su estructura es una de las más convenientes y la inversión es más accesible.

Para facilitar la constitución de la empresa estos trámites los realizará un abogado.

GASTOS DE CONSTITUCION	
Abogado Incluido Gastos	\$ 1.200,00

### **VENTAJAS DE CONSTITUIR UNA “S.A.”**

Los accionistas tienen derecho sobre el capital y las utilidades mas no sobre los bienes adquiridos

- Las acciones se pueden transmitir por medio de su venta
- Generalmente el dinero que los accionistas invierten en este tipo de compañía se limita al valor de la inversión
- Se pueden obtener créditos fácilmente.

- La responsabilidad y obligaciones de los socios está limitada a las aportaciones
- Cada socio participa directamente de los beneficios

### **DESVENTAJAS DE CONSTITUIR UNA “S.A.”**

- Una Sociedad Anónima Exige un capital mínimo para constituirse
- Se requiere una organización bien estructurada y debe de contener una junta de accionistas.
- Mayor cantidad de reglamentaciones y leyes a seguir.

### **ACCIONISTAS**

Los accionistas de la empresa serán tres, cuyas acciones están divididas de la siguiente manera:

**Tabla 9** Aportación de la Junta de Accionistas

<b>Nombre de los Accionistas</b>	<b>V. Acción</b>	<b>Cant</b>	<b>T. Aportación</b>	<b>%</b>
Accionista 1	\$ 27,46	268	\$ 7.359,28	33,50%
Accionista 2	\$ 27,46	266	\$ 7.304,36	33,25%
Accionista 3	\$ 27,46	266	\$ 7.304,36	33,25%
<b>TOTAL APORTACIONES</b>		<b>800</b>	<b>\$ 21.968,00</b>	<b>100,00%</b>

Fuente Elaboración Propia

La participación accionaria está dividida en 800 acciones, al costo unitario de \$27,46 cada una de ellas.

### **LA ADMINISTRACIÓN**

La persona principal o la que estará a cargo de la administración de toda la empresa será el Gerente General que deberá de cumplir ciertas obligaciones y responsabilidades y tendrá ciertos beneficios que serán detallados a continuación.

## **GERENTE GENERAL**

### Responsabilidades

- Representar a la compañía judicial y extrajudicialmente
- Programar las reuniones con la Junta de Accionistas e informarles con 8 días de anticipación
- Informar Trimestralmente a la junta de accionistas la situación actual de la empresa
- Tomar decisiones inteligentes basándose en un análisis previo que ayude a las diferentes áreas
- Estar al día en noticias acerca de la competencia y las nuevas tendencias que puedan afectar la empresa
- Establecer y Mantener una comunicación directa y amigable con los colaboradores y subordinados
- Designar responsabilidades a todos los colaboradores

### Obligaciones

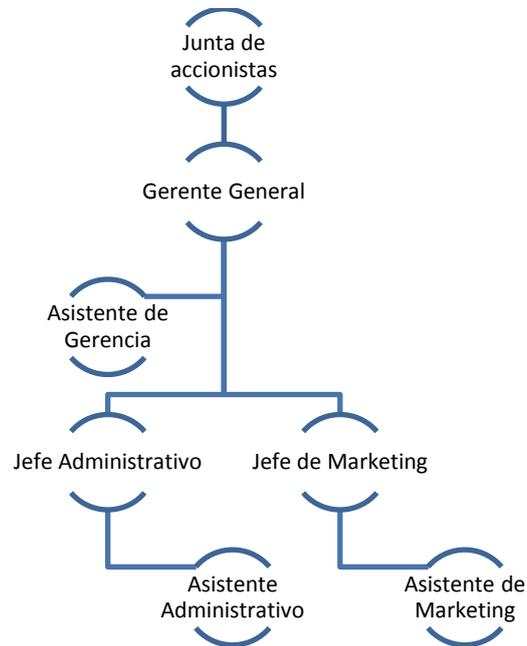
- Supervisar el desenvolvimiento de todos los trabajadores
- Revisar informes de labores entregados por los jefes de cada departamento
- Definir y hacer conocer los objetivos de las aéreas
- Planificar y elaborar estrategias para mejorar el desempeño de la Compañía
- Definir planes y metas de cada área para alcanzar objetivos
- Evaluar del mercado, competencia y satisfacción del cliente en conjunto con los jefes de área
- Desarrollar estrategias para el desarrollo del negocio en conjunto con los Jefes de área
- Elaborar una lista de los temas a dictar previa investigación en conjunto con los jefes de Área
- Despido de personal en caso de ser necesario

### Beneficios

- Sueldo + Beneficios de ley

## ORGANIGRAMA

Gráfico 3 Estructura Organizacional



Fuente: Elaboración Propia

## DISTRIBUCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

### ASISTENTE ADMINISTRATIVO

#### Responsabilidades

- Aplicar las normas y procedimientos definidos en el área administrativa

#### Obligaciones

- Elaborar los estados financieros mensuales, trimestrales y anuales de la empresa y llevar el control de la caja chica
- Elaborar y mantener actualizado los registros contables
- Elaborar el presupuesto de la capacitación a dictar.
- Registrar todo trámite bancario a efectuarse
- Enviar y recibir correspondencia
- Apoyar al Jefe Administrativo en las negociaciones con los clientes y consumidores en caso de ser necesario
- Elaborar la nómina de trabajadores, sueldos, Seguro Social

- Elaborar y presentar informes al jefe inmediato
- Cualquier otra función asignada relacionada a su cargo

#### Beneficios

- Sueldo + Beneficios de ley.

### **ASISTENTE DE GERENCIA - RECEPCIONISTA**

#### Responsabilidades

- Atender y asistir en lo que necesite el Gerente General
- Realizar un excelente servicio asistencia a nuestros consumidores y clientes

#### Obligaciones

- Redactar cartas, memorándums o lo que el Gerente General requiera
- Realizar un proceso de inscripción en las capacitaciones y brindar a los beneficiarios la información necesaria
- Informar al Gerente General sobre anomalías que ocurran en la empresa
- Archivar la documentación recibida o emitida por la empresa
- Preparar documentación necesaria para el pago de impuesto
- Presentar informes a la Gerencia
- Enviar y recibir correspondencia
- acerca de las capacitaciones
- Cualquier otra función asignada referente a su cargo

#### Beneficios

- Sueldo + Beneficios de ley.

### **JEFE ADMINISTRATIVO**

#### Responsabilidades

- Realizar todas las tareas administrativas relacionados con recursos humanos, contabilidad, presupuesto e inventario

#### Obligaciones

- Desarrollar estrategias para el desarrollo del negocio en conjunto con el Gerente General y el Jefe de Marketing
- Elaborar una lista de los temas a dictar previa investigación en conjunto con el Gerente General y Jefe de Marketing

- Realizar negociaciones con el cliente y consumidores
- Elaborar la agenda donde se indicaran, día de capacitación, hora, expositor etc.
- Elaborar el presupuesto de la capacitación a dictar.
- Realizar el manejo de inventarios
- Llevar control de asistencias y puntualidad
- Informar a los trabajadores de los logros obtenidos
- Supervisar y revisar la nomina de trabajadores, sueldos, Seguro Social
- Elaborar y Presentar informes a la Gerencia

#### Beneficios

- Sueldo + Beneficios de ley.

### **JEFE DE MARKETING**

#### Responsabilidades

- Planificar, coordinar y controlar estrategias de marketing
- Identificar las necesidades de los clientes y consumidores para mejorar el servicio.

#### Obligaciones

- Desarrollar estrategias para el desarrollo del negocio en conjunto con el Gerente General y el Jefe de Marketing
- Elaborar una lista de los temas a dictar previa investigación en conjunto con el Gerente General y Jefe de Marketing
- Planificar las estrategias para captar a los clientes y a los consumidores
- Realizar negociaciones con el cliente y consumidores
- Revisar las cotizaciones publicitarias entregadas por su Asistente
- Revisar y supervisar la compra de materiales publicitarios para la promoción de la capacitación
- Analizar el Comportamiento de los clientes y consumidores del servicio que brinda la empresa
- Analizar el nivel de satisfacción que tienen los beneficiarios del proyecto
- Organizar el lugar en donde se colocaran los stands de los clientes

- Elaborar y presentar informes a la Gerencia

#### Beneficios

- Sueldo + Beneficios de ley.

### **ASISTENTE DE MARKETING**

#### Responsabilidades

- Aplicar las normas, estrategias y procedimientos definidos en el área de marketing

#### Obligaciones

- Preparar los reportes detallados por gastos de publicidad (mensual).
- Apoyar al Jefe de Marketing en las negociaciones con los clientes y consumidores en caso de ser necesario
- Programar las reuniones con los potenciales clientes y consumidores
- Buscar el lugar en donde se desarrollara la capacitación
- Enviar y recibir correspondencia promocionando el servicio
- Aplicar las estrategias de Marketing elaboradas por el Jefe de Marketing
- Elaborar y presentar informes al jefe inmediato
- Cualquier otra función asignada relacionada a su cargo

#### Beneficios

- Sueldo + Beneficios de ley.

### **GOBIERNO CORPORATIVO**

#### **JUNTA DE ACCIONISTAS**

#### Responsabilidades

- Reunirse con el Gerente General de la compañía, cada trimestre, o cada vez que sean convocados por el Gerente General en caso de ser necesario, para dar conocimiento de la situación actual de la empresa, revisión de balances, repartición de utilidades o algún problema por la que esté pasando la empresa.

#### Obligaciones

- Cumplir con las obligaciones que la ley señala

- Elegir y remover al Gerente General y fijar su salario
- Revisar y aprobar los balances que presente el Gerente General en las reuniones programadas
- Definir la forma de reparto de utilidades
- Autorizar la concesión de garantías

#### Beneficios

- Las decisiones serán tomadas por la mayoría de votos representado con el 60% como mínimo
- Las utilidades se repartirán a los accionistas en proporción al porcentaje de sus acciones y se dejara el 30% e las utilidades para uso de la empresa

## **PLAN ESTRATÉGICO: MISIÓN VISIÓN Y OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.**

### **MISIÓN**

Brindar un servicio de calidad al sector agropecuario del cantón Daule por medio de capacitaciones y eventos de campo en el cantón con el fin aportar con el mejoramiento y desarrollo de la producción, ingresos y empleo de los agricultores de la zona

### **VISIÓN**

Ser reconocidos por las diferentes Asociaciones Agropecuarias de la provincia del Guayas como un centro de capacitaciones y desarrollo por el compromiso, la solidez, el desarrollo productivo y sostenible que ofrece la empresa y el aporte social y ambiental.

### **OBJETIVO GENERAL DE LA COMPAÑÍA**

Mejorar la Economía Agropecuaria del Cantón Daule por medio de capacitaciones a agricultores y ganaderos enseñándoles a administrar sus recursos y optimizar sus tierras trabajando en equipo con otros parceleros.

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS DE LA COMPAÑÍA**

- Investigar las necesidades y la problemática en el sector Agrícola que posee el cantón Daule.
- Contribuir al desarrollo agrícola de la Comuna mediante la aplicación y ejecución de un proyecto integral de capacitación.
- Desarrollar capacitaciones para agricultores y ganaderos, para que puedan acceder al empleo, dinamicen las economías locales con la creación y gestión de microempresas agrícolas competitivas.
- Incentivar el trabajo en conjunto de los pequeños agricultores y ganaderos para el desarrollo general de los mismos.
- Incrementar las ventas de nuestra cartera de clientes.
- Dar a conocer los productos y beneficios que ofrecen los clientes auspiciantes para los consumidores.

