



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA
TESIS DE GRADO

Previo a la obtención del título de:

ECONOMISTA

MODALIDAD: DESARROLLO COMUNITARIO

TEMA:

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE BIENES DE LA
CANASTA BÁSICA AGROECOLÓGICA, CULTIVADOS EN LAS COMUNIDADES
ATASCOSO, CAÑA BRAVA Y LA PALMA, DE LA PARROQUIA NOBOA DEL CANTÓN
24 DE MAYO. PERIODO 2015-2016”

AUTORES:

ALVARADO ANDRADE RUTH JANICE
CEDEÑO GOMEZ MERCEDES DOLORES

Tutor de tesis:

Ing. Carlos Rodríguez Zambrano M. Sc.

Revisor:

Eco. Jasson Zambrano Montesdeoca

Miembros del tribunal de sustentación

Eco. Irinuska Ureta.

Eco. Pablo Loor

Eco. Boanerges Suarez.

Portoviejo – Manabí– Ecuador

2016

TEMA:

“Plan de negocios para la comercialización de bienes de la canasta básica agroecológica cultivados en las comunidades Atascoso, Caña Brava y la Palma, de la parroquia Noboa del cantón 24 de Mayo. Periodo 2015-2016”

DEDICATORIA

Todo lo que soy se lo debo a un ser supremo que ha sido mi guía y mi sustento por esa razón le dedico esta tesis a DIOS.

A un caballero amoroso, comprensivo y fuerte que ha logrado con su sabiduría y ejemplo hacernos fuertes a mis hermanos y a mí para enfrentar la vida y que ha sido mi apoyo en cada paso de mi vida, mi padre Richard Alvarado Garay.

A una dama luchadora, amorosa y comprensiva que ha sabido llenarme de fortaleza, ejemplo y el amor más sincero que existe, que me ha brindado su apoyo incondicional en cada etapa de mi vida, mi madre Aury Andrade Ponce.

A mi hermana mayor Liseth, a mi hermana gemela Denisse y a mi hermano Dany, quienes me han enseñado el verdadero sentido de compartir, valorar y defender lo que amas y que me han apoyado en todo momento.

A mi preciosa sobrina Analía Mendoza Alvarado el ser que da luz, ternura y amor a mis días.

A mi hermano político Jairo Mendoza quien ha sido un apoyo enorme en buenos y malos momentos.

A mi mejor amiga y mi compañera de tesis Mercedes Cedeño Gómez porque sin ella, el camino para cumplir la meta de tener mi profesión y escalar un peldaño más, no hubiera sido fácil.

A mis amigos, por ser parte de mi vida, de mis momentos tristes y alegres, por apoyarme, por nunca dejarme caer, por estar junto a mí en locuras, aventuras y desventuras, Lenin, Mercedes, Gaby, Cinthya, Javier, Richard, Roger, María y Virginia. Infinitas gracias a todos por ser parte de mi vida.

Janice Alvarado Andrade

DEDICATORIA

Ante todo le dedico este logro muy importante a DIOS por haberme dejado llegar hasta este punto con salud y perseverancia junto a los seres que más amo, ya que sin él mi vida no tuviera sentido.

A mi amiga incondicional, a mi paño de lágrimas, a mi confidente, a mi madre Gley Alina Gómez Intriago quien ha sido un pilar en mi vida, quien siempre me aconseja y me da fuerzas para seguir adelante en los momentos más difíciles de mi vida, gracias a ella soy quien soy.

Al rey mi corazón, al que siempre me ha apoyado en todo, a mi padre adorado Lauro Cedeño Cobeña, por sus ejemplos de cómo salir adelante con el amor de nuestra familia, por ser mi motor, mi amigo sobre todas las cosas.

A mis hermanos Lourdes y Lauro a quienes amo más que a mi vida, quienes me han acompañado en todos los momentos de mi vida dándome fuerzas para seguir adelante en todo lo que me propongo.

A mi hermosa, mi curucú, la niña de mis ojos, mi sobrina Paulina Natasha, a quien amo y adoro como una hija, quien con sus locuras y emociones me da mucha alegría y fortaleza.

A mi novio que más que eso, es mi mejor amigo, Anthony López Suarez, en quien confío demasiado, quien me ha estado junto a mí en todo momento apoyándome cuando más lo necesito.

A mi hermana del alma, mi compañera, Janice Alvarado, quien se me ha soportado todos mis berrinches, mis locuras, quien ha sido una amiga incondicional en todo momento.

A mis compañeros estudio de la Universidad que son como mi segunda familia Gaby, Cinthya, Virginia, Richard, Roger, Lenin, Nexar quienes a lo largo la carrera hemos pasado días hermosos y momentos tristes.

Mercedes Cedeño Gómez

AGRADECIMIENTOS

Gracias a Dios por permitirnos cumplir nuestros sueños y ser nuestra guía en todo momento.

Damos las gracias a nuestros padres, hermanos y sobrinas por ser nuestra inspiración para culminar nuestros proyectos y metas. A nuestras familias en general que siempre han estado para brindarnos un consejo valioso.

A la Universidad Técnica de Manabí, a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, a sus directivos y a los docentes que impartieron sus conocimientos a lo largo de nuestra carrera.

A nuestro tutor de tesis el Ing. Carlos Rodríguez M. Sc. por su asesoramiento, paciencia y por instruirnos al realizar este proyecto con base y firmeza.

A nuestro revisor el Economista Jasson Zambrano, persona esencial para llegar a la perfección de nuestro proyecto y posterior aprobación.

A las instituciones que hicieron posible la realización de este proyecto al Ministerio de Agricultura Acuicultura y pesca (MAGAP), Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS) y a los socios del Consejo de Desarrollo Comunitario de Caña Brava que con su presencia dieron realce y contribuyeron a la realización de nuestros objetivos.

Un agradecimiento especial al Economista Boanerges Suarez que fue un importante apoyo para llegar a la culminación exitosa de nuestra meta.

A nuestros amigos de la universidad que fueron como nuestros hermanos fuera de nuestros hogares con los que compartimos y seguiremos compartiendo gratos momentos.

JANICE Y MERCEDES

CERTIFICACION DEL TUTOR DE TESIS

CERTIFICADO DEL TRIBUNAL DE REVISION Y EVALUACION

DECLARACION SOBRE LOS DERECHOS DEL AUTOR

Las egresadas: Alvarado Andrade Ruth Janice y Cedeño Gómez Mercedes Dolores, de la Escuela de Economía acogidas al reglamento de graduación de la Universidad Técnica de Manabí en la modalidad de Desarrollo Comunitario, titulado: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE BIENES DE LA CANASTA BÁSICA AGROECOLÓGICA, CULTIVADOS EN LAS COMUNIDADES ATASCOSO, CAÑA BRAVA Y LA PALMA, DE LA PARROQUIA NOBOA DEL CANTÓN 24 DE MAYO. PERIODO 2015-2016”**. Nos responsabilizamos del contenido de la tesis y declaramos que es fielmente original perteneciente a los autores antes mencionados, sin derechos a reproducción por terceros.

Es todo lo que podemos certificar en honor a la verdad.

Alvarado Andrade Janice

Cedeño Gómez Mercedes

Tabla de contenido

TEMA:.....	ii
DEDICATORIA.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTOS.....	iv
CERTIFICACION DEL TUTOR DE TESIS.....	v
CERTIFICADO DEL TRIBUNAL DE REVISION Y EVALUACION.....	vi
DECLARACION SOBRE LOS DERECHOS DEL AUTOR	vii
RESUMEN	xiii
SUMMARY	xiv
INTRODUCCION.....	xv
1 Tema:.....	1
2 Planteamiento del problema	1
2.1 Antecedentes	5
2.2 Justificación.....	6
2.3 Objetivos	7
2.3.1 Objetivo General:.....	7
2.3.2 Objetivos Específicos:	7
3 Diagnostico situacional o análisis contextual.....	8
3.1 Fundamentación	9
3.1.1 LOCALIZACIÓN FÍSICA DEL PROYECTO	9
3.2 Análisis de Involucrados	16
3.3 Análisis de Problemas	18
3.4 Análisis de Objetivos	19
3.5 Análisis de Alternativas	20
3.6 Posibles Beneficiarios	21

3.6.1	Beneficiarios Directos.....	21
3.6.2	Beneficiarios Indirectos	21
3.7	Descripción general del Proyecto.....	21
3.7.1	Diagnostico a las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma de la parroquia Noboa del Cantón 24 de Mayo.	22
3.8	Sistema de matriz de marco lógico:	32
3.8.1	Matriz de marco lógico.	32
3.9	Diseño y presentación de la propuesta .. ¡Error! Marcador no definido.	
3.9.1	TEMA: Asociación de productores agroecológicos del Sur de Manabí	34
3.9.2	Planificación Estratégica.....	35
3.9.3	Objetivos	36
3.9.4	Valores	36
3.9.5	Matriz FODA	37
3.9.6	Organigrama de la asociación de productores agroecológicos del sur de Manabí. Según la superintendencia de la economía popular y solidaria	38
3.9.7	Estudio de mercado y técnico	39
3.9.8	Planificación Técnica.....	43
3.9.9	Estudio Financiero	44
	Presupuestos de Gastos.....	49
3.9.10	Estados Financieros	56
3.9.11	Evaluación Financiera..... ¡Error! Marcador no definido.	
3.9.12	Estudio Administrativo y legal.	61
3.9.13	Sistema tributario y legal	73
3.10	Resultados logrados.....	73
3.11	Estrategias de sostenibilidad y sustentabilidad.....	74
3.11.1	Sostenibilidad.....	74

3.11.2	Sustentabilidad.....	74
3.12	Impacto esperado.....	74
4	Estudio metodológico.....	76
4.1	Tipo de estudio.....	76
4.2	Métodos.....	77
4.3	Técnicas utilizadas	77
5	Definición de la muestra inicial del estudio y acceso a esta.....	77
5.1	Muestra.....	77
6	Recolección de los datos	77
7	Análisis de los datos	78
7.1.1	Fuentes De Información Primaria.....	78
7.1.2	Fuentes De Información Secundaria.....	78
8	Interpretación de los resultados.	79
8.1	Plan de capacitación del plan de negocios para la comercialización de los bienes de la canasta básica agroecológica cultivados en las comunidades Atascoso, caña brava y la palma.....	¡Error! Marcador no definido.
9	Elaboración del Reporte de Resultados.....	79

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1 División política de Ecuador	11
Gráfico 2 División política de la provincia de Manabí	13
Gráfico 3 Ubicación geográfica de la parroquia Noboa del cantón 24 de Mayo.	14
Gráfico 4 División en zonas de la parroquia Noboa.....	15
Gráfico 5 Punto de Equilibrio.....	60

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Georreferencias de las comunidades.	24
Tabla 2 Distribución por sexo de las comunidades.	26
Tabla 3 Distribución poblacional	26
Tabla 4 Distribución según estado conyugal de las comunidades.....	27
Tabla 5 Población Económicamente activa y no activa.	27
Tabla 6 Enfermedades más comunes dentro de las comunidades.....	28

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Priorización de los problemas.....	3
Cuadro 2 Precios Unitarios y totales de los productos que las comunidades colocan en la canasta básica Agroecológica.	40
Cuadro 3 Inversiones Fijas	44
Cuadro 4 Muebles de Oficina.....	45
Cuadro 5 Equipos de Oficina	46
Cuadro 6 Equipos y maquinarias.....	47
Cuadro 7 Inversión Diferida.....	47
Cuadro 8 Inversión de Operación.....	48
Cuadro 9 Resumen de Inversión.....	48
Cuadro 10 Distribución de la Inversión.....	49
Cuadro 11 Materiales	49
Cuadro 12 Mano de Obra	50
Cuadro 13 Depreciación	50
Cuadro 14 Amortización de Diferidos	51
Cuadro 15 Gastos Administrativos.....	51

Cuadro 16 Costos Fijos	52
Cuadro 17 Costos Fijos	53
Cuadro 18 Proyecciones de ventas anuales	55
Cuadro 20 Estado de resultados con Inflación y sin financiamiento.....	57
Cuadro 21 Flujo de caja con Inflación y sin financiamiento.....	58
Cuadro 22 Unidades Monetarias y Ofrecidas.....	60

RESUMEN

El presente trabajo fue ejecutado bajo la modalidad de desarrollo comunitario que consistió en la creación de un plan de negocios que permita mejorar la comercialización de los productos que conforman la canasta básica agroecológica, bienes que son sembrados en las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma, comunidades ubicadas en la parroquia Noboa del Cantón 24 de Mayo.

A través de la realización de un diagnóstico a las tres comunidades se pudo examinar cual era el problema de mayor incidencia que afecta el desarrollo económico de las comunidades y, una vez que el problema fue detectado se trabajó arduamente en una solución, a través de la elaboración de un plan de negocios debidamente planificado y elaborado por los autores de este trabajo, bajo la supervisión y asesoría de los delegados del programa del Buen Vivir Rural del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca y de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.

Mediante el diseño de una estructura para los socios de las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma, podrán lograr una mejor organización dentro de su asociación, se brindaron charlas para explicar en qué consistía el plan de negocios, las cuales tuvieron una importante aceptación y fue de mucho agrado para los socios que asistieron a dichas charlas, todo esto con el fin de que puedan utilizar esta herramienta con conocimientos más sólidos y sea sostenible para las siguientes generaciones.

Mediante un estudio cuantitativo se pudo observar y realizar varias entrevistas a las autoridades principales de las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma, por lo que fue necesario utilizar métodos empíricos- estadísticos e inductivos – deductivos muy necesarios para la recolección de información que facilitó el desarrollo del diagnóstico de las comunidades y su posterior plan de negocios.

Al concluir el plan de negocios y al hacer la entrega respectiva del mismo, los socios que asistieron a las charlas quedaron motivados a continuar con la venta de sus productos de manera más organizada y a utilizar de mejor manera los recursos que les facilitó el MAGAP, mostrando interés en poner en marcha el plan de negocios que se les facilitó, con el único propósito de mejorar sus condiciones de vida e incrementar sus ingresos.

SUMMARY

This work was executed in the form of community development, which consisted of creating a business plan that will improve the marketing of products that make up the agro-ecological basket, goods which are sown in the communities of Atascoso, Caña Brava and La Palma, Noboa communities in the parish of Canton on May 24.

Through carrying out a diagnosis of the three communities could examine what the problem was most prevalent affecting the economic development of the communities, Once the problem was detected worked hard on a solution, through the development of a business plan properly planned and developed by the authors of this work, under the supervision and advice of delegates Rural Good Living program of the Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries and the Faculty of Management and Economics.

By designing a structure for members of communities Atascoso, Caña Brava and La Palma, they can achieve better organization within their association,talks to explain what was the business plan is provided, which had an important acceptance and was well pleased for members who attended those talks, all this in order that they can use this tool with stronger knowledge and sustainable for future generations.

Through a quantitative study could observe and interviews the main authorities of the Atascoso communities Cana Brava and La Palma, so it was necessary to use statistical methods empirics- and inductive – deductive, very necessary for gathering information that facilitated the development of diagnostic communities and subsequent business plan.

At the conclusion of the business plan and to make the respective delivery thereof, members who attended the talks they were motivated to continue selling their products so more organized and better utilize the resources that facilitated them MAGAP, Showing interest in starting the business plan I will be facilitated, with the sole purpose of improving their living conditions and increase their income

INTRODUCCION

Existe actualmente una gran acogida a los productos orgánicos, por lo que es muy importante el aporte que dan las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma a esta iniciativa del gobierno nacional de implementar en la canasta básica productos inocuos, es por eso que a lo largo de esta investigación se habló sobre un plan de negocios que permita la comercialización de estos bienes en una canasta básica agroecológica.

La presente investigación dio respuesta a la pregunta que se formulaban los habitantes de las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma la cual es ¿De qué manera un adecuado plan de negocios incide en la comercialización de bienes de la canasta básica agroecológica en las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma de la parroquia Noboa del cantón 24 de Mayo?

Esta pregunta formulada busco la relación entre las variables:

Plan de negocios y; Comercialización de la canasta básica agroecológica.

Los antecedentes descritos en los posteriores párrafos y el estudio de la canasta básica agroecológica y su posterior comercialización, sustentan el planteamiento del problema del presente trabajo.

El principal objetivo de la investigación lo constituyó la elaboración de un plan de negocio para la comercialización de bienes de la canasta básica agroecológica, cultivados en las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma de la Parroquia Noboa del cantón 24 de Mayo de la provincia de Manabí, periodo 2015-2016.

En la primera parte de este trabajo de investigación encontramos la realización de un diagnóstico en las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma para conocer cuáles son sus principales problemas y mayores prioridades.

En la segunda parte se realizó un diseño de una estructura que permita mejorar el proceso de comercialización, es decir un plan de negocios para que sus socios lo pongan en marcha dentro de la Asociación.

Y en última instancia en el presente trabajo se elaboró de una herramienta metodológica; es decir indicadores que ayuden a medir el impacto y sostenibilidad del proyecto.

1 Tema:

Plan de negocios para la comercialización de bienes de la canasta básica agroecológica, cultivados en las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma, de la parroquia Noboa del cantón 24 de mayo. Periodo 2015-2016.

2 Planteamiento del problema

- **Identificación de problemas**

De acuerdo a técnicas que se utilizaron en base a la observación y a la entrevista a varias familias de las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma, se identificaron los siguientes problemas:

- Falta de motivación de sistema de producción y comercialización de las comunidades.
- Deficiente sistema de comercialización.
- Falta de capacitación sobre plan de negocios.
- Pérdida de gastronomía ancestrales.
- Falta de conocimiento local sobre cómo cosechar agroecológicamente.
- Deforestación.
- Falta de servicios básicos.

Cuadro 1 Priorización de los problemas

DEFINICION DE PROBLEMAS Y PRIORIZACION									
PROBLEMA	MAGNITUD				IMPACTO				TOTAL
	1	2	3	4	1	2	3	4	
Problema 1: Falta de capacitación sobre plan de negocios			X				X		8
Problema 2: Deficiente sistema de comercialización		X						X	6
Problema 3: Falta de motivación de un sistema de producción y comercialización de las comunidades				X				X	6
Problema 4: falta de servicios básicos.	X					X			5
Problema 5: Falta de conocimiento local sobre como cosechar agroecológicamente			X			X			5
Problema 6: Deforestación	X						X		4
Problema 7: Perdida de gastronomía ancestral			X			X			3
									37

Fuente: Miembros de las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma

Elaboración: Autoras de la tesis.

-Falta de capacitación sobre plan de negocios: se conoce por parte de los habitantes de las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma, que solo han recibido capacitaciones sobre siembra agroecológica, pero no han tenido la oportunidad de que alguna institución les brinde conocimientos sobre un plan de negocios que ellos

puedan implementar para la correcta comercialización de sus productos y que les permita mejorar sus ingresos.

-Deficiente sistema de comercialización: ninguna de las tres comunidades cuenta con un sistema de comercialización apropiado para poder vender sus productos, las únicas opciones de salida de sus productos es través de ferias ciudadanas que se dan los días sábados y a los servidores públicos de instituciones gubernamentales como el MAGAP, organizadas por los habitantes mismos de las tres comunidades y el MAGAP.

-Falta de motivación de un sistema de producción y comercialización de las comunidades: Los habitantes de las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma, han perdido el interés en seguir con el sistema de siembra en huertos de productos agroecológicos, debido a que no cuentan con una adecuada comercialización y por el factor tiempo debido a que algunos productores les parece que toma demasiado tiempo la cosecha en huertos por lo que deciden abandonar este sistema de siembra.

-Falta de servicios básicos: Para cualquier familia es importante contar con servicios básicos, los habitantes de las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma no cuentan con todos los servicios básicos no disponen con luz eléctrica frecuente, letrina, adecuado sistema de alcantarillado y agua para el riego de su cultivo este último recurso les dificulta la siembra en sus huertos o parcelas, creando así un problema con el que tienen que lidiar.

-Falta de conocimiento local sobre como cosechar agroecológicamente: No todos las familias que habitan en las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma cuentan con conocimientos de siembra agroecológica ya que no todas las familias de estas comunidades participan en el sistema de siembra de productos agroecológicos en huertos; por otro lado existen familias que tienen conocimientos sobre siembra agroecológica pero no la suficiente para confiar en este estilo de siembra.

-Deforestación: La deforestación es otro problema que tienen estas comunidades debido a que esto causa empobrecimiento del suelo, reduciendo la cantidad de productos a cosechar y por ende los ingresos mensuales de los agricultores disminuyen.

-Pérdida de gastronomía ancestral: Una de las razones por la cual no hay mayor acogida de los productos agroecológicos por parte de la ciudadanía es porque se ha perdido a través del tiempo la utilización de productos agroecológicos en la gastronomía ecuatoriana que era muy utilizada en tiempos ancestrales, por lo tanto

prefieren escoger la siembra tradicional, ya que estos productos es lo que las personas más consumen.

2.1 Antecedentes

El plan de negocios a nivel del Ecuador es muy utilizado como documento que ayuda a los grandes y pequeños productores a que identifiquen los impactos y amenazas que pueden existir en un nuevo emprendimiento, tanto en zonas rurales como urbanas para que sus negocios sean prósperos y rentables, y que además que manejen una adecuada comercialización de bienes que desean ofertar en el mercado.