## FODA

Gráfico 4 Matriz FODA

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
Precios Económicos para el consumidor	Empresa nueva en el mercado
Talento Humano especializado, capacitado y competitivo	Ubicación lejos de los clientes
Inversión baja	Falta de experiencia en el negocio
Ubicación cerca de nuestros consumidores	
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
Incremento en la demanda de capacitaciones	Presencia del Magap como principal competidor
Convenios con empresas auspiciantes	Fenómenos climáticos
Facilidades para obtener créditos a través del BNF	Inestabilidad económica y política
Falta de conocimiento de los consumidores ante diferentes problemáticas	Desconfianza por parte de los consumidores
	Desconfianza por parte de los clientes

Fuente: Elaboración Propia

## ESTRATEGIAS

- ✓ Esta empresa nueva en el mercado contará con talento humano especializado, capacitado y competitivo lo cual compensará la falta de experiencia en el negocio.
- ✓ Al estar ubicados cerca de los consumidores se creará un ambiente de confianza en el cual los agricultores se sentirán respaldados.
- ✓ Actualmente la demanda de capacitaciones ha incrementado como consecuencia de la problemática generada por las plagas que están afectando el cultivo

## GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los Gastos Administrativos estarán determinados de la siguiente manera:

Tabla 10 Costos Administrativos

GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO								
No.	Cargo	Sueldo mensual	13er. Sueldo	14to. Sueldo	Vacac.	Aporte Patronal	Mensual inc. benef.	Anual
1	Gerente General	500,00	41,67	24,33	20,83	55,75	642,58	7.710,96
2	Jefe Administrativo	500,00	41,67	24,33	20,83	55,75	642,58	7.710,96
3	Jefe Marketing	500,00	41,67	24,33	20,83	55,75	642,58	7.710,96
4	Asistente Administrativo	292,00	24,33	24,33	12,17	32,56	385,39	4.624,68
5	Asistente de Gerencia	292,00	24,33	24,33	12,17	32,56	385,39	4.624,68
<b>TOTAL SUELDOS Y SALARIOS</b>							<b>2.698,52</b>	<b>32.382,24</b>

Fuente Elaboración Propia

Debido a que será una empresa pequeña el personal estará conformado por 7 personas, el Gerente General, Jefe Administrativo, Jefe de Marketing y sus respectivos Asistentes. El Área de Marketing contará con 2 Asistentes quienes se encargarán de atraer más Clientes y Consumidores.

### CAPITULO 3

#### PLAN DE MARKETING

##### INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

##### TARGET CLIENTE Y CONSUMIDOR

El proyecto de inversión y tiene dos líneas, el cliente y el consumidor.

**CLIENTE.-** Se ha considerado como clientes a las empresas que tiene como actividad económica comercialización de insumos para la agroindustria, como Agripac, Fertiza, Solvesa, Ecuaquimica, Resiquim, entre otros que constan en nuestra cartera de clientes quienes desean promocionar o dar a conocer sus nuevos productos para incrementar así sus ventas.

La matriz de los clientes se encuentra ubicada en la ciudad de Guayaquil; ellos participan en diferentes ferias y exposiciones a nivel nacional promocionando sus productos. Los espacios de venta en las exposiciones los compran a los organizadores de los diferentes eventos, el valor por estos espacios dependen del tamaño del stand, de la ubicación así como de la importancia del evento y su afluencia.

La frecuencia con la que compran el espacio está determinada al número de ferias y/o eventos agropecuarios que se realicen a nivel nacional.

Se puede decir que la necesidad de ellos es dar a conocer sus productos y/o promociones a este pequeño sector.

El servicio dará a conocer los productos de los clientes por medio de stands los cuales estarán ubicados en las capacitaciones.

Como principales clientes tenemos:

Afercor S.A., Agripac S.A., Arilec S.A., Basf S.A., Bayer Cropscience, Delcorp, Ecuaquimica C.A. Farmagro S.A., Fertisa, Nuplant, Pronaca, Quifatex S.A., Sqm, SyngentaCropProtection S.A., Aquitop, Solagro S.A. Brenntag S.A., 3M, CosmoAgro, Ourofino, Gemidos S.A., Plastigama, BNF, etc.

**CONSUMIDOR.-** Los consumidores de este servicio son principalmente los agricultores del cantón quienes desean conocer nuevas y modernas técnicas agropecuarias para sus cultivos. Entre las personas que influyen en la decisión de asistir a las capacitaciones están los dirigentes de los diferentes gremios que son personas reconocidas por los agricultores y considerados líderes, además de la gestión de marketing.

Son los propios agricultores quienes asistirán y quienes utilizarán las capacitaciones como una forma de mejorar su economía e incrementar su producción y su nivel de vida.

## **INFORME DE LA COMPETENCIA**

Dado que el Cantón Daule no cuenta con otro centro de capacitación Agrícola se puede decir que el más grande competidor es el gobierno a través del Ministerio De Agricultura, Ganadería, Acuacultura Y Pesca (MAGAP) que realiza capacitaciones gratuitas en el sector agropecuario, agroindustrial, y agroforestal. También realizan campañas para erradicar plagas que existen en el sector agropecuario, una de las últimas campañas realizadas en el mes de Junio y considerada una de las más importantes fue la entrega del “Kit Agrícola” que contenía semillas certificadas y urea a las zonas afectadas en todo el país.

Actualmente MAGAP esta ayudando a los agricultores del sector arrocero a combatir la plaga del caracol manzana. Están desarrollando un proyecto que durara hasta octubre de este ano donde se instalan parcelas demostrativas de arroz para capacitar de manera práctica para combatir y controlar al caracol. Los resultados de esta práctica demostraron que se puede prevenir y reducir las afectaciones del caracol, para lo cual desarrollarán actividades como: nivelación de suelos, trasplante tardío en lodo, manejo técnico del metaldehído. Su meta es capacitar a 30 mil agricultores para controlar la plaga y al momento 10400 agricultores son los capacitados con el fin de controlar esta plaga para el invierno de este ano. (Diario El Universo, MAGAP 2012)

## **ENTREVISTA A PROFUNDIDAD**

Entrevistado: Ing. Cinthia Baratau quien es relacionista pública de la empresa “Agripac”

Lugar: La entrevista se realizó en la oficina Matriz ubicada en el centro de Guayaquil

Fecha: 22 de Junio del 2012

Conclusión.-

En dicha entrevista se logró obtener diferente información, como las diferentes alianzas y campañas que ha realizado anteriormente, como por ejemplo la entrega de cédulas a los agricultores en determinada zona la cual les ofrecía un descuento al realizar las compras, esta alianza no funcionó como se esperaba y el resultado se vio reflejado en el volumen de las ventas, el cual no incrementó.

Nos dieron a conocer que por este año van a participar en menos ferias que el año pasado. Entre las exigencias de AGRIPAC para dar el auspicio a un evento está el número de personas que se tiene estimado contar en cada evento, es decir para ellos estar presente en una capacitación se debe contar con mínimo 30 asistentes. En varios de los eventos en los cuales ellos participan además de su presencia proporcionan souvenirs, información, expositor, material de lectura, etc.

Otra de sus exigencias es que para ellos auspiciar una capacitación, no debe estar presente su competencia, pero si sus proveedores, por ejemplo durante una capacitación auspiciada por ellos se puede contar con la presencia de Syngenta, 3M, Plastigama pero no con la marca de Fertisa, puesto que es su competencia directa.

para finalizar con la entrevista, la Relacionista Pública de la compañía, se comprometió a auspiciar 15 capacitaciones creadas por la empresa en la cual pagara un determinado valor, o en su defecto, proporcionará además del expositor, material de lectura, diplomas, souvenirs, audio y refrigerio.

Entrevistado: Ing. Juan Farid Hinnaoui quien trabaja como capacitador en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca (MAGAP)

Lugar: La entrevista se realizó en el Cantón Daule fuera de oficina.

Fecha: 25 de Julio del 2012

Conclusión.-

Se pudo conocer que la función principal que el realiza es capacitar a aquellas personas que se dedican a la actividad agropecuaria.

Según el entrevistado el MAGAP realiza entre 3 y 4 capacitaciones semanales en la provincia del Guayas, estas capacitaciones tienen una

duración aproximado de una hora y media, como máximo dos horas. Estas capacitaciones no tienen valor para los asistentes ya que son una institución pública lo cual les prohíbe cobrar algún tipo de remuneración.

En la actualidad se están dictando más capacitaciones al sector arrocero debido a las diferentes plagas que tienen como por ejemplo el “caracol”, “cinta amarilla” y “cinta blanca” a las cuales asisten un promedio de 30 personas por asociación.

Estas capacitaciones se brindan de acuerdo a la solicitud de los dirigentes de las asociaciones del catón, en este caso, existen aproximadamente 64 asociaciones en Daule según indica el Ing. Hinaoui.

**Gráfico 5 Entrevista con Ing. Capacitador de MAGAP**



Entrevistado: Ing. Leonardo Carchi mediano agricultor del cantón Daule y Dirigente de la Zona 4 de la junta de Usuario (Arroceros)

Lugar: La entrevista se realizó en el Cantón Daule la casa del Agricultor.

Fecha: 26 de Julio del 2012

Conclusión.-

El Ingeniero nos indica que la Junta Usuarios es una asociación de más de 800 miembros productores de arroz que esta dividida por zonas, tiene un Presidente General que es el Ing. Julio Carchi, entre los socios de esta Junta constan pequeños, medianos y grandes agricultores. La Junta de Usuarios tiene 6 cosechadoras en la cual ellos ofrecen el servicio para cosechar a todos los miembros de la Junta, no importa la distancia en donde se encuentren las tierras del socio y tampoco importa el nivel de producción puede ser grande o pequeña, carecen de una pilladora pero

esta en planes de la Junta comprar una para el servicio de pilado a los socios,

Señala también que ellos reciben ayuda, o capacitaciones a través del Gobierno y nos indica que antes recibían pocas capacitaciones al año, pero como en la actualidad este sector está sufriendo plagas como el caracol y la sogata, estas recibiendo capacitaciones más seguidas. El tema que más los están capacitando es para la erradicación de plagas donde se capacitan a ciertas personas de la Junta y ellos a su vez capacitan o transmiten la información adquirida a los otros socios. Actualmente la Junta está buscando prevenir el fenómeno del niño que posiblemente se dé por el mes de Octubre, puesto que si no previenen o no se preparan para este fenómeno, el Niño arrasaría con todos sus cultivo y Daule se quedaría prácticamente sin arroz para producir.

Los costos que tiene estas capacitaciones los paga la Junta de Usuarios, pero no pagan en si la capacitación sino los viáticos de los elegidos que van a ser capacitados, o si la Junta solicita una capacitación, esta agrupación pagan los viáticos de los expositores, es decir comida, y en caso de ser necesario estadía. A los expositores la Junta les proporciona el lugar donde realizar la exposición puesto que la Junta tiene un auditorio con capacidad de 200 personas, audio, y medio transporte cuando la capacitación se la realice en el campo.

Actualmente están realizando están realizando cultivos de semillas INIAP 14 e INIAP15 para desarrollo para tener semilla propia pero lo que no tiene es la planta, tiene que llevarla a otro sitio para que la traten. La Junta de Usuario es invitada a conferencia en otros países el Ingeniero nos dio como ejemplo cuando el viaje a Perú y Estados Unidos por conferencias, en donde la Junta le pago los viáticos para que viaje a Perú junto con unos compañeros y socios de la Junta pero no a todos sino a una delegación.

Finalmente se le pregunto acerca del proyecto y si aceptaría el ofrecimiento de una capacitación que sirva para su beneficio por un pequeño costo, y su respuesta fue que si, que el agricultor así como toda

persona debe de estar siempre actualizado en las nuevas tendencias de la tecnología, en este caso es tecnología que será usada para la actividad agropecuaria o algún otro tipo de tema que realmente le sirva para su producción.

Gráfico 6 Entrevista con Agricultor



## **PROPUESTAS DE MERCADO**

### **DETERMINACIÓN DE DEMANDA INSATISFECHA**

#### **DEMANDA**

Según el último Censo Nacional realizado en el año 2010, Tabla 10, existen 13743 personas que se dedican a la agricultura, ganadería y pesca en el cantón

Tabla 11 Población del Cantón Daule según Actividad Agropecuaria

Nombre de canton	Nombre de parroquia	Rama de actividad (P)	Ocupados	%
<b>D A U L E</b>	DAULE	Agricultura, ganaderia, silvicultura y pesca	7,478	23.5%
	JUAN BAUTISTA AGUIRRE		1,063	59.7%
	LAUREL		1,897	58.5%
	LIMONAL		1,803	66.9%
	LOS LOJAS		1,502	55.4%

Fuente Censo de Población y Vivienda 2010

### **OFERTA**

Actualmente el MAGAP realiza 10 capacitaciones diarias en los sectores más afectados de la provincia del Guayas, estas capacitaciones son brindadas por 5 brigadas las cuales realizan dos diarias según lo indica la Ec. Laura Ayovi, Coordinadora de la Escuela de la Revolucion Agraria de la Zona Guayas

En el cantón Daule se están realizando 3 capacitaciones semanales con una asistencia promedio de 50 personas según lo indica la Coordinadora Laura Ayovi y el expositor del MAGAP entrevistado en este proyecto

### **DEMANDA INSATISFECHA**

Basándose en los datos obtenidos en la investigación de mercado se pudo calcular que existe una demanda insatisfecha de 6543 personas que dedican a actividades agrícolas y que no han recibido capacitaciones hasta el momento. Así mismo se calculó que el número de capacitaciones es 131

**Tabla Demanda Insatisfecha**

CAPACITACIONES			
	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
MAGAP	3	12	144
Asistentes a capacitacion	50	Total Capacitado Anualmente	7200
AGRICULTORES		DEMANDA INSATISFECHA	
TOTAL	13743	Asistentes Promedio	50
CAPACITADOS	7200	Capacitaciones a realizarse	<b>131</b>
SIN CAPACITAR	6543		

Fuente Autor propio

## SERVICIO

El servicio que ofrece esta empresa a los consumidores consiste en brindar capacitaciones a los agricultores del cantón, además ofrece a sus clientes el espacio para venta y promoción de sus productos, clasificándolos en “Clientes Gold” y en “Clientes Silver”.

Detalles:

Las capacitaciones se realizaran dos veces por mes, los días sábados preferiblemente, en el transcurso de la tarde ya que el agricultor usa la mañana para trabajar sus tierras y normalmente descansa en las tardes., la duración de estas capacitaciones serán de 3 o 4 horas dependiendo del tema en donde se incluye un refrigerio

El lugar en donde se realizara la capacitación serán las instalaciones que presten las diferentes asociaciones, puede ser algún auditorio o también puede ser las mismas tierras de los agricultores que es donde ellos eligen hacerlas.

## PRECIO

Dado que este negocio es de doble lineamiento se tiene dos tipos de precios, precios para los clientes y precio para los consumidores.

**Cliente** El precio para los clientes se diferenciara según el tipo de cliente, sea “Gold” o “Silver”.

Cliente “Gold” \$ 500.00 el cual puede ser cancelado en efectivo o en su defecto el cliente puede proporcionar diferentes alternativas que cubran este valor como por ejemplo, souvenirs, capacitador, refrigerio, audio, publicidad.

Cliente “Silver” \$250.00 el cual cancelara este valor en efectivo teniendo a su disposición un espacio físico donde podrán ubicar su stand de promoción de producto.

**Consumidor** Basado en la entrevista realizada a un agricultor se pudo determinar un precio para los consumidores, este precio será bajo y accesible que oscila entre los \$20 y \$30 por capacitación dependiendo del tema a tratar.

## **PLAZA**

El proyecto ofrece un servicio de capacitación para los agricultores y ganaderos del cantón Daule, por tal motivo se considera que la mejor ubicación para instalar las oficinas es en el centro del cantón, donde existe bastante afluencia de personas.

Se ha considerado mejor opción estar más cerca del cliente que del consumidor ya que con la ubicación que se ha determinado el consumidor o beneficiario tendrá acceso a obtener más información acerca de las capacitaciones a dictar, por ese motivo se tiene programado tener una `persona que brinde servicio al cliente proporcionando la información necesaria.

Las capacitaciones se realizaran en las fincas y/o auditorios de los diferentes gremios del cantón y encaso de no conseguir un área donde capacitar, en las instalaciones de la empresa ya que consta con dos sala que puede ser usada para realizar el evento

## **PROMOCIÓN**

El servicio que se ofrecerá será dado a conocer por diferentes herramientas de marketing como:

**Tele-marketing**, para realizar la promoción a través de esta herramienta se tendrá una persona ubicada en la oficina encargada de contactar clientes y consumidores para que participen en las capacitaciones.

**Flyers o volantes**, esta herramienta se usara para atraer consumidores, tendrá información apropiada que será entregada en lugares estratégicos, así como también en los gremios que existen en el cantón Daule

**Correo Electrónico**, Esta vía se ha convertido en unas de las herramientas más importantes y usadas al momento de promover productos y servicios. Implementar este tipo de mercadeo dará resultados rápidos, efectivos y medibles

**Redes Sociales**, nueva forma de publicidad la cual es gratis y es una perfecta herramienta para contactar y atraer al cliente. Las redes sociales que se utilizarán serán Facebook y Twitter.

## **PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING**

### **OBJETIVOS**

#### **OBJETIVOS GENERALES**

- Realizar como mínimo tres eventos mensuales contando con cuatro clientes auspiciantes
- Contar con la presencia mínima de 45 beneficiarios por capacitación

#### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Dar a conocer los servicios a los clientes potenciales
- Dar a conocer el servicio a los consumidores
- Posicionarse en la mente del consumidor

## **ESTRATEGIAS DE MARKETING**

Para poder cumplir con los objetivos establecidos, es necesario que se determinen ciertas estrategias que definirán lo que se va a realizar:

- A través de correos electrónicos se enviará una propuesta donde constara información detallada del servicio que se ofrecerá.
- Programar reuniones para presentar el servicio a los posibles clientes en donde se detallara los precios.
- Organizar un evento social para dar a conocer la empresa y el servicio que esta brinda a los posibles consumidores.

## **DESARROLLO DE ESTRATEGIAS**

Para llevar a cabo las estrategias, se presentara la forma en que se va a desarrollar cada una de ellas

- Los Jefes de cada área se reunirán y crearan una propuesta la cual sea atractiva para el cliente, esta se enviara a las empresas que tienen como actividad la agroindustria.
- Una vez terminado el proceso de envío de correos electrónicos, se programaran reuniones con los clientes potenciales para presentarles los detalles del servicio a ofrecer, entregando un souvenir y folleto de la empresa. Se planificaran visitas a dos empresas por día preferiblemente las reuniones serán en la tarde.
- Se procederá a visitar a las diferentes asociaciones que tiene el cantón, para invitarlos a un evento social que se realizara en un salón de eventos, en donde se expondrá los beneficios de la empresa para los consumidores.

## COSTOS

Tabla 12 Estrategia de Marketing

COSTOS DE ESTRATEGIAS		
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR
SOUVENIR (PLUMAS)	200	\$ 90
TRIPTICO	1000	\$ 180
TARJETA DE PRESENTACION	300	\$ 45
FIESTA DE INAUGURACION	1	\$ 1,000
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1,315</b>

Fuente Elaboración Propia

## **CAPITULO 4**

### **ASPECTOS TECNOLÓGICOS DEL PROYECTO**

#### **DISEÑO O DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO**

El proyecto de un centro de capacitación agropecuario se ha creado pensando en las necesidades los agricultores, ganaderos y demás personas dedicadas a la actividad agropecuaria del cantón, el servicio que se va a ofrecer consiste en capacitar a estas personas para que ellos puedan mejorar su economía trabajando en conjunto.

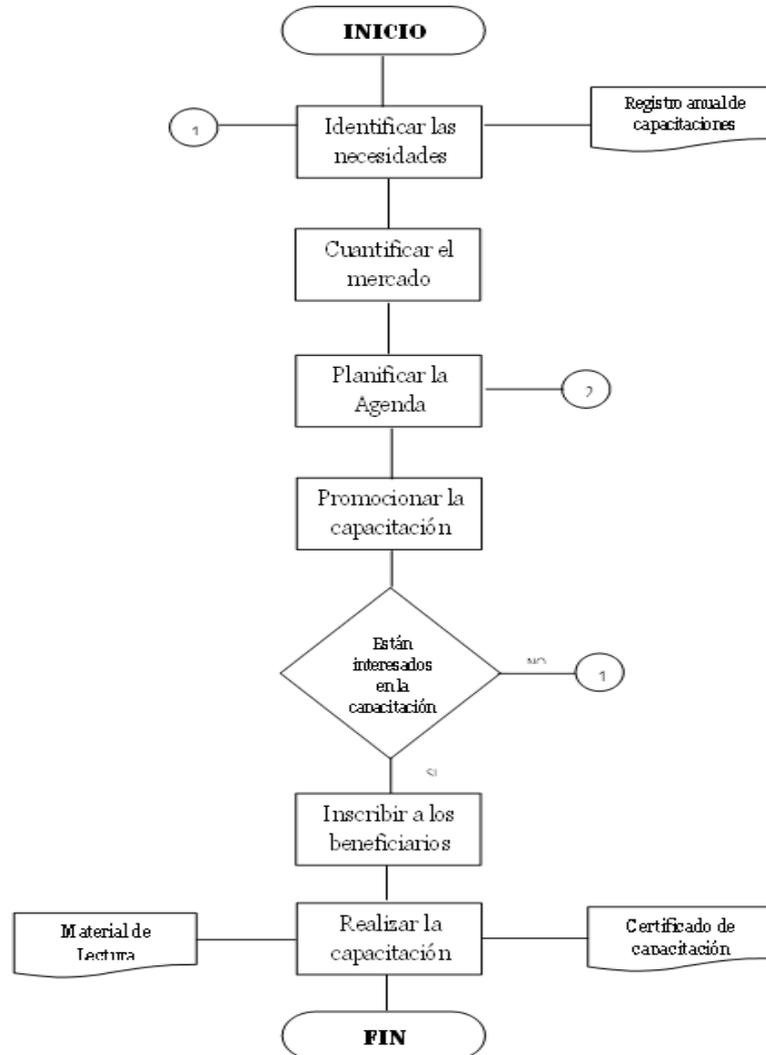
Estas capacitaciones se dictarán dos veces por mes, en las cuales contaremos con el auspicio de la Muy Ilustre Municipalidad del Cantón Daule y las diferentes asociaciones del cantón quienes colaborarán con las instalaciones donde se dictarán las capacitaciones.

Los clientes serán las empresas privadas, cuya actividad económica sea la comercialización de insumos agroindustriales. Estas empresas pagarán un determinado valor por estar presente en nuestras capacitaciones y así promocionar los diferentes productos a los consumidores. También los consumidores o beneficiarios del proyecto pagaran un valor bajo para que puedan asistir a las capacitaciones a dictar y a su vez ellos recibirán material de lectura

Como sub-producto tenemos el asesoramiento que le podemos dar a los parceleros y pequeños agricultores en la comercialización y promoción del producto. Ayudando a colocarle el producto en alguna tienda, mini-market, pequeños comisariatos que se encuentran en la zona, O a su vez venderla al consumidor final.