Según datos (INEC 2014-2015) en un hogar de cuatro personas donde el 1.6 son perceptores de ingreso, el precio de la canasta básica al 2014 fue de \$646,30 dólares en tanto la remuneración era de \$634,67 dólares lo que no cubría con su totalidad la canasta básica familiar. Mientras que para el 2015 el precio de la canasta básica es de \$670,53 dólares a nivel nacional, no obstante a la canasta básica vital es de \$489,35 dólares, estas variaciones de precios de la canasta básica y vital entre un año y otro es debido al aumento del RMU de \$14 que paso de \$340,00 a \$354,00 dólares hasta la fecha actual.

El 5 de junio del 2012, con la finalidad de mejorar las condiciones socioeconómicas de los productores de los sectores rurales del país, inicio su gestión la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria, la cual busca el desarrollo, estabilidad, solidez y mejor funcionamiento del sector económico popular y solidario.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) ejecuta programas para el fortalecimiento de las cadenas productivas, entre ellos se encuentra el Programa del Buen Vivir Rural que se encarga incrementar las unidades productivas de los agricultores para la siembra de diversos productos que aseguren su propia alimentación y les permite tener una fuente de ingresos

Para operar el Programa el Vice Ministerio de Desarrollo Rural, establece una Unidad de Gestión del Programa del Buen Vivir Rural que está encargada de la ejecución de las actividades previstas para el Programa del Buen Vivir en Territorios Rurales.

La UGP funciona en forma Desconcentrada sujeta a las disposiciones, lineamientos, políticas y directrices del Vice Ministerio de Desarrollo Rural y se encarga de la Administración del Programa antes mencionado y actúa dentro de los términos fijados en los Convenios de financiación y donación.

En Manabí el 13 de Enero del 2014, mediante oficio s/n la “Asociación de productores agroecológicos del Sur de Manabí” remite a la UET-SMAG el proyecto de “RECUPERACION DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS TRADICIONALES PARA GARANTIZAR LA SOBERANIA ALIMENTARIA Y EXEDENTES PARA LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGROECOLOGICOS CON LA PARTICIPACION DE 76 FAMILIAS DE LAS COMUNIDADES DE ATASCOSO, CAÑA BRAVA Y LA PALMA”

2.2 Justificación

Una vez analizado el proyecto del programa del buen vivir rural denominado “Recuperación de los procesos productivos tradicionales para garantizar soberanía alimentaria y excedentes para la comercialización de productos agroecológicos con la participación de 76 familias de las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma.”. Se determinó que el proyecto no cuenta con un plan para comercializar bienes de la canasta básica agroecológica; el cual les permita continuar de manera eficaz la gestión que inició y desarrollan los habitantes de las comunidades con apoyo del MAGAP.

Por lo tanto es justificable y viable la realización de un plan de negocios que permita la comercialización de los bienes que producen dentro de las comunidades.

Este trabajo aporta con información dentro del marco de la soberanía alimentaria, para que los potenciales consumidores de estos bienes

agroecológicos palpén la diferencia entre consumir productos sin pesticidas y los sembrados de manera tradicional.

Relevancia Personal: El presente trabajo permitirá la graduación y desarrollo profesional de los autores.

Relevancia Científica: El desarrollo de este trabajo sirvió como fuente de información para dar a conocer aspectos relacionados con un plan de negocio que ayude a una comercialización adecuada de los bienes que conforman la canasta básica agroecológica.

Relevancia Humana: El presente trabajo contribuirá con las comunidades que se encargan de la siembra de productos agroecológicos, a través de un plan de negocios, que les permita comercializar sus productos y puedan así mejorar sus ingresos.

Relevancia Contemporánea: La realización de este proyecto es importante porque contribuye a la soberanía alimentaria del país, que busca crear una cultura de consumo de productos libres de pesticidas entre los ecuatorianos y por ende puedan llevar una vida más saludable.

2.3 Objetivos

2.3.1 Objetivo General:

Elaborar un plan de negocio para la comercialización de bienes de la canasta básica agroecológica, cultivados en las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma de la Parroquia Noboa del cantón 24 de Mayo de la provincia de Manabí, periodo 2015-2016.

2.3.2 Objetivos Específicos:

- ✓ Realizar un diagnóstico en las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma para saber cuáles son sus mayores prioridades.
- ✓ Diseñar una estructura que permita mejorar el proceso de comercialización.
- ✓ Elaborar una herramienta metodológica que ayude a medir el impacto y sostenibilidad del proyecto.

3 Diagnóstico situacional o análisis contextual

Distintos autores coinciden que el plan de negocio es una herramienta útil, que sirve para conocer la viabilidad de un negocio en el ámbito interno y externo, lo que incluyen en un marco general (competencias, metas planteadas y expectativas del crecimiento empresarial) (CYR, 2009; WEINBERGER, 2009).

La comercialización se basa en reconocer el mercado, los clientes y el producto que ofrece en un sitio determinado (RIVERA, 2009). Así mismo: (STANTON, 2009). Añade que: se necesita saber cuál es su espacio para establecer un micro comercialización o una macro comercialización para identificar sus posibles consumidores.

El tipo de comercialización se realiza mediante un plan de negocio para ver si se logra a sus metas y objetivos indica (GARCIA, 2012). Por su parte en un blog creado por estudiantes de hotelería en el año 2009 describen los tipos de comercialización por: "su evolución, productos diferentes y segmentos potenciales", basándose en la misión del proyecto.

(BAKER, 2011)Explica que: "los canales de comercialización son grupos de organizaciones independientes que permiten la transferencia de propiedad", que se mueve desde el productor al consumidor.

La decisión al momento de comprar un producto involucra "la tendencia de consumo y la versión básica del producto" (GANESAN, GEORGE Y JAP, 2009; MURHOPADHYA, YAO, 2008). Sin embargo(FANG & PALMATIER, 2008) afirma que: los productos necesitan agregar valor para su comercialización.

En un investigación realizada para la Universidad Central del Ecuador se definió la canasta familiar básica como "es aquella que tiene todos los productos necesarios para poder tener una vida sana, tanto física como mentalmente" y a su

vez puntualiza que la canasta vital "es un conjunto de 73 productos en menor cantidad y calidad que la canasta básica y se llama vital porque señala el límite de supervivencia de una familia"(LAMIÑA, D. ; PARDO, A. ; SANDOVAL, K. ; TORRES, G. ; TULCAN, B. 2013)

(FLORES, 2009 ; FAO (ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACION Y AGRICULTURA, 2009) coinciden en que es necesario dar apoyo a las comunidades rurales y urbanas cuyo objetivo es producir bienes de consumo orgánico que a su vez sean accesibles a fin de que las personas preserven una vida más saludable.

Según distintos autores consideran que: " la agroecología no es una disciplina específica, se aproxima más a un enfoque integrador holístico cuya preocupación se centra en entender las relaciones entre los factores ambientales, tecnológicos-productivos, económicos y socio-culturales." (ROMERO. J ; RIVADENEIRA J.; DE LA TORRE. J; NIETO. J.; VELASTEGUI. R.; GALLEGOS, P.; BAYANCELA, E.; TRUJILLOS, V.; SUQUILANDA, M.; OLIVERA, J. 2002). En tanto que el conocedor de la problemática agraria mundial de los últimos tiempos (DUFUMIER, M 2013 demuestra que: con solvencia, "la ventaja de aplicar prácticas agroecológicas a las agricultura convencional de la que se obtiene una mejora sustancial en la producción."

3.1 Fundamentación

3.1.1 LOCALIZACIÓN FÍSICA DEL PROYECTO

El presente trabajo de titulación se desarrolló en las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma de la parroquia Noboa perteneciente al cantón 24 de Mayo.

3.1.1.1 Macro - Localización

Ecuador es un país de América ubicado en la región noroccidental de América del sur. Con una población que supera los 16 millones de habitantes; posee un área de 283.561 Km², lo que hace que sea el cuarto país más pequeño de América del sur.

Limita al norte con Colombia; al oeste con el Océano Pacífico y al Sur y al Este con Perú. Es el país con más alta concentración de ríos por km² en el mundo, el de mayor diversidad por Km² del planeta y uno de los países con mayor biodiversidad, teniendo un sinnúmero de especies animales y vegetales.

Clima: Debido a sus diversas regiones y por su ubicación en la misma línea ecuatorial, Ecuador constituye un excelente destino turístico durante cualquier época del año. No existen, como en otras latitudes, cuatro estaciones marcadas, sino que se alternan períodos lluviosos y secos.

Flora: Ecuador tiene un 10 por ciento de todas las especies de plantas que hay en el planeta. De este porcentaje la mayor cantidad crece en la cordillera de los Andes, en la zona noroccidental, donde se calcula que hay aproximadamente 10 mil especies. Existen 2.725 especies de orquídeas y en Galápagos hay cerca de 600 especies nativas de plantas.

Fauna: Ecuador cuenta así mismo con el 8 por ciento de las especies de animales y el 18 por ciento de las aves del planeta. Cerca de 3800 especies de vertebrados han sido identificadas, así como 1550 de mamíferos, 350 de reptiles, 375 de anfibios, 800 especies de peces de agua dulce y 450 de agua salada, al igual tiene cerca del 15 por ciento de aves endémicas y en especies de insectos sobrepasa el millón y 4500 mariposas entre otras especies.

La SENPLADES (secretaría nacional de planificación y desarrollo del Ecuador), conforme distintos niveles administrativos de planificación, por lo que se distribuyó a las provincias en siete zonas quedando de la siguiente manera:

1. **Región norte:** Carchi, Esmeraldas, Imbabura, Sucumbíos.
2. **Región Centro Norte:** Napo, Pichincha, Orellana.
3. **Región centro:** Chimborazo, Cotopaxi, Pastaza, Tungurahua.
4. **Región Pacífico:** Manabí, Santo Domingo de los Tsáchilas.

5. **Región Litoral:** Bolívar, Guayas, Los Ríos, Santa Elena.
6. **Región Centro Sur:** Azuay, Cañar, Morona Santiago.
7. **Región Sur:** El Oro, Loja, Zamora Chinchipe.

Ecuador tiene entre sus principales productos de exportación: el petróleo, que representa el 40% de las exportaciones; también los productos no petroleros que aportan positivamente a la balanza comercial del país son: las bananas, flores, cacao, camarón, arroz, café, maíz, algodón, etc. Que cuentan con gran renombre a nivel internacional.

Gráfico 1 División política de Ecuador



Fuente: SENPLADES

Elaboración: Autoras de la tesis.

MANABI

La provincia de Manabí tiene una población total de 2986.025 habitantes. Fundada el 25 de junio de 1824. San Gregorio de Portoviejo es la capital provincial. Esta provincia tiene una superficie total de 18.400 Km². Con una altitud media de 350 m.s.n.m.