## PROCESO DE PRODUCCION

Gráfico 7 Proceso de Produccion



Fuente Elaboración Propia

Para llevar a cabo el proceso del servicio se debe empezar por Investigar los temas para realizar las capacitaciones, basado en las necesidades de los beneficiarios. Dado los resultados de la investigación se debe cuantificar el posible mercado, de esta manera se tendrá un aproximado de beneficiarios con los que se puede contar para realizar las capacitaciones y crear una lista de temas que se puedan dictar durante el año, luego se procede a realizar el presupuesto y planificar la Agenda con

los temas que se va a trabajar primero, en la cual se detalla los temas a dictar, la fecha en que se realizará la capacitación, horario, duración, expositor y lugar. El lugar de la capacitación se determinara a través de reuniones con los dirigentes de los diferentes gremios o con el municipio.

Una vez establecida la agenda se promocionan las capacitaciones, que a través de una estrategia de Tele-marketing con un Speech bien elaborado, entrega de flyers en diferentes lugares estratégicos como el parque Santa Clara que está ubicado en el centro de Daule.

Si están interesados se procede con la inscripción de los beneficiarios y la entregar del material de lectura para así poder comenzar con la capacitación.

Minutos antes de terminar la capacitación al beneficiario se le entregara una pequeña encuesta donde calificarán, el tipo de capacitación, el desenvolvimiento del capacitador, la duración de la capacitación, la comodidad del lugar etc.

Una vez terminada la capacitación se entrega un certificado de asistencia o diploma.

## UBICACIÓN DEL PROYECTO

Gráfico 8 Daule



### MACROLOCALIZACION

El centro de capacitación estará ubicado en la Región Litoral o Costa del Ecuador, en la Provincia del Guayas, en el Cantón Daule, en el sector céntrico, el entorno donde se encuentran ubicadas nuestras instalaciones cuenta con infraestructura y servicios públicos necesarios como lo es la electricidad, agua potable, teléfono, transporte,

pavimentación, drenaje, entre otros.

### MICROLOCALIZACION

Se encuentra ubicado en pleno centro del cantón en las calles Piedrahita 423 y Colon, el tamaño de la casa es de 300 m<sup>2</sup>, está cerca del parque Santa Clara, una cuadra específicamente, este parque es uno de los más visitados del cantón.

## **IMAGEN OFICINA:**

Gráfico 9 Oficina de “AGROCAPSA”



## **DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA PLANTA**

El equipo de trabajo estará formado por 7 personas lo cual permitirá realizar un promedio tres capacitaciones mensuales.

Ciertas capacitaciones se dictarán en las instalaciones y otras se dictarán en las instalaciones de las diferentes Asociaciones Agropecuarias que existen en el Cantón Daule.

## **DISEÑO DE LA PLANTA**

El piso donde están las oficinas tiene una dimensión de 33x9 m<sup>2</sup>. Cuenta con 3 cuartos amplios, 1 cocina, 1 sala amplia, 1 estudio, 4 baños y un área al aire libre

Sala.- La sala cuenta con 6x9 m<sup>2</sup>, tiene dos ventanas de 2x2 m<sup>2</sup> las cuales tiene vista hacia la calle principal (Piedrahita) y una columna redonda en la mitad de esta área.

Cocina.- el área de la cocina es de 5.5x6m<sup>2</sup>, cuenta con lava platos, espacio para refrigeradora, 4 interruptores, mesón en forma de “L” de cerámica además anaqueles de madera bajo este mesón.

Cuartos: cada habitación contiene baño, tenemos pensado usar, en caso de ser necesario, un cuarto como aula provisional donde se dictaran las clases, otro como oficina para el Gerente General y el Representante Legal y otro como bodega.

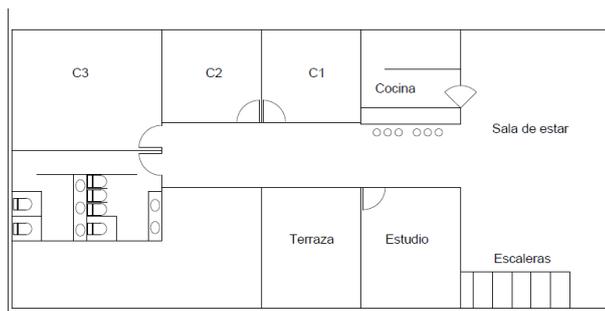
Estudio.- esta habitación va a ser usada como oficina para dos empleados donde ellos harán la gestión de marketing para la promoción de las capacitaciones.

Área abierta.- en esta área es donde, en caso de ser necesario, se usará para que las empresas auspiciantes pondrán colocarse para vender el producto en caso de realizar las capacitaciones en las instalaciones de la empresa.

Al mencionar la expresión “en caso de ser necesario”, es cuando el Municipio o los diferentes gremios no puedan prestar sus instalaciones, entonces se optará por usar las de la empresa, para poder realizar la capacitación.

A continuación un diseño de la planta en donde se trabajará:

Gráfico 10 Plano de la Oficina



## **COSTOS DE TERRENO Y OBRAS CIVILES**

El área donde estará ubicada la oficina será alquilada por un costo de \$250 mensuales, por medio de un contrato de arrendamiento con una duración de dos años dando como garantía un meses de alquiler por adelantado.

Tabla 13 Obras Civiles

OBRAS CIVILES			
DESCRIPCION	UNIDAD	C. UNITARIO	C. TOTAL
Focos ahorradores	10	\$ 4,00	\$ 40,00
Percianas	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Candados	3	\$ 8,00	\$ 24,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 124,00</b>

Fuente Elaboración Propia

## ESCOGENCIA DE LA TECNOLOGÍA DEL PRODUCTO

En el centro de capacitación la tecnología que utilizaremos serán proyectores y computadoras en cada aula donde se dictarán las capacitaciones, además de las computadoras que se utilizarán en la sala de administración y oficinas.



### COMPUTADOR

Procesador Intel ®Atom ® 1.86 GHz  
 Memoria R.A.M. 2GB DDR3/1333Mhz.  
 Disco duro 320 GB 7200 r.p.m.  
 Unidad DVD/RW Reproductor/Grabador  
 Case fuente ATX, teclado, mouse, parlantes,  
 Monitor de 16" LCD LG Flatron W1943SE



### PROYECTOR

Tipo:0.55" Digital MicromirrorDevice (DLP™)  
 Resolucion: SVGA 800x600 (Nativo)



Lente: 1.1xZoom óptico manual/Foco optico manual

Keystone: Vertical digital Keystone corrección: +/- 40 grados

Tamaño display: 27"-300"/0.7m-7.6m

Distancia de proyección: 3.9' – 36' / 1.2m – 11.

Brillo: 2700Lumenes

Señal de entrada: PC y Video: NTSC M(3.58MHz), 4.43MHz, PAL (B, D, G, H, I, M, N, 60) SECAM (B, D, G, K, K1, L), SD 480i and 576i, ED 480p and 576p, HD 720p, 1080i and 1080p

Compatibilidad: PC VGA a UXGA; Mac: Up to 1600x 1200@60Hz



## **IMPRESORA MULTIFUNCIÓN | HP**

**DESKJET 2050**

Cantidad empaquetada 1

Fabricante Hewlett-Packard

Gama de productos HP Deskjet

Modelo 2050 All-in-One

Conectividad del PC

Conexión PC Hi-Speed USB

Disponibilidad de la conexión del PC Sí - Copia

Capacidad estándar de papel 60 hojas

Tamaño máximo de la copia A4 (210 x 297 mm)

## **VIDA ÚTIL DEL PROYECTO**

Dado que el proyecto es un servicio, no tiene vida útil establecida, se ha basamos en 5 años de vida ya que la tecnología que se utiliza en este servicio se deprecia en ese periodo, es decir las computadoras y los proyectores.

## **COSTOS DE MANTENIMIENTO Y SEGUROS**

Contamos con seguro contra robos, incendio y equipo eléctrico por el cual tendremos que cancelar un valor de \$893.53 anuales, a continuación se encuentra detallado los seguros:

## INCENDIO

Incendio y/o rayo

Terremoto, eventos de la naturaleza y catastróficos

Extensión de terremoto

Incendio y/o daño y/o pérdidas físicas a consecuencia de motín,

Acto malicioso y vandalismo

## ROBO

Robo con fractura y/o asalto, a primer riesgo relativo incluyendo violencia y/o amenaza a las personas.

Hurto

## EQUIPO ELECTRÓNICO

Todo riesgo según póliza SET 2000 de ACE Seguros excluyendo hurto y programas de computación.

Tabla 14 Equipo Electrónico

SEGUROS			
DESCRIPCION	UNIDAD	C. UNITARIO	C. TOTAL
Seguro Vehiculo	1	\$ 1.199,00	\$ 1.199,00
Seguro de Activos	1	\$ 895,53	\$ 895,53
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.094,53</b>

Fuente Elaboración Propia

## INSUMOS Y SERVICIOS

Tabla 15 Insumos

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCION	CANT.	C. UNITARIO	C. TOTAL
Escritorios	6	\$ 126,00	\$ 756,00
Juego de mesas y sillas	13	\$ 74,00	\$ 962,00
Set de muebles	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Silla giratoria	6	\$ 30,00	\$ 180,00
Sillas normales	5	\$ 30,00	\$ 150,00
Refrigeradora pequeña	1	\$ 174,00	\$ 174,00
Microondas	1	\$ 71,26	\$ 71,26
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.693,26</b>
EQUIPOS DE OFICINA			

DESCRIPCION	CANT.	C. UNITARIO	C. TOTAL
Teléfono	4	\$ 26,00	\$ 104,00
Hojas (500)	3	\$ 3,60	\$ 10,80
Plumas (cajas)	2	\$ 2,40	\$ 4,80
Resaltador (paquete de 6)	1	\$ 5,70	\$ 5,70
Perforadora	6	\$ 3,65	\$ 21,90
Grapadora	6	\$ 3,45	\$ 20,70
Clips	6	\$ 0,35	\$ 2,10
Portaclip	6	\$ 0,65	\$ 3,90
Cinta Scotch	6	\$ 0,40	\$ 2,40
Grapas (cajita)	6	\$ 0,90	\$ 5,40
Marcadores	4	\$ 0,60	\$ 2,40
Suministros	1	\$ 77,70	\$ 77,70
Pizarron	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Marcadores	4	\$ 0,60	\$ 2,40
Ventiladores	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Aire acondicionado	2	\$ 800,00	\$ 1.600,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.084,20</b>

Fuente Elaboración Propia

Tabla 16 Insumos

EQUIPOS DE COMPUTACION			
DESCRIPCION	CANT.	C. UNITARIO	C. TOTAL
Computadoras	6	\$ 399,00	\$ 2.394,00
Impresora Multifuncion	1	\$ 79,00	\$ 79,00
Proyector	1	\$ 519,00	\$ 519,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.992,00</b>

Fuente Elaboración Propia

Tabla 17 Servicios Básicos

<b>GASTOS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS</b>		
<b>Rubro</b>	<b>Costo mensual</b>	<b>Costo anual</b>
1 Servicios básicos (agua, luz, teléfono)	\$ 145,00	\$ 1.740,00
2 Internet	\$ 30,00	\$ 360,00
3 Alquiler Mensual	\$ 250,00	\$ 3.000,00
4 Servicio de mantenimiento de equipos de oficina	\$ 50,00	\$ 600,00
5 Servicio de mantenimiento de vehículos	\$ 80,00	\$ 960,00
6 Combustible de vehículos	\$ 80,00	\$ 960,00
7 Suministros de oficina	\$ 30,00	\$ 360,00
8 Servicio y suministros de limpieza	\$ 20,00	\$ 240,00
9 Varios	\$ 50,00	\$ 600,00
<b>Total Gastos</b>	<b>\$ 735,00</b>	<b>\$ 8.820,00</b>

Fuente Elaboración Propia

Este proyecto considera como mano de Obra Directa a los capacitadores que serán contratados, para dictar las diferentes capacitaciones. Estos capacitadores

### **SISTEMAS DE CONTROL DE LA CALIDAD DEL SERVICIO**

Con el fin de mejorar continuamente el servicios de capacitación y medir la satisfacción del cliente se realizarán breves encuestas después de cada capacitación unos minutos antes de entregar los certificados.

Gráfico 11 Formato de Encuesta

Con el objetivo de mejorar y poder encaminar las capacitaciones para nuestros consumidores, consideramos imprescindible su opinión sobre las distintas dimensiones de Calidad, solicitamos y agradecemos que califique en función de su satisfacción las siguientes preguntas			
Fecha:		Titulo del Seminario:	
Como calificaría usted el desempeño general del instructor considerando los aspectos que se acaban de evaluar?			
Excelente	Muy Bueno	Bueno	Regular
<b>EVALUACION DEL EXPOSITOR</b>			
Se refiere a Técnicas, métodos y estrategias que desarrolla el conferencista		SI	NO
¿Muestra dominio del tema desarrollado y provee de información actualizada?			
¿Presenta los temas con claridad y precisión?			
¿Aclara y/o despeja dudas con efectividad?			
¿Propicia o da ejemplos de aplicación del tema desarrollado en el campo profesional?			
¿La presentación y/o material entregado fue el adecuado para lograr los objetivos propuestos?			
<b>EVALUACION DE LAS INSTALACIONES Y EQUIPO HUMANO</b>			
Se refiere a las condiciones de las instalaciones y del equipo humano encargado del evento		SI	NO
¿Es cómodo el mobiliario del Auditorio?			
¿Las condiciones de limpieza del auditorio es la adecuada ?			
¿La atención por parte de nuestro personal fue cordial?			
<b>EVALUACION GENERAL</b>			
Se refiere a información general. Por favor ayúdenos con sus comentarios			
¿Cómo se enteró del seminario?			
¿Qué temas le gustaría recibir en futuras capacitaciones?			

Fuente Elaboración Propia

## **ABASTECIMIENTO DEL SERVICIO DE CAPACITACION**

### **ANÁLISIS DE LA ELABORACION DE CAPACITACION Y DISPONIBILIDAD DE LOS CONFERENCISTAS.**

Se realizarán un promedio tres capacitaciones mensuales, estas capacitaciones se realizaran en un día de preferencia en la tarde puesto que los agricultores de la zona terminan su jornada laboral a las 12 del día y podrán asistir a nuestra capacitación. La duración del evento depende del tema de la capacitación, habrán capacitaciones que duren un poco más que otras dependiendo de la problemática.

Tendremos un cartera de conferencistas donde se elegirán a los expositores más adecuados para la capacitación que se va a realizar. La mayoría de los conferencistas son agricultores también, entonces estarán disponibles en capacitar a los agricultores en la tarde puesto que tendrán el mismo horario de las personas que van a ser capacitados. También existen ingenieros que se dedican a este tipo de asesorías y tienen la disponibilidad que se requiere para formar parte de nuestra empresa

### **RECURSOS PARA REALIZAR LAS CAPACITACIONES**

Los recursos para elaboración del proyecto son los capacitadores que serán seleccionados cuidadosamente dependiendo de la capacitación que vamos a realizar.

Para la selección del capacitador se realizará un reclutamiento externo y se ubicará a profesionales de la zona ya que este cantón cuenta con excelentes Ingenieros Agrónomos con gran experiencia o también el cliente puede ofrecer un capacitador en caso de ser necesario.

### **PRODUCCIÓN DISPONIBLE PARA EL PROYECTO**

Como se indicó anteriormente se realizarán un promedio tres capacitaciones al mes, y se contará con la asistencia de un mínimo de 45

personas por capacitación, así mismo se contará con un mínimo de cuatro clientes, es decir un Cliente Gold y tres Clientes Silver por capacitación.

## **CAPITULO 5 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO**

### **ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO**

#### **PLAN DE INVERSIONES, CLASIFICACIÓN Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

La inversión para llevar a cabo este proyecto es \$35601 como lo indica la siguiente tabla:

Tabla 18 Tabla de Inversión

<b>RUBROS</b>	<b>TOTAL INVERSIÓN</b>
MUEBLES Y ENSERES	2.693,26
EQUIPOS DE COMPUTACION	2.992,00
EQUIPOS DE OFICINA	2.084,20
EQUIPOS DE LIMPIEZA	45,07
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 5.589,30
VEHICULO	23.991,00
IMPREVISTOS 3%	1.239,40
GASTOS DE CONSTITUCION	1.200,00
ALQUILER	\$ 500,00
SEGUROS	2.094,53
OBRAS CIVILES	124,00
<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	<b>\$ 42.552,76</b>

Fuente Elaboración Propia

El financiamiento se lo obtendrá por medio de la CFN ya que facilita de cierto modo los préstamos a personas emprendedoras de diferentes sectores.

RUBROS	FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
	TOTAL INVERSIÓN	PROPIO	PRESTAMO
MUEBLES Y ENSERES	2.693,26	1.301,46	1.391,80
EQUIPOS DE COMPUTACION	2.992,00	2.992,00	-
EQUIPOS DE OFICINA	2.084,20	2.084,20	-
EQUIPOS DE LIMPIEZA	45,07	45,07	
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 5.589,30	5.589,30	-
VEHICULO	23.991,00	4.798,20	19.192,80
IMPREVISTOS 3%	1.239,40	1.239,40	
GASTOS DE CONSTITUCION	1.200,00	1.200,00	
ALQUILER	\$ 500,00	500,00	-
SEGUROS	2.094,53	2.094,53	
OBRAS CIVILES	124,00	124,00	
<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	<b>\$ 42.552,76</b>	<b>\$ 21.968,16</b>	<b>\$ 20.584,60</b>
		<b>51,63%</b>	<b>48,37%</b>

Tabla 19 Inversión y Financiamiento

Fuente Elaboración Propia

### **POLÍTICA DE COBROS Y PAGOS**

Como política de la empresa se establece que todos los cobros se realicen en efectivo mientras que los pagos se podrán realizar en efectivo y en cheque.

## DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS Y AMORTIZACIONES Y ACTIVOS DIFERIDOS

Los principales activos con los que contará la empresa serán Muebles y enseres, equipo de computo y un vehículo, los cuales se depreciarán a 3, 5 y 10 años respectivamente.

Tabla 20 Depreciación de Activos

### DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS Y AMORTIZACIONES DE ACTIVOS DIFERIDOS

DEPRECIACIÓN DEL ACTIVO FIJO													
ACTIVO FIJO	VALOR (U.S.\$)	1 (2013)	2 (2014)	3 (2015)	4 (2016)	5 (2017)	6 (2018)	7 (2019)	8 (2020)	9 (2021)	10 (2022)	11 (2023)	12 (2024)
MUEBLES Y ENSERES	2.693,26	269,33	269,33	269,33	269,33	269,33	269,33	269,33	269,33	269,33	269,33		
EQUIPOS DE COMPUTACION	2.992,00	997,33	997,33	997,33									
VEHICULO	23.991,00	4.798,20	4.798,20	4.798,20	4.798,20	4.798,20	-	-					
<b>TOTAL</b>	<b>29.676,26</b>	<b>6.064,86</b>	<b>6.064,86</b>	<b>6.064,86</b>	<b>5.067,53</b>	<b>5.067,53</b>	<b>269,33</b>	<b>269,33</b>	<b>269,33</b>	<b>269,33</b>	<b>269,33</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
DEPRECIACION ACUMULADA		6.064,86	12.129,72	18.194,58	23.262,11	28.329,64	28.598,97	28.868,30	29.137,63	29.406,96	29.676,29		

<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>29.676,26</b>
GASTOS DE DEPRECIACIÓN A 5 AÑOS	28.329,64
VALOR RESIDUAL DE ACTIVO FIJO	<b>1.346,65</b>

AMORTIZACIÓN ACTIVO DIFERIDO 2013													
ACTIVO FIJO	VALOR (U.S.\$)	1 ene	2 feb	3 mar	4 abr	5 may	6 jun	7 jul	8 ago	9 sep	10 oct	11 nov	12 dic
Gastos de Constitución	1.200,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Seguros	2.094,53	174,54	174,54	174,54	174,54	174,54	174,54	174,54	174,54	174,54	174,54	174,54	174,54
<b>TOTAL</b>	<b>3.294,53</b>	<b>274,54</b>											

Fuente Elaboración Propia

Estos activos están valorados en \$29.676,26

Tabla 21 Amortización

Periodo	CAPITAL	INTERES	PAGO	saldo final
0				S/. 20.584,60
12	S/. 285,19	S/. 164,42	S/. 449,61	S/. 17.331,10
24	S/. 318,82	S/. 130,73	S/. 449,61	S/. 13.693,92
36	S/. 356,42	S/. 93,19	S/. 449,61	S/. 9.627,80
48	S/. 398,46	S/. 51,15	S/. 449,61	S/. 5.082,14
60	S/. 445,00	S/. 4,16	S/. 449,61	S/. -

Fuente 1 Elaboración Propia

## PROGRAMA DE PRODUCCIÓN Y VENTAS

Plan de ventas para el año 1 en el cual los 3 primeros meses se tendrá una venta del servicio baja, dado que la empresa es nueva y aún no cuenta con la confianza tanto el consumidor como el cliente.

Tabla 22 Plan Ventas Año 1

**PROYECCION DE PRODUCCIÓN Y VENTAS**  
**MERCADO - CANAL DE VENTAS 1**  
**AÑO 1**  
(en unidades)

Meses	Cultivo Transitorio	Cultivo Permanente	Administracion y Ventas	Ganaderia	VARIOS	OFERTA del PROYECTO
Enero	1	1				2
Febrero	2				1	3
Marzo	0		1	1	1	3
Abril	1		1			2
Mayo	2			1		3
Junio	1	-	1		2	4
Julio	0	1	1	1		3
Agosto	1	1			1	3
Septiembre	1	1			1	3
Octubre	1	1		1	-	3
Noviembre			1	1	1	3
Diciembre	0		1		2	3
<b>Total</b>	10,00	5,00	6,00	5,00	9,00	<b>35,00</b>

Fuente Elaboración Propia

**COSTOS DE MATERIAS PRIMAS, MATERIALES INDIRECTOS, SUMINISTROS Y SERVICIOS, MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA**

Tabla 23 COSTOS Y GASTOS DE PRODUCCION

COSTO DE CAPACITACION DIRECTO			Costo	Precio (\$/Cap)
1	Cultivo Transitorio	28,57%	\$ 265,00	\$ 75,71
2	Cultivo Permanente	14,29%	\$ 265,00	\$ 37,87
3	Administracion y Ventas	17,14%	\$ 315,00	\$ 53,99
5	Ganaderia	14,29%	\$ 315,00	\$ 45,01
6	VARIOS	25,71%	\$ 265,00	\$ 68,13
<b>Costo de producción unitario</b>		100%	<b>\$</b>	<b>280,71</b>
<b>Especificaciones técnicas:</b>				
1..				
2..				
3..				
COSTO DE CAPACITACION INDIRECTO				
Rubro			Costo	Precio (\$/Cap)
1	Cultivo Transitorio	29%	\$ 55,00	\$ 15,95
2	Cultivo Permanente	14%	\$ 70,00	\$ 9,80
3	Administracion y Ventas	17%	\$ 60,00	\$ 10,20
5	Ganaderia	14%	\$ 60,00	\$ 8,40
6	VARIOS	26%	\$ 55,00	\$ 14,30
<b>Costo de producción unitario</b>		100%	<b>\$</b>	<b>58,65</b>
COSTOS INDIRECTO DE FABRICACION				
Rubro			Costo mensual	
SUMINISTRO DE LIMPIEZA			\$ 20,00	
PUBLICIDAD			\$ 50,00	
<b>Costo de producción unitario</b>			<b>\$ 70,00</b>	