Limita al oeste con el Océano Pacífico, al norte con la provincia de Esmeraldas, al este con la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y Los Ríos, al sur y este con la provincia del Guayas. Manabí se encuentra dividida en 22 cantones que son:

- ✓ El Carmen
- ✓ Flávio Alfaro
- ✓ Jipijapa
- ✓ Puerto López

- ✓ Junín
- ✓ Manta
- ✓ Montecristi
- ✓ Paján
- ✓ Olmedo
- ✓ Sucre
- ✓ Tosagua
- ✓ 24 de Mayo
- ✓ Pedernales
- ✓ Jama
- ✓ Jaramijó
- ✓ San Vicente
- ✓ Portoviejo
- ✓ Bolívar
- ✓ Chone
- ✓ Pichincha
- ✓ Rocafuerte
- ✓ Santa Ana

Clima: Oscila entre subtropical seco a tropical húmedo y extremadamente húmedo y está determinado por las corrientes marinas, durante el invierno que se inicia a principios de diciembre y concluyen en mayo, el clima es caluroso y está influenciado por la corriente cálida del niño.

Relieve: Por tratarse de una provincia de la costa, Manabí tiene escasas elevaciones que no sobrepasan los 500 metros sobre el nivel del mar, de la provincia del Guayas viene la cordillera del Chongon- Colonche y toma los nombres de cerros de Pajan y luego de Puca. Esta cordillera es la columna vertebral de la región.

Las actividades económicas principales de la provincia son el comercio, la ganadería, la industria y la pesca ya que se encuentra el segundo puerto más importante del país y las mayores fábricas de atún en Manta, el sector agropecuario en la vida rural y el turismo en sus extensas playas.

Gráfico 2 División política de la provincia de Manabí



Fuente: Gobierno Provincial de Manabí

Elaboración: Autoras de la tesis.

3.1.1.2 Micro - Localización

La parroquia Noboa está asentada en el Cantón 24 de Mayo de la Provincia de Manabí en la Micro-región Centro Sur al margen derecho del Río Guineal, y atravesada por tres importantes ejes viales que van desde la Cabecera parroquial de Noboa.

Norte: vía Noboa – Sucre 28 Km.

Sur: vía Noboa – Pajan 25 Km.

Oeste: vía Noboa – Jipijapa 32 Km.

Límites: La parroquia Noboa se encuentra limitada de la siguiente manera

Norte: por Sucre cabecera cantonal del Cantón 24 de Mayo y la parroquia Bellavista,

Sur: por la Parroquia Campozano, del Cantón Paján.

Este: por las Parroquias Sixto Durán y Bellavista, del cantón 24 de Mayo

Oeste: por la parroquia La Unión del Cantón Jipijapa.

Gráfico3 Ubicación geográfica de la parroquia Noboa del cantón 24 de Mayo.



Fuente: GAD del cantón 24 de Mayo.

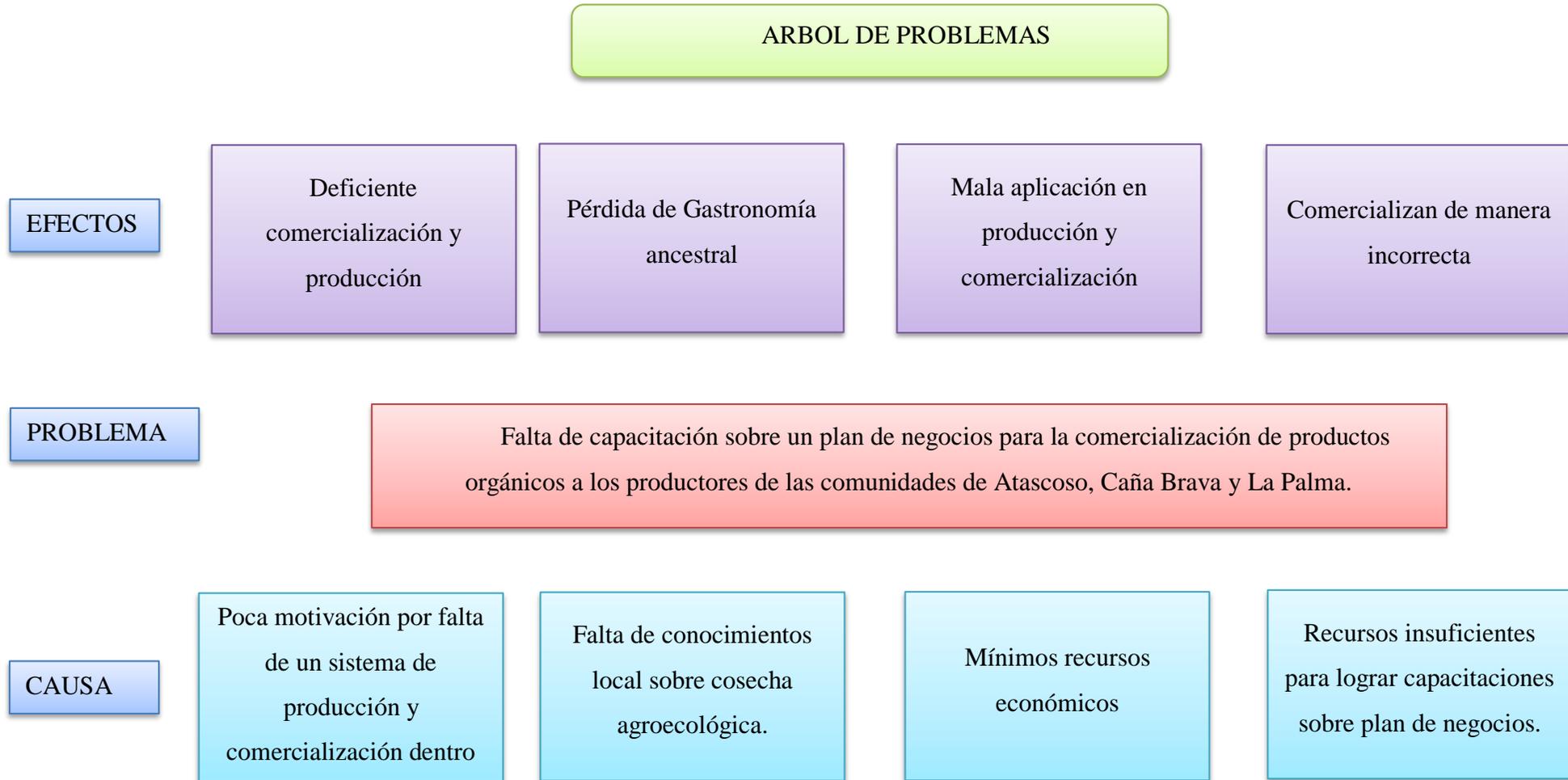
Elaboración: Autoras de la tesis.

3.2 Análisis de Involucrados

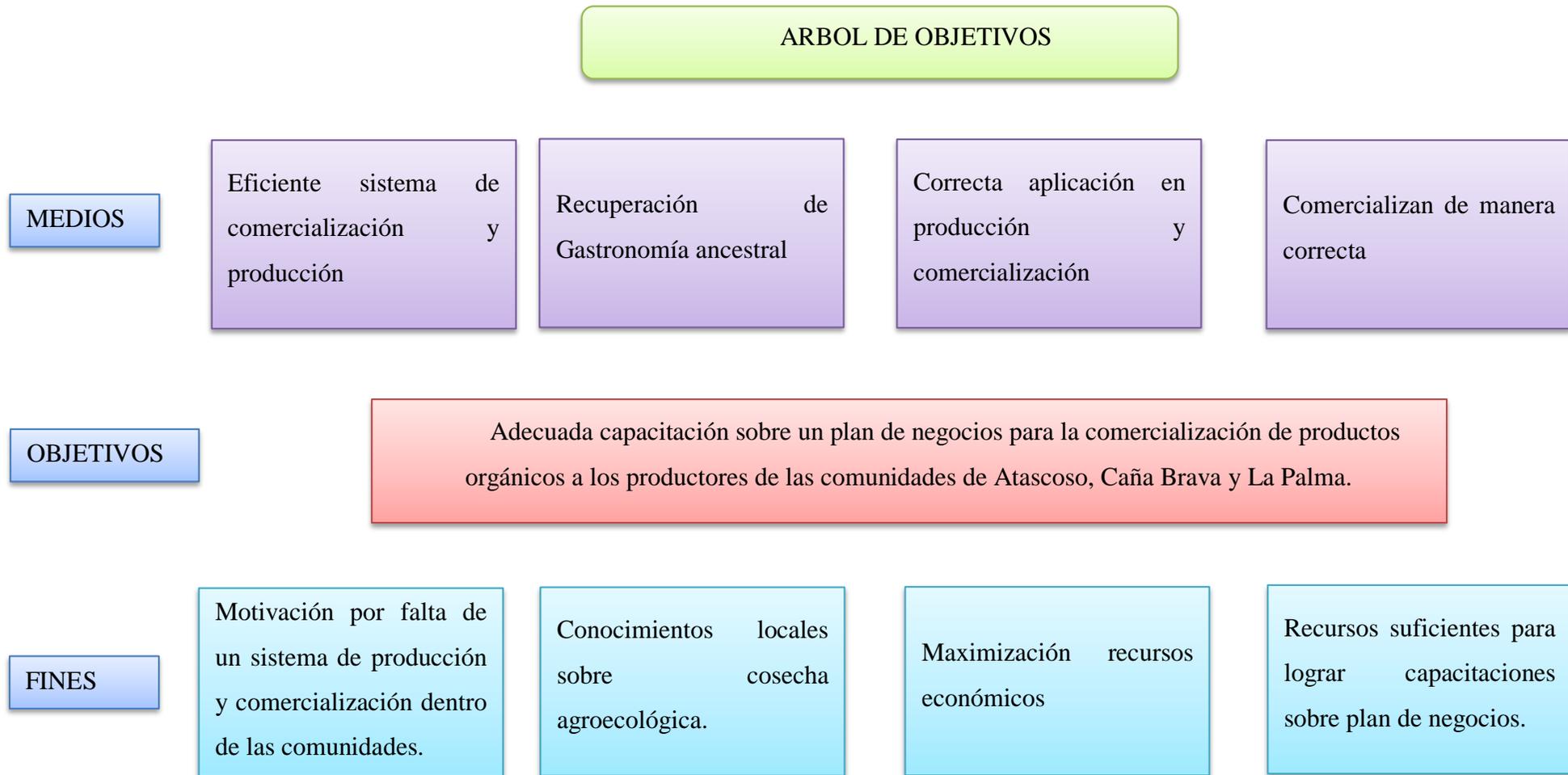
GRUPOS Y/O INSTITUCIONES	INTERES	PROBLEMAS PERCIBIDOS	RECURSOS Y MANDATOS	INTERES DEL PROYECTO	CONFLICTOS POTENCIALES
UTM Facultad De Ciencias Administrativas Y Económicas	Vincular A Distintas comunidades A Través De Los Egresados Mejoramiento De Calidad De Vida De Las Comunidades	Desconocimiento De Temas Falta De Capacitaciones Hacia Las Comunidades	Egresadas Bibliografía Modelo De Plan De Negocios	Vincular A La Comunidad Con La Universidad Y Facultad	No Haya Colaboración Por Parte De Las Comunidades
Habitantes De La Parroquia Noboa	Obtener Conocimiento Sobre El Tema Prepararse En Temas De Interés	Perdida De Gastronomía Ancestral Falta De Conocimiento Local Sobre Como Cosechar Agroecológicamente	Oyentes	Mejorar Su Actividades Económica Recuperar El Conocimiento Sobre Su Gastronomía	Desastre Naturales
Comerciales Informales Mayoristas	Adquirir Mejor Conocimiento Sobre Comercialización	Falta De Tiempo A La Hora De Ser Capacitados	Oyentes	Mejorar Su Comercialización A Través De Su Aprendizaje	Desastre Naturales