Fuente Elaboración Propia

## GASTOS DE ADMINISTRACIÓN, VENTAS Y FINANCIEROS.

Tabla 24 Gastos Administrativos

### GASTOS VENTAS Y MARKETING

GASTO FUERZA DE VENTAS								
No.	Cargo	Sueldo mensual	13er. Sueldo	14to. Sueldo	Vacac.	Aporte Patronal	Mensual inc. benef.	Annual
1	Asistente de Marketing 1	292,00	24,33	24,33	12,17	32,56	385,39	4.624,68
2	Asistente de Marketing 2	292,00	24,33	24,33	12,17	32,56	385,39	4.624,68
<b>TOTAL SUELDOS Y SALARIOS (en dólares)</b>							<b>770,78</b>	<b>9.249,36</b>

ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD Y MARKETING							
No.	MARKETING	Mes 0	Mes 3	Mes 6	Mes 9	TOTAL PERIOD 0	TOTAL 2013
1	ESTRATEGIA FIESTA	1.000,00				1.000,00	1.000,00
2	ESTRATEGIA MARKETING	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	1.260,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>		<b>1.315,00</b>	<b>315,00</b>	<b>315,00</b>	<b>315,00</b>	<b>1.315,00</b>	<b>2.260,00</b>

### GASTOS FINANCIEROS

MESES	AÑO 2013
	Capital
ENERO	257,49
FEBRERO	259,89
MARZO	262,32
ABRIL	264,76
MAYO	267,24
JUNIO	269,73
JULIO	272,25
AGOSTO	274,79
SEPTIEMBRE	277,35
OCTUBRE	279,94
NOVIEMBRE	282,55
DICIEMBRE	285,19
<b>TOTALES</b>	<b>3.253,50</b>

Fuente Elaboración Propia

### RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS

Entre los principales gastos de la compañía está el Alquiler de las oficinas, los servicios básicos además del equipo de aseo personal y equipo de aseo físico. También se tiene los gastos por estrategia de marketing y facturas

Tabla 25 Costos y Gastos 1

**COSTOS**

<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>		
<b>Rubro</b>		<b>Costo</b>
1	Materia prima	\$ 280,71
2	Materiales indirectos	\$ 58,65
<b>Costo de producción unitario</b>		<b>\$ 339,36</b>
<b>OTROS COSTOS</b>		
1	Suministros de producción (mandiles, guantes, mascarilla, etc.)	\$ 70,00
2	Mano de Obra Directa e Indirecta	\$ -
<b>Total otros costos</b>		<b>\$ 70,00</b>

**GASTOS**

<b>GASTOS</b>			
<b>Rubro</b>	<b>Gasto Periodo 0</b>	<b>Gasto Periodo 1 mensual</b>	<b>Gasto Anual</b>
1	<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
		\$ 2.698,52	\$ 32.382,24
	Gastos de personal administrativo		
	Gastos de suministros y servicios	\$ 395,00	\$ 8.820,00
2	<b>GASTOS VENTAS</b>		
	Gasto fuerza de ventas	\$ 0,00	\$ 9.249,36
	Comisión de ventas	\$ 0,00	\$ -
3	<b>GASTOS MARKETING Y PUBLICIDAD</b>		
	**Estrategias de Marketing y Publicidad	\$ 1.315,00	\$ 2.260,00
4	<b>GASTOS DE PRODUCCIÓN</b>		
	Personal Operativo	\$ -	\$ -
	Suministros y servicios de producción	\$ -	\$ -
5	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		
	Gastos financieros (cuota mensual a partir de MES 1)	\$ 0,00	\$ 5.395,32
<b>Total Gastos</b>		<b>\$ 1.710,00</b>	<b>\$ 4.732,66</b>
			<b>\$ 58.106,92</b>

Fuente Elaboración Propia

## FLUJO DE CAJA

Tabla 26 Flujo de Caja

### FLUJO DE CAJA - TIEMPO DE DESINVERSIÓN AGROCAPSA PROYECCIÓN A 5 AÑOS

	Precio	\$ 2.214,31	\$ 2.214,31	\$ 2.214,31	\$ 2.214,31	\$ 2.214,31
Costo de producción		\$ 339,42	\$ 339,42	\$ 339,42	\$ 339,42	\$ 339,42
Uidades de Producción		35,00	38,00	41,00	45,00	48,00
Inflacion		0%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Tasa de crecimienmto		0%	9,00%	9,00%	9,00%	7,00%
	Periodo 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>INGRESOS</b>						
VENTAS FINA S.A.	-	77.500,85	84.143,78	90.786,71	99.643,95	106.286,88
<b>COSTOS</b>		12.717,60	12.717,60	12.717,60	12.717,60	12.717,60
MATERIA PRIMA DIRECTA		9.824,85	9.824,85	9.824,85	9.824,85	9.824,85
MATERIAL INDIRECTO DE FABRIC.		2.052,75	2.052,75	2.052,75	2.052,75	2.052,75
SUMINISTROS Y SERVICIOS		840,00	840,00	840,00	840,00	840,00
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA		-	-	-	-	-
<b>MARGEN DE CONTRIBUCION</b>	-	64.783,25	71.426,18	78.069,11	86.926,35	93.569,28
<b>GASTOS</b>	2.343,27	62.897,82	61.314,13	60.885,19	59.408,32	58.872,24
<b>ADMINISTRATIVOS</b>						
PERSONAL ADMINISTRATIVO		32.382,24	32.382,24	32.382,24	32.382,24	32.382,24
SUMINISTROS Y SERVICIOS		8.820,00	8.820,00	8.820,00	8.820,00	8.820,00
DEPRECIACION		6.064,92	6.064,86	6.064,86	5.067,53	5.067,53
AMORTIZACION		3.294,48	2.094,53	2.094,53	2.094,53	2.094,53
<b>VENTAS</b>						
FUERZA DE VENTAS	770,78	9.249,36	9.249,36	9.249,36	9.249,36	9.249,36
COMISION EN VENTAS	-	-	-	-	-	-
PUBLICIDAD Y MARKETING	1.315,00	945,00	945,00	945,00	945,00	945,00
<b>PRODUCCION</b>						
PERSONAL OPERATIVO		-	-	-	-	-
GASTOS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS		-	-	-	-	-
GASTOS FINANCIEROS	257,49	2.141,82	1.758,14	1.329,20	849,66	313,58
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO Y PARTIC.	(2.343,27)	1.885,43	10.112,05	17.183,92	27.518,03	34.697,04
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES	-	282,81	1.516,81	2.577,59	4.127,70	5.204,56
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA	-	352,58	1.890,95	3.213,39	5.145,87	6.488,35
<b>UTILIDAD NETA</b>	(2.343,27)	1.250,04	6.704,29	11.392,94	18.244,46	23.004,13
(+) DEPRECIACION		6.064,92	6.064,86	6.064,86	5.067,53	5.067,53
(+) VALOR RESIDUAL						1.346,65
(-) INVERSIONES PROPIA	\$ 21.968,16					
(-) AMORTIZACION DE CAPITAL		3.253,50	3.637,18	4.066,12	4.545,66	5.082,14
<b>Flujo de caja</b>	(24.311,43)	4.061,46	9.131,97	13.391,68	18.766,33	24.336,17
<b>payback</b>	(24.311,43)	(20.249,97)	(11.118,00)	2.273,68	21.040,01	45.376,18

Fuente Elaboración Propia

### DETALLE DE LAS PROYECCIONES DE INGRESOS

La proyección de Ingresos de los años 1 y 2 no tienen un crecimiento constante dado que en el año 1 recién se establece la empresa y sus ingresos dependerán de la acogida que tenga la misma de igual manera en el año dos la empresa recién está formando su cartera de clientes y mejorando la relación tanto con los clientes como son los consumidores, es decir los agricultores

Tabla 27 Proyecciones Anuales

**6.1.10 DETALLE DE PROYECCIONES DE INGRESOS  
(VENTAS PROYECTADAS)**

AÑOS	CAPACTACIONES	CRECIMIEN. %	INFLACIÓN ANUAL	PRECIO VENTA	INGRESOS
AÑO 1	35			\$ 2.214,31	\$ 77.500,85
AÑO 2	38	9%		\$ 2.214,31	\$ 84.143,78
AÑO 3	41	9%		\$ 2.214,31	\$ 90.786,71
AÑO 4	45	9%		\$ 2.214,31	\$ 99.643,95
AÑO 5	48	7%		\$ 2.214,31	\$ 106.286,88

REFERENCIA	35	
	38	9%
	41	9%
	45	9%
	48	7%

Fuente Elaboración Propia

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

Tabla 28 P&G

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS  
AGROCAPSA  
PROYECCIÓN A 5 AÑOS**

	Precio	\$ 2.214,31	\$ 2.214,31	\$ 2.214,31	\$ 2.214,31	\$ 2.214,31
Costo de producción	\$	339,42	\$ 339,42	\$ 339,42	\$ 339,42	\$ 339,42
Udades de Producción		35,00	38,00	41,00	45,00	48,00
Inflacion		0%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Tasa de crecimiento		0%	9,00%	9,00%	9,00%	7,00%
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>						
<b>VENTAS AGROCAPSA</b>		<b>77.500,85</b>	<b>84.143,78</b>	<b>90.786,71</b>	<b>99.643,95</b>	<b>106.286,88</b>
<b>COSTOS</b>		<b>12.717,60</b>	<b>12.717,60</b>	<b>12.717,60</b>	<b>12.717,60</b>	<b>12.717,60</b>
MATERIA PRIMA DIRECTA		9.824,85	9.824,85	9.824,85	9.824,85	9.824,85
MATERIAL INDIRECTO DE FABRIC.		2.052,75	2.052,75	2.052,75	2.052,75	2.052,75
SUMINISTROS Y SERVICIOS		840,00	840,00	840,00	840,00	840,00
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA		-	-	-	-	-
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>		<b>64.783,25</b>	<b>71.426,18</b>	<b>78.069,11</b>	<b>86.926,35</b>	<b>93.569,28</b>
<b>GASTOS</b>		<b>62.897,82</b>	<b>61.314,13</b>	<b>60.885,19</b>	<b>59.408,32</b>	<b>58.872,24</b>
<b>ADMINISTRATIVOS</b>						
PERSONAL ADMINISTRATIVO		32.382,24	32.382,24	32.382,24	32.382,24	32.382,24
SUMINISTROS Y SERVICIOS		8.820,00	8.820,00	8.820,00	8.820,00	8.820,00
DEPRECIACIÓN		6.064,92	6.064,86	6.064,86	5.067,53	5.067,53
AMORTIZACIÓN		3.294,48	2.094,53	2.094,53	2.094,53	2.094,53
<b>VENTAS</b>						
FUERZA DE VENTAS		9.249,36	9.249,36	9.249,36	9.249,36	9.249,36
COMISIÓN EN VENTAS		-	-	-	-	-
PUBLICIDAD Y MARKETING		945,00	945,00	945,00	945,00	945,00
<b>PRODUCCIÓN</b>						
PERSONAL OPERATIVO		-	-	-	-	-
GASTOS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS		-	-	-	-	-
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		<b>2.141,82</b>	<b>1.758,14</b>	<b>1.329,20</b>	<b>849,66</b>	<b>313,58</b>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO Y PARTIC. TRABAJ.		1.885,43	10.112,05	17.183,92	27.518,03	34.697,04
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		282,81	1.516,81	2.577,59	4.127,70	5.204,56
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		1.602,62	8.595,24	14.606,33	23.390,33	29.492,48
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA		352,58	1.890,95	3.213,39	5.145,87	6.488,35
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>1.250,04</b>	<b>6.704,29</b>	<b>11.392,94</b>	<b>18.244,46</b>	<b>23.004,13</b>

De acuerdo con la disposición reformativa segunda, num. 2.6, del Código de la Producción, publicado por el R.O. 351-S, emitido el 29-Sept-2010 el porcentaje del Impuesto a la Renta es del 22%

Fuente Elaboración Propia

## BALANCE GENERAL

Tabla 29 Balance General

### BALANCE GENERAL PROYECTADO

ACTIVOS	PROYECTADO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>						
Caja/Bancos	\$ 19.206,30	\$ 23.267,76	\$ 32.399,73	\$ 45.791,41	\$ 64.557,74	\$ 88.893,91
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 19.206,30</b>	<b>\$ 23.267,76</b>	<b>\$ 32.399,73</b>	<b>\$ 45.791,41</b>	<b>\$ 64.557,74</b>	<b>\$ 88.893,91</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.693,26	\$ 2.693,26	\$ 2.693,26	\$ 2.693,26	\$ 2.693,26	\$ 2.693,26
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 2.992,00	\$ 2.992,00	\$ 2.992,00	\$ 2.992,00	\$ 2.992,00	\$ 2.992,00
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 2.084,20	\$ 2.084,20	\$ 2.084,20	\$ 2.084,20	\$ 2.084,20	\$ 2.084,20
EQUIPOS DE LIMPIEZA	\$ 45,07	\$ 45,07	\$ 45,07	\$ 45,07	\$ 45,07	\$ 45,07
VEHICULO	\$ 23.991,00	\$ 23.991,00	\$ 23.991,00	\$ 23.991,00	\$ 23.991,00	\$ 23.991,00
SEGUROS	\$ 2.094,53	\$ 2.094,53	\$ 2.094,53	\$ 2.094,53	\$ 2.094,53	\$ 2.094,53
OBRAS CIVILES	\$ 124,00	\$ 124,00	\$ 124,00	\$ 124,00	\$ 124,00	\$ 124,00
DEPRECIACION ACUMULADA	\$ -	\$ (6.064,86)	\$ (12.129,72)	\$ (18.194,58)	\$ (23.262,11)	\$ (29.676,29)
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 34.024,06</b>	<b>\$ 27.959,20</b>	<b>\$ 21.894,34</b>	<b>\$ 15.829,48</b>	<b>\$ 10.761,95</b>	<b>\$ 4.347,77</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>						
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 1.200,00</b>					
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 54.430,36</b>	<b>\$ 52.426,96</b>	<b>\$ 55.494,07</b>	<b>\$ 62.820,89</b>	<b>\$ 76.519,69</b>	<b>\$ 94.441,68</b>
<b>PASIVO CIRCULANTE</b>						
<b>PASIVOS CORTO PLAZO</b>	\$ 11.877,60	\$ 11.877,60	\$ 11.877,60	\$ 11.877,60	\$ 11.877,60	\$ 11.877,60
<b>PASIVOS A LARGO PLAZO</b>						
Prestamo Bancario	\$ 20.584,60	\$ 17.331,10	\$ 13.693,92	\$ 9.627,80	\$ 5.082,14	\$ -
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$ 32.462,20</b>	<b>\$ 29.208,70</b>	<b>\$ 25.571,52</b>	<b>\$ 21.505,40</b>	<b>\$ 16.959,74</b>	<b>\$ 11.877,60</b>
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	<b>\$ 32.462,20</b>	<b>\$ 29.208,70</b>	<b>\$ 25.571,52</b>	<b>\$ 21.505,40</b>	<b>\$ 16.959,74</b>	<b>\$ 11.877,60</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital Social	\$ 21.968,16	\$ 21.968,16	\$ 21.968,16	\$ 21.968,16	\$ 21.968,16	\$ 21.968,16
Utilidad del Ejercicio	0	\$ 1.250,04	\$ 6.704,29	\$ 11.392,94	\$ 18.244,46	\$ 23.004,13
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ -	\$ 1.250,04	\$ 7.954,33	\$ 19.347,27	\$ 37.591,73
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 21.968,16</b>	<b>\$ 23.218,20</b>	<b>\$ 29.922,49</b>	<b>\$ 41.315,43</b>	<b>\$ 59.559,89</b>	<b>\$ 82.564,02</b>
<b>TOTAL PASIVO+PATRIMONIO</b>	<b>\$ 54.430,36</b>	<b>\$ 52.426,90</b>	<b>\$ 55.494,01</b>	<b>\$ 62.820,83</b>	<b>\$ 76.519,63</b>	<b>\$ 94.441,62</b>
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente Elaboración Propia

## EVALUACIÓN DEL PROYECTO

### PUNTO DE EQUILIBRIO

El Punto de Equilibrio que es aquel punto donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida.

Tabla 30 Punto de Equilibrio

#### PUNTO DE EQUILIBRIO

Precio Venta	2214,31
Costo Produc.	339,42
Margen de contribución	<b>1874,89</b>

<b>COSTO FIJO</b>	<b>63.737,82</b>
Costo Fijo Producción	840,00
Gastos	62.897,82

Punto de equilibrio	CF	63.737,82	<b>34 unidades anuales</b>
	Margen de contribucion	1.874,89	

Es decir, mensual

**2,83 unidades mensuales**

Fuente Elaboración Propia

AGROCAPSA necesitará la presencia mínima de 37 personas por cada capacitación ya estar en su punto de equilibrio.

## ÍNDICES FINANCIEROS:

### LIQUIDEZ

Para obtener la liquidez del proyecto se debe dividir el total de, Activo Corriente para el Total de Pasivos a largo plazo.

Tabla 31 Liquidez

<u>INDICE DE LIQUIDEZ</u>						
ACTIVO CIRCULANTE	7.328,70	11.390,16	20.522,13	27.848,95	45.030,34	65.371,67
PASIVO CIRCULANTE	11.877,60	11.877,60	11.877,60	11.877,60	11.877,60	11.877,60
RESULTADO INDICE DE LIQUIDEZ	<b>0,62</b>	<b>0,96</b>	<b>1,73</b>	<b>2,34</b>	<b>3,79</b>	<b>5,50</b>

Fuente Elaboración Propia

## RETORNO

La TIR del proyecto es 35,39% este indicador ratifica la viabilidad del proyecto puesto que solo se requiere una TIR mayor a la TMAR y un VAN positivo para ser aceptado

Tabla 32 TIR - VAN

<b>TIR</b>	<b>35,39%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$ 16.333,56</b>

Fuente Elaboración Propia

Tabla 33 ROA - ROE

ROE (Rentabilidad sobre recursos propios)						
UTILIDAD	(1.606,05)	1.234,02	6.835,73	12.087,45	18.474,32	23.419,35
PATRIMONIO	21.968,16	21.968,16	21.968,16	21.968,16	21.968,16	21.968,16
<b>ROE</b>	<b>-7,31%</b>	<b>5,62%</b>	<b>31,12%</b>	<b>55,02%</b>	<b>84,10%</b>	<b>106,61%</b>

ROA (Retorno sobre los Activos)						
UTILIDAD	(1.606,05)	1.234,02	6.835,73	12.087,45	18.474,32	23.419,35
ACTIVOS	54.430,36	52.426,96	55.494,07	62.820,89	76.519,69	94.441,68
<b>ROA</b>	<b>-2,95%</b>	<b>2,35%</b>	<b>12,32%</b>	<b>19,24%</b>	<b>24,14%</b>	<b>24,80%</b>

Fuente Elaboración Propia

## APALANCAMIENTO

El porcentaje promedio de apalancamiento o índice de endeudamiento de acuerdo al análisis es de 32.76% sobre los Pasivos Totales, mientras que sobre el Patrimonio es del 67.24%

Tabla 34 Apalancamiento

INDICE DE APALANCAMIENTO						
PASIVO	32.462,20	29.208,70	25.571,52	21.505,40	16.959,74	11.877,60
ACTIVOS	54.430,36	52.426,96	55.494,07	62.820,89	76.519,69	94.441,68
<b>RESULTADO INDICE DE APALANCAMIENTO</b>	<b>60%</b>	<b>56%</b>	<b>46%</b>	<b>34%</b>	<b>22%</b>	<b>13%</b>

Fuente Elaboración Propia

## COMPOSICIÓN DE ACTIVOS

Tabla 35 Composición de Activos

<b>COMPOSICIÓN DE ACTIVOS</b>	54.430,36	52.426,96	55.494,07	62.820,89	76.519,69	94.441,68
-------------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Fuente Elaboración Propia

## EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

### ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En la tabla siguiente se puede comparar en los diferentes escenarios. En el escenario pesimista se ha considerado un mínimo de ventas lo cual reduce los ingresos y hace de los escenarios el menos deseado mientras que en el escenario Optimista Se ha considerado el aumento de los ingresos por medio del número de capacitaciones, el valor de cada una, y además del ingreso por el subproducto.

Tabla 36 Diferentes Escenarios

<b>ESCENARIOS UNIFICADOS</b>			
	<b>ESCENARIOS</b>		
	<b>PESIMISTA</b>	<b>PROYECTADO</b>	<b>OPTIMISTA</b>
<b>TIR F</b>	18,20%	35,39%	70,73%
<b>PROBABILIDAD DE OCURRENCIA</b>	25%	60%	15%
<b>TOTAL</b>	0,0455	0,21234	0,106095
<b>TIR ESPERADA</b>	<b>36,39%</b>		

Fuente Elaboración Propia

## DESINVERSIÓN

### TIEMPO ESTIMADO POR EL GERENTE DEL PROYECTO EN QUE LOS INVERSIONISTAS RECUPERARAN SU INVERSIÓN.

El valor de la Inversión será recuperado en un periodo de 2 años 5 meses.

## **CONCLUSION**

En conclusión la empresa se llamara AGRO-CAPACITACIONES S.A. AGROCAPSA, será una empresa que brinde el servicio de capacitación agropecuario en el cantón Daule, la empresa será una sociedad anónima, estará compuesta por 800 acciones, dividida en tres accionistas y cada acción tendrá un valor de \$ 27,46.

De acuerdo al análisis financiero y de mercado del proyecto se puede concluir que la Implementación de un Servicio de Capacitación Agropecuario en el cantón Daule es viable puesto que basado en un estudio de mercado se ha considerado como demanda a las 13.743 personas que se dedican a actividades agropecuarias, de las cuales se considera que 6.543 aún no han recibido capacitaciones, es decir la demanda insatisfecha es de 131 capacitaciones teniendo como promedio de asistentes a la capacitación 50 agricultores.

Las capacitaciones que se dictarán a los agricultores o beneficiarios serán auspiciadas por empresas que se dedican a la venta de insumos de este sector. Estas capacitaciones se las ha clasificado de acuerdo al tema en: Cultivos Permanentes, Cultivos Transitorios, Capacitaciones Ganaderas, Administrativas, y Varios, que tienen como objetivo mejorar la economía agropecuaria del Cantón. El precio resultante para los clientes es Clientes Gold \$500, Clientes Silver \$250 y el precio para los consumidores, es decir los beneficiarios varía entre \$20 y \$30 dependiendo del tipo de Capacitación.

El proceso productivo empieza con la investigación de los problemas existentes en la zona hasta la elaboración de las capacitaciones y entrega de certificado de asistencia a las mismas. Los expositores serán elegidos de acuerdo a su experiencia y la relación de su trabajo con el tema a tratar. En el primer año se proyectó realizar 35 capacitaciones, en el segundo año 38, incrementando en un 9% el número de capacitaciones. Se concluyó como mejor opción para la infraestructura del proyecto sea el alquiler de oficina. Para determinar la localización del proyecto se consideró diferentes factores como la cercanía con los consumidores,

afluencia de personas, mano de obra barata, disponibilidad de los servicios básicos, alquiler económico, por estos motivos se concluyó que estar ubicados cerca de los consumidores, en el centro de Daule es la mejor opción.