Familias De Las Comunidades Atascoso, Caña Brava Y La Palma	Incrementar Su Actividad Productiva Darse A Conocer Nacionalmente Por Su Producción Agroecológica	Falta De Motivación De Un Sistema De Producción Y Comercialización Deficiente Sistema De Comercialización Falta De Servicios Básicos	Familias De Las Comunidades Huertos Agroecológicos	Vincular A La Comunidad Con La Actividad De Comercialización Y Producción	Deforestación Desastre Naturales
Magap (Programa Del Buen Vivir Rural)	Comunidades Minimicen Sus Gastos Y En Los Insumos Para La Producción Y Mejoren La Calidad De Vida	Poco Tiempo Para Ir A las Comunidades	Humanos Financieros	Saber Que La Comunidad Tiene Una Actividad Económica Rentable	No Hay Cooperación Por Parte De La Comunidad
Egresadas De La Escuela De Economía	Compartir Conocimientos A Las Comunidades Obtener El Título Profesional	Desconocimiento De Algunos Temas Falta De Tiempo Para Ir A Las Comunidades	Humanos Materiales Financieros	Ayudar A La Comunidad Para Enriquecer Sus Conocimientos	Desacuerdos Con Horarios Al Momento De Capacitar

3.3 Análisis de Problemas



3.4 Análisis de Objetivos



3.5 Análisis de Alternativas



3.6 Posibles Beneficiarios

3.6.1 Beneficiarios Directos

- Familias de las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma.
- El MAGAP a través del programa del buen Vivir Rural.
- Egresadas de la carrera de Economía.

3.6.2 Beneficiarios Indirectos

- Universidad Técnica de Manabí – Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.
- Habitantes de la parroquia Noboa.
- Comerciantes mayoristas e informales.

3.7 Descripción general del Proyecto.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) a través del programa del buen vivir rural, implemento un proyecto de siembra de productos agroecológicos en las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma en la parroquia Noboa del cantón 24 de Mayo de la provincia de Manabí, su producción se centra principalmente en la siembra de frutos y hortalizas que son comercializadas en ferias ciudadanas, y colocados en canastas básicas agroecológicas que son vendidas a los servidores públicos de diferentes instituciones públicas, pero la comercialización de sus productos no es suficiente para mejorar las condiciones de vida de las comunidades, es por ello que egresadas de la Universidad Técnica de Manabí decidieron levantar un diagnostico dentro de las comunidades para identificar sus principales problemas y posteriormente al identificar que el mayor problema que tienen es no contar con un plan de negocios que les permita incrementar la venta de sus productos, las autoras de este proyecto crearon una herramienta que será muy útil que utilizada adecuadamente permitirá acrecentar sus ventas, es decir; un plan de negocios que permita la comercialización de los bienes de la canasta básica agroecológica sembrados en las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma, con esta herramienta se pudo crear una proyección de las ganancias que podrían tener con un uso adecuado y como mejorarían sus ingresos en el futuro.

3.7.1 Diagnostico a las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma de la parroquia Noboa del Cantón 24 de Mayo.

El presente trabajo comunitario tiene como fin e interés involucrar a las familias de las comunidades de Atascoso, Caña Brava y la Palma, dedicados en gran número a la siembra y cosecha de productos agroecológicos, sobre este tema las familias de las tres comunidades ya han tenido anteriormente capacitaciones sobre siembra agroecológica por parte de organismos del gobierno como el MAGAP al no poseer todas las familias conocimientos sólidos sobre este tema.

Pero no cuentan con un adecuado plan de negocios que les permita comercializar de manera eficaz sus productos, razón por la cual egresadas de la escuela de Economía, vieron la necesidad de plantear y socializar con las familias involucradas en este proyecto sobre un adecuado plan de negocios que no solo les permita comercializar sus productos, sino también incrementar sus ingresos y a su vez mejoren sus condiciones de vida.

3.7.1.1 Marco Histórico

Creación de la parroquia Noboa

Según datos suministrados por habitantes de esta parroquia Noboa, conocido antes de su creación como sitio Guineal y posteriormente recinto, se dice que Guineal, se lo identifico por la razón de que existían extensos cultivos de guineos en pleno estado silvestre, y debido a esta circunstancia los vecinos de estos territorios iban identificándolo al sitio como el Guineal, palabra que se deriva de dos voces griegas GUI, que significa GUINEO; y NEAL que significa PLANTIO- unidas estas dos voces quiere decir PLANTIO DE GUINEO.

El sitio de Guineal permaneció por mucho tiempo hasta que se elevara a la categoría de parroquia, lo que hoy es conocido como Noboa.

La parroquia Noboa fue creada el 21 de octubre del año 1921, fecha en la que el consejo de jipijapa, mediante ordenanza eleva a parroquia al pueblo Guineal que pertenece a esta jurisdicción con el nombre de Noboa, nombre que el ilustre Consejo decidió otorgar en recompensa por los servicios prestados por el señor Diego Noboa en el año 1822. La parroquia Noboa se compondrá de los sitios: Estero León Pijio, Andrecillo, La Vaca, Agua fría, La Mocora, los tres ríos, La Naranja, Bijagual, Las mercedes y Guineal.

Los que primeros poblaron estas tierras tenían como características dentro de su fisonomía, el de “cholos con rasgos de indios” eran escasos y su preparación no se ajustaba a la de esa época. La parroquia aún conserva plantíos de guineos. Lo que hace remembranzas a su pasado.

En cuanto a producción en la década de 1983 se contaba ya con una diversidad de alimentos como: maíz, yuca, plátano, guineo, todo tipo de frutas de la costa, leche, queso, carne de res, cerdo, gallina criolla, patos, patos, huevos, guantas, guatuso, perdiz, etc. contaban y se alimentaban de los productos producidos en sus propias fincas solo compraban azúcar y unos que otros productos que no cosechaban ellos.

3.7.1.2 Estructuras físicas fundamentales

Topografía:

El terreno de Noboa es sumamente irregular que van con pendientes de hasta 90° en las más fuertes; es muy fértil, se encuentra formando una hoya circundada por numerosos cerros como el San Benito, la Comuna, El Naranjo, y desembocando en los afluentes conocidos como Rio Grande, el Congo, Rio Chico, Rio Plátano, Sancán, la Tigua, y desembocando todos estos al rio Guineal.

Clima:

El clima de la parroquia Noboa es “templado seco” o “tropical seco”, calificado con B. a pesar de estar circundando por cerros y montañas posee un clima templado seco, siendo muy saludable y modificado principalmente por los vientos. Esta localizado en la zona de influencia de la cordillera de chongon y Colonche localizado en una franja de la costa y que es un modificador del clima seco- tropical.

En el siguiente grafico se muestra las georreferencias de las tres comunidades en estudio adscritas a la zona cinco de la parroquia Noboa del cantón 24 de Mayo.

Tabla 1 Georreferencias de las comunidades.

ZONA	CENTRO	COMUNIDADES	GEOREFERENCIAS		
			ALTITUD	LATITUD	LONGITUD
ZONA CINCO	CAÑA BRAVA	Caña Brava	127m	570520	9834554
		Atascoso	127m	570187	9833531
		El encuentro	130m	569969	9831585
		Andrecillo centro	151m	567951	9836856
		Las maravillas	141m	569177	9832987
		La palma	120m	571582	9830901

Fuente: PDOT de la parroquia Noboa

Elaboración: Autoras de la tesis.

HIDROGRAFIA:

Las principales fuentes hídricas de la parroquia Noboa, están identificadas por el Rio Guineal, Rio Congo, Rio Andrecillo, Estero Sancán, Estero El Tigre, Estero La Mocora, Estero La Tigua, Estero El Pavero, entre otros reconocidos en la zona, por la abundante agua que bajan en sus caudales en época de invierno.

TEMPERATURA:

La temperatura promedio de las comunidades es de 25° C; mínimo: 18°C; máximo: 34° C.

SUELO:

Atascoso: suelo arcilloso.

Caña Brava: suelo arenoso.

La Palma: suelo arenoso.

Los habitantes de las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma en su gran mayoría han obtenido sus terrenos o fincas a través de herencias que les han dejado sus padres, razón por lo cual no cuentan con una correcta legalización de tierras.

Algunas de las familias han sido capacitadas y apoyadas para que puedan implementar huertos familiares en sus terrenos, en la actualidad existen 76 huertos instalados dentro de las tres comunidades, pero algunas personas han abandonado el proyecto por falta de interés en continuar sembrando.

El nivel de contaminación del ambiente dentro de las tres comunidades es medio, y no existe mayor contaminación urbana ni industrial.

3.7.1.3 Infraestructura y Equipamiento.

En la comunidad Caña Brava la vía se encuentra empedrada en regulares condiciones. En lo que respecta a servicios básicos 6 familias se benefician de un pozo construido por el Consejo Provincial, cuenta con una infraestructura de sistema de abastecimiento de agua que beneficia algunas familias; 36 familias cuentan con un deficiente sistema eléctrico dotada por EMELMANABÍ; Caña Brava cuenta con un pésimo servicio de telefonía privada Claro, Movistar y CNT, solo en cierto lugares existe señal, existe un solo sub-centro que se encuentra en la comunidad El Encuentro, Noboa y Pajan. El índice de contaminación ambiental es medio.

En la comunidad La Palma la vía de acceso es de camino de tierra y lastrada. En los servicios básicos cuarenta familias se benefician de pozos; solo treinta y cinco viviendas se benefician con luz eléctrica hace catorce años por la empresa eléctrica de Manabí; esta comunidad solo cuenta con el servicio de la operadora Claro, pero la señal no es tan buena. El índice de contaminación ambiental es medio.

En la comunidad Atascoso la vía de acceso es asfaltada en buenas condiciones, dentro de los servicios básicos estas familias se benefician de agua de pozo para consumo humano, veinte y dos viviendas fueron ayudadas por el Municipio dándole pozos; el servicio de celular Claro, Movistar y CNT no tienen buenas señal, en cierto lugares existe una señal buena. El índice de contaminación ambiental es medio.

Los transportes que pasan por las tres comunidades son: la Cooperativa 24 de Mayo y la Cooperativa Independiente, las horas de salida para esos lugares son cada hora y el último bus para salir de las comunidades es las 17:00.

3.7.1.4 Aspecto Estático

DISTRIBUCION POR SEXO

En las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma están constituidas por 931 personas las cuales 508 son hombres y 423 son mujeres.

Tabla 2 Distribución por sexo de las comunidades.

DISTRIBUCION POR SEXO		
COMUNIDAD	HOMBRES	MUJERES
CAÑA BRAVA	242	203
ATASCOSO	113	85
LA PALMA	153	135
TOTAL	508	423

Fuente: Línea de base del Programa del buen Vivir Rural MAGAP

Elaboración: Autoras de la tesis.

POBLACION POR EDADES

Las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma cuenta con una población 931 personas, la mayor población en las comunidades se registra en el rango de 1 a 17 años de edad, por lo que es una población joven que puede garantizar en largo plazo una fuente laboral importante para el desarrollo de estas comunidades y el rango de edad para trabajar es desde 18 hasta los 65 años de edad.

Tabla 3 Distribución poblacional

Grupos por edades	Número de individuos
0 a 3 años	20
3 a 5 años	23
6 a 11 años	41
12 a 17 años	49
18 a 29 años	55
30 a 45 años	48
46 a 65 años	61
mayor a 65 años	10

Fuente: Línea de base del Programa del buen Vivir Rural MAGAP

Elaboración: Autoras de la tesis.

Tabla 4 Distribución según estado conyugal de las comunidades

ESTADO CIVIL DE LOS PARTICIPANTES	
SOLTERO	165
CASADO	76
MADRE SOLTERA	1
VIUDA/O	12
UNION LIBRE	43

Fuente: Línea de base del Programa del Buen Vivir Rural MAGAP

Elaboración: Autoras de la tesis.

Como se puede observar en el cuadro de distribución según el estado conyugal de las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma, existen 165 personas solteras, 76 casados, 43 personas con unión libre, 12 viuda/os y una madre soltera.

Tabla 5 Población Económicamente activa y no activa.

OCUPACION	Número de personas
ACTIVIDAD AGROPECUARIA	47
JORNALERO	34
COMERCIANTE	1
EMPLEADO PRIVADO	2
CHOFER	1
MAESTRA ARTESANA	1
QUEHACER DOMESTICO	48
NINGUNO	173
TOTAL	307

Fuente: Línea de base del Programa del Buen Vivir Rural MAGAP

Elaboración: Autoras de la tesis.

3.7.1.5 Niveles de Vida

- **Densidad poblacional, educación, salud, entre otros.**

Noboa tiene una densidad poblacional de 47.71, su superficie es de 146.23 km².

El nivel de educación de las familias en las comunidades indican que existen 182 personas en la primaria, en la secundaria 76, nivel superior 5 personas y sin instrucción educativa 44 personas. Hay una escuela por comunidad, en la comunidad Atascoso está la escuela Eloy Alfaro, en Caña Brava esta la escuela Fiscal Eugenio Espejo y en la comunidad la Palma se encuentra la escuela Ana María Suárez y la escuela Juan Rafael López.

Entre las familias de las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma hay 4 personas con discapacidades diferentes, de las cuales 3 personas pueden acceder al aseguramiento universal del Bono de Desarrollo Humano.

En el ámbito de salud las enfermedades más comunes en las comunidades son las parasitosis y las enfermedades respiratorias que aparece en los cambios de estaciones empezando desde el mes de Agosto hasta Octubre que en esos meses hace mas frio.

a continuación se expresa un cuadro donde se detallan el grupo de edades y las enfermedades en las tres comunidades:

Tabla 6 Enfermedades más comunes dentro de las comunidades

GRUPO DE EDADES	ENFERMEDADES PRESENTES
0 A3	Tos, gripe, fiebre, diarrea
3 A 5	diarrea, tos, parasito, dengue, fiebre
6 A 11	fiebre, infecciones, dengue, asma, cólera
12 A 17	gripes, fiebres, dengue, infecciones
18 A 29	dengue, gripe, fiebre, dolor de oído
29 A 45	dengue, gripe, fiebre, anemia
46 A 65	migraña, presión alta, anemia, gripe
MAYOR DE 65	presión alta, gripe, tos

Fuente: Línea de base del Programa del Buen Vivir Rural MAGAP

Elaboración: Autoras de la tesis.

3.7.1.6 Nivel Socioeconómico

En el ámbito económico productivo de las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma se determinó lo siguiente:

No tienen disponibilidad de créditos de parte de ninguna institución bancaria debido a que ellos prefieren incrementar sus actividades productivas a través de la venta misma de sus productos.

La principal fuente de ingresos la obtienen a través de la agricultura, el ingreso mensual por familia en un hogar donde habitan 4 personas es de \$220,00 aproximadamente.

- **Comercialización**

Los habitantes de las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma comercializan sus productos agroecológicos en el cantón Paján, y en ferias ciudadanas apoyadas y organizadas por el ministerio de agricultura ganadería acuicultura y pesca.

Estos productos orgánicos también son comercializados en canastas agroecológicas que contienen 20 diferentes productos por un valor de \$20,00 de los cuales \$8,30 son aportados por estas comunidades y la diferencia por comunidades de Santo Domingo y Puerto López cuyos principales compradores son los funcionarios del MAGAP. Cada canasta agroecológica está compuesta por los siguientes productos que las tres comunidades aportan en cuanto a frutas y hortalizas.

- 12 plátanos
- 10 huevos
- 15 naranjas
- 15 mandarinas
- 3 aguacates
- 1 porción de hierbas aromáticas
- 25 Limones
- 2 k. de yuca

Mientras que el resto de productos de la canasta agroecológica lo aportan personas de Santo Domingo y los productos del mar lo aportan los habitantes de Puerto López.

Existe una variación en los productos por el calendario agrícola, es decir que cuando no hay un producto lo reemplazan por otro que este cosechado.

Los meses de mayor comercialización de los productos que cosechan se dan de Agosto a Diciembre dependiendo de la temporada de apogeo de cada producto sembrado.

- **Tecnología Utilizada:**

En estas comunidades para la siembra y la cosecha de sus productos utilizan solo el método que les dejaron sus ancestros para no perder esta tradición y para así obtener sus productos orgánicos para asegurar la soberanía alimentaria de sus comunidades

3.8 Sistema de matriz de marco lógico:

El marco lógico es, pues un instrumento metodológico y técnico que se emplea principalmente en la etapa de diseño de un proyecto. En principio nos permite elaborar de manera coherente y articulada un perfil de los componentes centrales que configuran la propuesta y que son ubicados en una matriz de cinco columnas y cuatro filas.

3.8.1 Matriz de marco lógico.

JERARQUIA DE OBJETIVO	METAS	INDICADORES CANTIDAD/CALIDAD/TIEMPO	FUENTES DE VERIFICACION	SUPUESTOS
FIN Contar con un sistema de comercialización que permita el mejoramiento de la calidad de vida de la población	Lograr que los habitantes de las comunidades Participantes logren mejorar sus ingresos a plazo corto y de manera sostenible.	A mediados de 2016 un 65% los habitantes de las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma ya comercializaran a nivel nacional los bienes de la canasta básica agroecológica. Y un 35% de los habitantes de las comunidades tendrán conocimiento sobre plan de negocios para que comercialicen sus productos de una mejor manera	Entrevistas Observaciones Fotografías	Menores ingresos en los hogares de las comunidades. Mala calidad de vida de los habitantes de las comunidades.
PROPOSITO Elaborar un plan de negocio para la comercialización de bienes de la canasta básica agroecológica, cultivados en las comunidades Atascoso,	Lograr que los productores puedan vender sus productos sin la intervención de intermediarios y que se valore su trabajo con un	En el 2016 los habitantes de las comunidades contarán con un modelo de plan de negocios para la comercialización de los bienes de la canasta básica	Modelo de plan de negocios Fotografías Capacitaciones	Disminución de las ventas de sus productos dificultad para

Caña Brava y La Palma de la Parroquia Noboa del cantón 24 de Mayo de la provincia de Manabí, periodo 2015-2016.	precio justo que beneficie tanto al comprador como al vendedor	agroecológica		abarcando más mercados para la comercialización de los productos Escaso reconocimientos local y provincial.
<p>COMPONENTES</p> <p>1.-hacer un diagnóstico a la comunidad.</p> <p>2.-Diseñar una estructura que permita mejorar el proceso de comercialización.</p> <p>3.-Elaborar una herramienta metodológica que permita medir el impacto y la sostenibilidad.</p>		En el 2016 los habitantes de las comunidades ya tendrán conocimiento sobre plan de negocios y esto les va a permitir comercializar los bienes de la canasta básica agroecológica de una mejor forma.	fotos observaciones a la comunidad registro de asistencia de capacitados informes	falta de interés de las comunidades desastres naturales
<p>ACCIONES</p> <p>Entrevistas a los agricultores/observación.</p> <p>Elaborar la estructura/realizar un FODA/elaborar una estructura organizacional.</p> <p>Consultar diferentes autores/matrices/sistemas de evaluación.</p>		<p>Total de costos</p> <p>500,00</p> <p>400,00</p> <p>600,00</p> <p>350,00</p> <p>Total \$1.850,00</p>	fotografías registro de asistencia programa de capacitación informe	falta de interés de las comunidades desastres naturales

3.9 Diseño y presentación de la Propuesta

3.9.1 Asociación de productores agroecológicos del Sur de Manabí

3.9.1.1 Datos generales de la empresa

Nombre de la organización o unidad: asociación de productores agroecológicos del Sur de Manabí.

Número de Ruc: 1391802110001.

Tipo de organización: gobierno comunitario

Actividad económica: agrícola

Dirección técnica zonal: 5

Provincia: Manabí

Cantón: 24 de Mayo.

Parroquia: Noboa

Dirección o referencia de la Organización: comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma.

3.9.1.2 Resumen ejecutivo

Nombre y ubicación de la empresa.