La inversión total del proyecto es de \$42.552,76 donde el Capital Propio constituye el 51.63% y el 48.37% es proveniente del financiamiento adquirido por medio de CFN. Los indicadores del proyecto que se tomaron en cuenta para el estudio afirman la viabilidad del producto siendo el Valor Actual Neto \$ 16.333,56, la Tasa Interna de Retorno es de 35.39% y el periodo de recuperación de Inversión será en el transcurso del tercer año de ejecución del proyecto. El punto de equilibrio del proyecto es vender 34 capacitaciones anuales, es decir un promedio mensual de 2.85 capacitaciones.

## **RECOMENDACIÓN**

Se recomienda ganar la confianza tanto de los clientes como de los consumidores, así lograr fidelidad con los potenciales clientes y beneficiarios del servicio con el fin que la empresa AGROCAPSA sea considerada empresa que trabaja para el desarrollo económico de los agricultores y clientes.

Realizar investigaciones de la situación del sector agricultor de manera continua, a fin de obtener ventaja de los diferentes problemas que se enfrentan los agricultores de este cantón, tanto en sus actividades agrícolas como administrativas así se ofertaran diferentes tipos de capacitaciones constantemente.

Fomentar la importancia de las capacitaciones en el desarrollo de la economía de cada familia y del cantón.

La promoción del servicio debe ser informativa, llamativa, breve y concisa para que el consumidor se sienta motivado al momento de leer nuestra publicidad.

Fortalecer el método de enseñanza de los capacitadores o expositores hacia los alumnos, lo cual facilitara el aprendizaje de sus actividades y ayudara al alcance de los objetivos de los beneficiarios.

## **Bibliografía:**

- Fernández Cevallos, Suarez Cedeño (2011). Plan de mejoras a la gestión administrativa en la procesadora de yuca (manihot esculenta crantz) LUISAN del sitio bejuquillo, (Tesis previa a la obtención del título de Ingeniería Comercial con mención especial en Administración Agroindustrial y Agropecuaria. Escuela Superior Politécnica de Manabí) Recuperado de <http://repositorio.espam.edu.ec/bitstream/123456789/127/1/PLAN%20DE%20MEJORAS.pdf>
- Herrera Salas (2007), *Levantamiento de procesos en la empresa ASISTECOM CIA. LTDA. Para desarrollar un sistema de calidad total* (Proyecto previo a la obtención del Título de Ingeniero en Ingeniería Empresarial. Escuela Politécnica Nacional). Recuperado de <http://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/467/1/CD-0838.pdf>
- Lema, R., (2010). *Situación Arrocería Ecuatoriana*. CORPCOM. Recuperado de [www.corpcom-ec.com/PRESENTACION\\_ROSA\\_LEMA.ppt](http://www.corpcom-ec.com/PRESENTACION_ROSA_LEMA.ppt)
- Atencia (2012). *Contabilidad Agrícola y Ganadera*. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Contabilidad-Agricola-Ganadera/3785776.html>
- Delgado (2011). *Arroz en el Ecuador*, Ecuaquímica S.A. Recuperado de [http://www.ecuaquimica.com/info\\_tecnica\\_arroz.pdf](http://www.ecuaquimica.com/info_tecnica_arroz.pdf)
- Vinueza, (2010). *La Agricultura en el Ecuador*. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Agricultura-En-El-Ecuador/272485.html>
- Ecuavisa (2012). Pérdidas millonarias en cultivos por caracoles Recuperado de: <http://www.ecuavisa.com/noticias/noticias-regionales-costa/45250-perdidas-millonarias-en-cultivos-por-caracoles-.pdf>
- El Universo (2012). *Combate de plaga del caracol sube costo de producción del arroz*. Recuperado de: <http://www.eluniverso.com/2012/08/20/1/1356/combate-plaga-caracol-sube-costo-produccion-arroz.html>

MAGAP (Septiembre 2012). MAGAP capacita a los agricultores sobre manejo técnico para enfrentar plaga del caracol manzana. Recuperado de: <http://www.agricultura.gob.ec/?p=4260/magap-capacita-a-los-agricultores-sobre-manejo-tecnico-para-enfrentar-plaga-del-caracol-manzana>

Ministerio de Agricultura y Ganadería. *La Agroindustria en el Ecuador: Un diagnóstico integral* (2006) Quito: Ecuador. Recuperado de: <http://www.iica.int/Esp/organizacion/LTGC/agroindustria/Documentos%20Agroindustria%20Rural/La%20agroindustria%20en%20el%20Ecuador.%20Un%20diagn%C3%B3stico%20integral.pdf>

García P. (2006). *Historia de las Parroquias rurales del Cantón Daule*. Ecuador: Ediciones Culturales “Tierra Viva”

García P. (1993). *Reseña Histórica, Ecológica y Cultural de Daule*. Ecuador: Impresos “Nueva Luz”

Nicholls A. (1910) *Manual de Agricultura Tropical*. Berlín: Ediciones B. Herder.

### **Cyber Bibliografías:**

[www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec) Requisitos para crear una S.A.

[www.municipiodedaule.gob.ec](http://www.municipiodedaule.gob.ec) Datos Generales del Cantón Daule

[www.agriculturas.com](http://www.agriculturas.com) Definición de Agricultura

[www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec) Estadísticas acerca de la actividad agropecuaria de la Provincia del Guayas, y población del Cantón Daule

[www.corpcom-ec.com](http://www.corpcom-ec.com) Tipos de Semilla

[www.ecuaquimica.com](http://www.ecuaquimica.com) Información técnica del arroz

[www.infoagro.com](http://www.infoagro.com) Información sobre el cultivo del arroz

[www.infoarroz.org](http://www.infoarroz.org) Precio y producción del arroz en el Mundo

[www.eluniverso.com](http://www.eluniverso.com) Noticias del agro. Plagas que afectan al sector arrocero

[www.magap.gob.ec](http://www.magap.gob.ec) Ayuda que brinda el gobierno al agro

[www.cfn.fin.ec](http://www.cfn.fin.ec) Tasa Efectiva

[www.elmisionero.com.ec](http://www.elmisionero.com.ec) Información acerca de ¿Cómo se pilas el arroz?

[www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec) Índice de Inflación



CLÁUSULAS					Hoja 2 de 3
-	Pago de primas	30 días calendario			
-	Aviso de siniestros	10 días calendario			
-	Adhesión				
-	Cancelación de la póliza	30 días calendario			
-	Restitución Automática de suma asegurada				
-	Definición de Muebles, enseres y equipos de oficina				
-	Definición de Edificios				

DEDUCIBLES					
Amparo		Porcentual	Aplicado Sobre el ...	Mínimo	
Incendio y/o Rayo y demás amparos básicos		10%	Valor del siniestro	US\$	500.00
Terremoto Y Catastróficos		2%	Valor asegurable edificio y contenidos	US\$	500.00
Lluvia e inundación		2%	Valor asegurable edificio y contenidos	US\$	500.00
Daños por agua		10%	Valor del siniestro		500.00
Vidrios y Cristales				US\$	50.00
<b>Equipo Electrónico</b>					
. Equipos Fijos	Hasta 10 mil	10%	Valor del siniestro	US\$	200.00
. Equipos Fijos	Mas de 10 mil	15%	Valor del siniestro	US\$	1,000.00
. Equipos Portátiles	Menos de 5mil	35%	Valor del siniestro	US\$	300.00
. Equipos Portátiles	menos de 25000	35%	Valor del siniestro	US\$	5,000.00
. Equipos Portátiles	mas de 25000	35%	Valor del siniestro	US\$	15,000.00
. Portadores externos de datos				US\$	
. Hurto equipos fijos		15%	Valor del siniestro	US\$	250.00
<b>Robo</b>					
. Robo de contenidos		10%	Valor del siniestro	US\$	200.00
. Hurto		15%	Valor del siniestro	US\$	200.00
. Robo de dinero en cajón bajo llave y robo de dinero transportado a pie.				US\$	50.00
Fidleidad		10%	Valor del siniestro		200.00
Responsabilidad Civil		10%	Valor del siniestro	US\$	250.00

TASA Y PRIMA						
Amparo		Base	Tasa por Mil	Prima (US\$)		Mínima (US\$)
Incendio y/o Rayo y anexos	Terremoto	1,856	2.00	\$ 65.00		\$ 65.00
. Remoción de Escombros		-	2.00	\$ -		\$ 4.00
. Rotura de Vidrios y cristales		-	20.00	\$ -		\$ 20.00
. Cláusula eléctrica		4,844	5.00	\$ 24.22		\$ 20.00
. Responsabilidad Civil		-	10.00	\$ -		\$ 10.00
<b>Equipo Electrónico</b>						
. Equipos Fijos		2,552	15.00	\$ 200.00		\$ 200.00
. Equipos Portátiles		519	35.00	\$ 200.00		\$ 200.00
. Portadores externos de datos		-	10.00	\$ -		\$ 10.00
. Hurto de equipos fijos		-	20.00	\$ -		\$ 5.00
<b>Robo</b>						
. Robo contenidos		1,856	12.00	\$ 100.00		\$ 100.00
. Robo de dinero en perman Max 2 Eventos		-	50.00	\$ -		\$ 50.00
. Hurto (Excluye dinero y mercaderías)		186	20.00	\$ 25.00		\$ 25.00
Fidleidad		-	20.00	\$ -		\$ 150.00
				Total primas	\$ 764.22	
			Superintendencia de Bancos	3.50%	\$ 26.75	
			Seguro Campesino	0.50%	\$ 3.82	
			Derechos de Emisión		\$ 3.00	
			Impuestos		\$ 33.57	
			Base para IVA	\$ 797.79		
			IVA	12%	\$ 95.73	
				<b>Total</b>	<b>\$ 893.53</b>	

<b>CONSIDERACIONES</b>	
La presente propuesta tiene un respaldo ACE Seguros del 100%	
Pago de prima a definir por Ecuador	
<b>EXCLUSIONES</b>	
Riesgos Excluidos por actividad : Grandes Facturadores , almacenes de cadena , Joyerías , Compra - Ventas , Almacenes de colchones y tapetes, casas de cambio, Café Internet, distribuidores de telefonía celular, talleres de reparación en general, instituciones educativas, restaurantes.	
- Construcciones total o parcialmente en madera	
- Riesgos que colinden con terrenos baldíos, edificios abandonados, estaciones de servicio, almacenamiento de combustible o	
- Exclusión de riesgos de información tecnológica	
- Exclusión absoluta de terrorismo y sabotaje	
- Cláusula de año 2000	
- Exclusión absoluta de Lucro Cesante por cualquier causa	
- Exclusión absoluta de guerra, guerra civil, conflictos armados, insurrección, sublevación, revelión, sedición, desorden popular y otros hechos que afecten la seguridad interior del estado o del orden público.	
- Exclusión absoluta de terremoto, temblor o erupción volcánica y/o cualquier otro evento de la naturaleza	
- Exclusión absoluta de virus computacionales, spamming y/o ataque por parte de Hackers entre otros.	
- Exclusión absoluta de Moho y Hongos	
- Demás exclusiones incluidas en las condiciones generales de la póliza	
<b>GARANTÍAS</b>	
	<b>Hoja 3 de 3</b>
<b>Robo</b>	
- De cobertura para dinero y Valores	
- De destrucción preventiva	
<b>Equipo electrónico</b>	
- Regulador de Voltaje	
<b>Generales</b>	
- Sobre elementos azarosos, inflamables o explosivos	
- Protecciones contra incendio	
- Protecciones contra sustracción	
- Para equipo eléctrico y electrónico	
- Llevar contabilidad de acuerdo con la ley	
<b>VIGENCIA DE ESTA COTIZACIÓN</b>	
- La presente cotización tiene una vigencia de 15 días desde la fecha de expedición por parte de ACE Seguros S.A.	
- ACE Seguros se reserva el derecho de modificar esta cotización en caso de variaciones importantes en la siniestralidad y/o en el estado del riesgo.	
- Fecha de Cotización	3/Aug/12