Nombre del proyecto: plan de negocios para la comercialización de bienes de la canasta básica agroecológica, cultivados en las comunidades Atascoso, Caña Brava y la palma, de la Parroquia Noboa del cantón 24 de mayo.						
Ubicación	Provincia	Manabí				
	Cantón	24 de Mayo				
	Parroquia	Noboa				
	Comunidades	Atascoso, Caña Brava y La Palma				
	Coordenadas	Atascoso altitud 127 m, latitud 570180, longitud 9833531				
		Caña Brava altitud 127 m, latitud 570520, longitud 9834554				
La Palma altitud 120m, latitud 571582, longitud 9830901						
Entidad ejecutora:	Consejo de Desarrollo Comunitario Caña Brava "Asociación de productores agroecológicos del Sur de Manabí"					
Organizaciones participantes	Consejo de Desarrollo Comunitario Atascoso					
	Consejo de Desarrollo Comunitario Caña Brava					
	Consejo de Desarrollo Comunitario La Palma					
Familias participantes:	TOTAL	76	jefa de hogar	21	jefe de hogar	55

3.9.1.3 Descripción de la empresa

La producción agrícola en la zona rural de la provincia de Manabí es comercializada de una forma en que los agricultores son los que más se esfuerzan en la producción y cosecha de un producto y son los menos beneficiados al momento de comercializarlos ya que los intermediarios ganan porcentajes más que los agricultores para poder venderlos a las grandes empresas y los consumidores finales pagan a veces el triple de lo que el agricultor gana.

Los agricultores cosechan de manera orgánica con nuevas técnicas de cultivo, de tal manera que ahora se le da mayor importancia a productos sanos y nutritivos al momento de su compra. En las comunidades de Caña Brava, Atascoso y La Palma, 76 jefes de hogar tuvieron una iniciativa de cosechar y comercializar productos agroecológicos, ellos se dedican en su totalidad a la cosecha de frutas y hortalizas y conservan las técnicas de cultivo ancestral y que no amedrentan la calidad de los productos. Las familias de estas comunidades tienen como propósito comercializar los productos de una forma directa, reduciendo al mínimo la intervención de intermediarios en dicha comercialización. Las familias de las comunidades comercializan cierto productos para la canasta básica los cuales son: limón, pimienta, choclo, plátano, yuca, naranja, mandarina, aguacate, yerba aromática y huevos, los cuales son comercializados en ferias ciudadanas, en un parador turístico ubicado en la comunidad de Atascoso y en los mismos huertos familiares.

3.9.2 Planificación Estratégica

3.9.2.1 Visión

Convertirse en una importante cadena que produce y vende productos agroecológicos logrando reconocimiento nacional e internacional por el aporte al mejoramiento de la calidad de vida tanto de los productores como de los consumidores- Lograr el compromiso de los productores hacia la colectividad mostrando sus productivas fincas haciendo uso del sistema participativo de garantía.

3.9.2.2 Misión

Producir frutas y hortalizas agroecológicas que permitan contribuir a la satisfacción de las necesidades alimentarias de nuestros habitantes y nuestros clientes con precios totalmente

accesibles, respondiendo a la responsabilidad social de crear productos que no perjudiquen la salud de los consumidores.

3.9.2.3 Razón social

La organización cuenta con registro único de contribuyentes (RUC) número 1391802110001.

3.9.3 Objetivos

3.9.3.1 Objetivo general:

Mejorar las condiciones socioeconómicas de las familias que producen los bienes de la canasta básica agroecológica de las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma a través de La Asociación de Productores Agroecológicos del Sur de Manabí.

3.9.3.2 Objetivos específicos:

- Estructurar un organigrama de los productores, fortaleciendo sus capacidades de negociación de sus productos en diversos mercados de la provincia y el país a través de un plan de negocios.
- Establecer una cadena productiva de sus productos orgánicos y que aseguren la soberanía alimentaria en sus comunidades y el país.

3.9.4 Valores

PUNTUALIDAD: se da a través del esfuerzo de los miembros de la asociación de siempre llegar a la hora indicada y lugar indicados.

UNION: se da por la cooperación entre sí de todos los miembros de la asociación para la producción y comercialización de sus productos y una ayuda mutua para incrementar sus ingresos.

RESPECTO: existe por el respeto a las decisiones y diversas opiniones de quienes integran la asociación

SOLIDARIDAD: se demuestra a través de la ayuda que se brindan entre todos los productores que participan en el proyecto a fin de mejorar su calidad de vida.

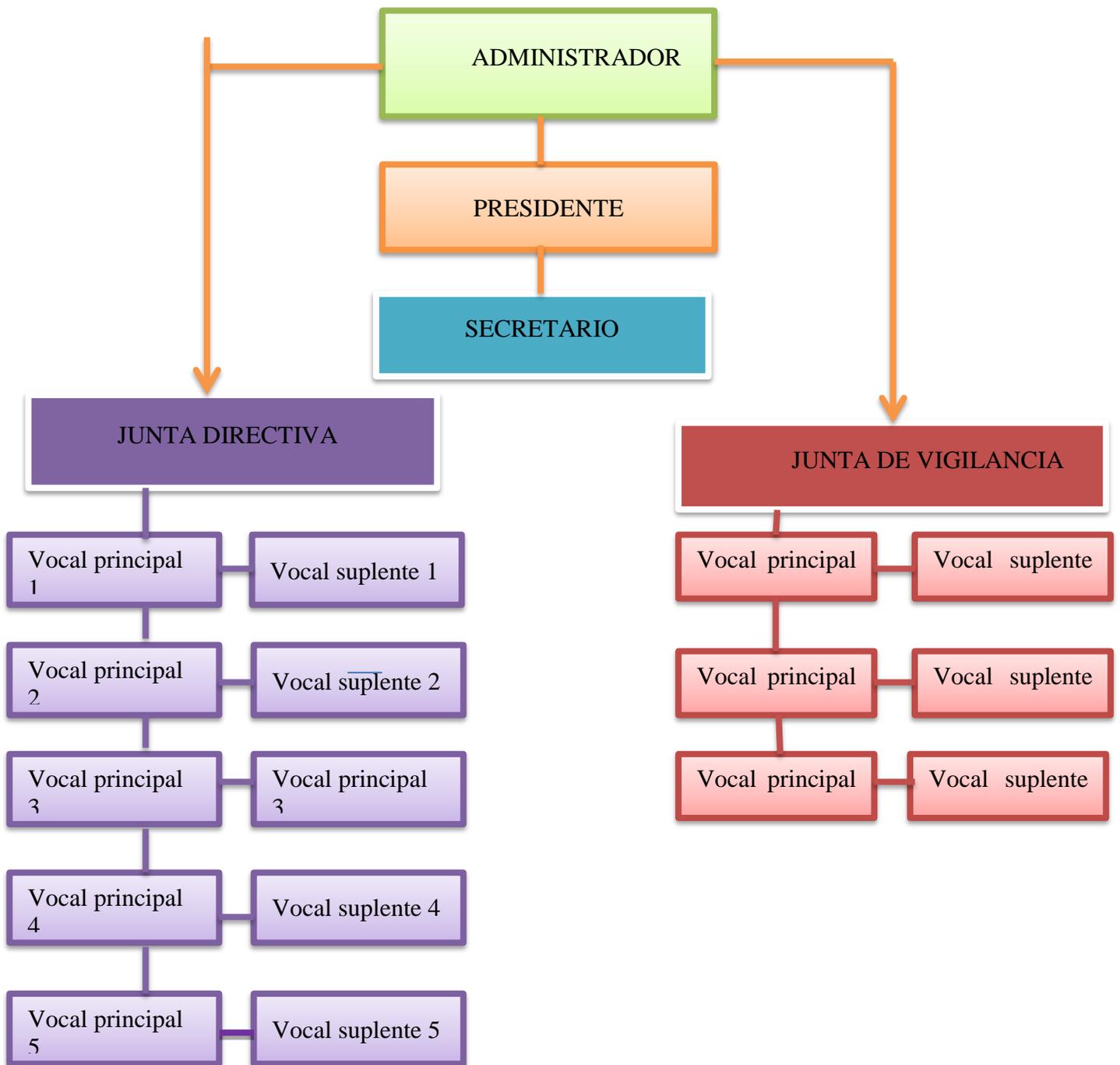
CONFIANZA: Que se da entre todos los socios al confiar en sus decisiones, opiniones y acciones.

3.9.5 Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<p>Organización legalizada por el MIES y acreditada por el MAGAP</p> <p>Trabajo en equipo</p> <p>Las comunidades son legalizadas para generar ventas</p> <p>Tienen contadora CPA</p> <p>Conocimiento sobre la actividad</p> <p>Legalizada para entrar al mercado</p> <p>Experiencia sobre la cosecha</p>	<p>Trabajo para las familias de las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma</p> <p>Facilita tareas en la organización</p> <p>Ventas en el Mercado público y funcionarios del mismo</p> <p>Control en las actividades financieras</p> <p>Les permite desarrollarse mejor</p> <p>Inserción en el mercado publico</p> <p>Mayores ventas</p>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<p>Falta de capital de trabajo</p> <p>Falta de Capacitaciones frecuentes</p> <p>Socios no ayudan siempre</p> <p>No cuentan con estructura financiera</p> <p>Falta de reglamento interno</p> <p>Falta de canales de distribución</p>	<p>Necesidad de acudir a chulqueros</p> <p>No saber cómo exponer sus productos al momento de vender</p> <p>No llegar a la meta de sus ventas</p> <p>No conocen sus proyecciones futuras</p> <p>Políticas publicas</p> <p>Desconocen que debe hacer cada socio</p> <p>No abarcan el mercado que desean llegar</p>

3.9.6 Organigrama de la asociación de productores agroecológicos del sur de Manabí.

Según la superintendencia de la economía popular y solidaria



3.9.7 Estudio de mercado y técnico

3.9.7.1 Oferta

Existen 76 familias dedicadas al cultivo, cosecha y comercialización de productos para los bienes de la canasta básica agroecológica que garantizan obtener que cada producto obtenido de los huertos son de calidad siguiendo los requerimientos de mercado, el precio oficial de la canasta básica agroecológica es de \$20.00 de los cuales \$8.30 son aportados por estas tres comunidades.

3.9.7.2 Demanda

Los Productos que siembran y cosechan las 76 familias de las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma tienen una gran demanda principalmente en el cantón Paján ya sea de manera unitaria o en las canastas básicas agroecológicas que elaboran los productores con un precio de \$20,00 la canasta y también tienen una gran acogida por parte de los servidores públicos de instituciones como el MAGAP entre otras, con miras a expandirse y ser solicitados dentro de los hogares de los ecuatorianos a nivel provincial y nacional. Se los servidores públicos se les venden cada 15 días. Se pretende comercializar alrededor de dos canastas por cada familia, es decir 152 canastas semanales.

El certificado orgánico con el que cuentan dichas comunidades es el de sistema de participación de garantías, el cual se trata de llevar al consumidor a los huertos familiares de las organizaciones verificando su producción agroecológica.

3.9.7.3 Precios

Los precios de todo producto que se comercialicen sobre todo agrícolas siempre van a variar por diferentes factores como son el comportamiento estacional de los productos sobre todo si se dan anualmente, habrá variaciones de precios por la oferta y la demanda y por los precios de los productos competitivos que se encuentran en el mercado.

En el gráfico de la parte inferior se encuentran detallados los valores unitarios y totales de los 10 productos que otorgan las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma para la conformación de la canasta básica agroecológica

Cuadro 2 Precios Unitarios y totales de los productos que las comunidades colocan en la canasta básica Agroecológica.

PRODUCTO	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Limón	25	0,04	1,00
Pimiento	3	0,8	0,25
Choclo	10	0,10	1,00
Plátano	10	0,10	1,00
Yuca	2 kilos	0,40 x kilo	0,80
Naranja	15	0,07	1,00
Mandarina	20	0,05	1,00
Aguacate	3	0,33	1,00
Yerbas aromáticas	1 porción	x porción	0,25
Huevos	5	0,20	1,00
TOTAL			8,30

FUENTE: línea de base/ consejo de Desarrollo comunitario de Caña Brava

Elaboración: Autoras de la tesis.

El tomate es otro producto que las familias que participan en la organización colocan en las canastas básicas agroecológicas pero este producto solo lo colocan cuando la cosecha del tomate es abundante; pero en su mayoría prefieren no colocar este producto por los altos costos que tiene su producción.

3.9.7.4 Comercialización.

La producción actual de frutas y hortalizas orgánicas se está vendiendo en los cantones Paján y Portoviejo en su mayoría. La venta es dirigida principalmente a consumidores directos en la ferias ciudadanas en las cuales participan los principales productores y también son vendidas a los servidores públicos del MAGAP. Pero sus productos no tienen mayor volumen en ventas por lo que consideran necesario dirigirse a otros mercados.

Es necesario que la organización cuente con registro sanitario para que puedan dirigirse a mercados de mayor consumo y mejoren la presentación de sus productos, los clientes a los que pretenden dirigirse en un futuro serán tiendas, comisariatos y supermercados con buena calificación crediticia y buen sistema de pago principalmente en los cantones Paján y Portoviejo, sin dejar a un lado la venta de canastas agroecológicas a los servidores públicos y no solo limitarse a los cantones Paján y Portoviejo sino expandirse a nivel provincial.

En estos mercados existen preferencias de frutos y hortalizas producidos tradicionalmente, sobre todo en el cantón Portoviejo; sin embargo es posible abarcar estos mercados con productos orgánicos marcando una diferencia mediante la adecuada difusión de las ventajas de cada uno de los productos y mejorando la presentación de los mismos.

3.9.7.5 Situación del mercado

El mercado al que se pretende incursionar se caracteriza porque los consumidores están acostumbrados a los productos que son sembrados tradicionalmente, es decir con químicos que aparentan una excelente calidad tanto en tamaño como en sabor, fáciles de encontrar en cualquier percha de supermercados o comisariatos, pero que no aseguran una alimentación sana dentro de cada hogar.

Es por esta razón que lograr que los productos orgánicos que conforman la canasta básica que los socios del consejo de desarrollo comunitario de Caña Brava, Atascoso y La Palma producen, lleguen a las perchas de comisariatos y supermercados garantizara que estos productos orgánicos estén al alcance de consumidores con capacidad adquisitiva y potenciales clientes. Llegar a estos comisariatos significa también la futura posibilidad de comercializar abarcando toda la provincia de Manabí y el país en su totalidad, sin tener que recorrer grandes distancias.

Con la introducción de los frutos y hortalizas agroecológicos en el mercado, se pretende suplir la necesidad del mercado de consumir productos más sanos, y que mantengan las mismas características de los productos tradicionales de nuestra provincia.

3.9.7.6 Situación del producto

Cada uno de los productos presenta sus propias características, todos coinciden en ser productos alimenticios de considerable valor nutricional, de mantener las propiedades de los productos con técnicas ancestrales para la siembra de estos productos. Son productos utilizados diariamente en los hogares en las zonas rurales principalmente y cosechados por los mismos habitantes de estos sectores, productos que en su mayoría conservan características orgánicas, pero con miras a expandirse a nivel nacional para que puedan acceder a estos productos más saludables todos los ciudadanos que habiten ya sea en el sector rural o urbano.

3.9.7.7 La Competencia

En la actualidad los comerciantes y agricultores cosechan de manera convencional, esto implica que para efectuar dicha comercialización en sus productos utilizan químicos para que los productos se vean más grandes y "de mejor calidad y menor precio".

El precio de los productos se encuentra determinado por la competencia y los intermediarios, solo se podrá disminuir el precio de venta cuando los volúmenes de producción permitan disminuir los costos operativos de tal forma que se pueda competir con precios.

Al no poder influenciar en los precios de mercado se debe de promover una cultura de consumo agroecológico, estos productos deben de mostrar un aspecto ancestral y se tiene que hacer mucho énfasis en la calidad del producto y la responsabilidad social de los agricultores al momento de comercializar, aunque los precios sean un poco altos, pueden ser reconocidos por sus características de bienestar agroecológico sin químicos en los productos de consumo y no por los precios de los mismos.

3.9.7.8 Distribución

Actualmente los bienes de la canasta básica son vendidos en ferias ciudadanas, los cantones Paján y Portoviejo, donde las ventas se realizan a los consumidores finales y varios trabajadores del sector público mediante a la ayuda del Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca MAGAP; sin embargo en el transcurso del tiempo que se está trabajando de esa forma, las familias encargadas de la comercialización, no logran aumentar las ventas significativamente, por lo que es necesario realizar la distribución de otras formas. Para poder acceder a mas ciudades para su comercializar es muy necesario realizar la distribución de otras maneras, la misma se debe considerar en vender directamente a las tiendas y comisariatos, de forma que se haga ventas grandes por una vez con cierta periodicidad, lo que significaría que ni sea necesario movilizar a muchas personas y productos por grandes distancias ni muy seguido. Con el transcurrir del tiempo, en medida que crezca las familias como empresa se podría abrir centros de distribución así como se está haciendo en el parador turístico y realizar ventas directas de los productos.

3.9.7.9 Promoción

Las promociones que los participantes de la organización utilizan para captar más clientes es el 2x1, promoción que realizan en las ferias ciudadanas organizadas por los mismos productores y el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, que les ha ayudado a incrementar sus clientes.

3.9.7.10 Publicidad

La manera que tiene la organización de promocionar sus productos es a través de la garantía y responsabilidad en el proceso de siembra y cosecha es decir; mediante el sistema participativo de garantía, los productores llevan a los consumidores a los diversos huertos y parcelas para que ellos mismos sean testigos de cómo se lleva a cabo la producción de frutas y hortalizas orgánicas.

3.9.8 Planificación Técnica

3.9.8.1 Selección de la tecnología.

Es necesario contar con un grado de tecnología para lograr sobresalir con los productos que se ofrecen hacia nuevos mercados y nuevos consumidores, pero existen sectores rurales que no cuentan con los servicios de comunicación que son necesarios en la vida cotidiana.

A la presente fecha se utilizan en determinados sectores teléfonos celulares y se pretende utilizar a futuro dentro de la organización telefonía fija, pero es necesario mencionar la dificultad de acceder a ello debido a que no existe ninguna operadora telefónica que lo permita.

En cuanto a computación; a corto plazo contarán con un centro de cómputo cuyas instalaciones están en ejecución, las cuales son necesarias para tener un control de sus cuentas mediante un software contable, y así también poder acceder a conexión a internet, correo electrónico, que abrirán puertas a las relaciones comerciales con otras partes del mundo.

3.9.9 Estudio Financiero

El estudio financiero es un medio el cual determina los beneficios o pérdidas en los que se puede irrumpir al momento que se desea realizar una inversión, en donde el objetivo principal es obtener resultados que apoyen la toma de decisiones en las actividades de inversión y cuantificar las inversiones, los costos y los gastos necesarios que tendría ésta asociación al momento de comercializar sus productos agroecológicos.

Plan Financiero

Una vez que se identifica los productos de la comercialización que ofrecen la Asociación Comunitaria de las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma de la Parroquia Noboa, se ha demostrado que es posible producir ya que se cuenta con personal capacitado en dichos temas y que además son los mismos socios, pero no se ha podido demostrar una buena comercialización de los productos, se espera que los socios o jefes de hogar de las tres comunidades se acojan al plan y sean financieramente viable.

El plan financiero de una empresa es una herramienta muy útil e importante que nos facilita en la toma de decisiones de los socios comunitarios y se mantiene en un constante monitoreo de las operaciones financieras de esta asociación comunitaria.

3.9.9.1 Inversiones fijas

Son los valores fijos que son muy importantes y necesarios al momento de invertir al inicio de la actividad empresarial y sirven para la empresa.

Cuadro 3 Inversiones Fijas

MUEBLES DE OFICINA	\$ 5.880,00
EQUIPOS Y MAQUINARIAS	\$ 31.812,80
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 87.533,00
TOTAL	\$ 125.225,80

Elaboración: Autoras de la tesis.

3.9.9.2 Muebles de oficina

Se basa por todas las necesidades que la empresa requiere para funcionar en sus diversas áreas, en referencia a los muebles según el siguiente detalle:

Cuadro 4 Muebles de Oficina

Cant.	Detalle	Valor Unitario	Valor Total
6	Carpas metálicas	400.00	2400.00
12	Mesas desarmables	60.00	720.00
12	Sillas plásticas	40.00	480.00
2	Balanza manual	40.00	80.00
1	Vitrina acrílica	500.00	500.00
1	Pizarra acrílica	500.00	500.00
6	Perchas de madera	200.00	1200.00
TOTAL			5880.00

Elaboración: Autoras de la tesis.

3.9.9.3 Equipos de oficina

Está compuesto por todos los equipos que la asociación necesite para el funcionamiento operativo, permitiendo la agilidad de sus actividades según el siguiente detalle.

Cuadro 5 Equipos de Oficina

Cant.	Detalle	Valor Unitario	Valor Total
1	Parlantes de 1000 W	\$ 350,00	\$ 350,00
1	Plasma de 42 pulgadas	\$ 900,00	\$ 900,00
1	DVD lector varios formatos	\$ 40,00	\$ 40,00
1	Extensión eléctrica	\$ 25,00	\$ 25,00
1	Regulador de voltaje	\$ 150,00	\$ 150,00
50	Conector inicial dentado	\$ 0,51	\$ 25,50
50	Conector válvula 16 MM	\$ 2,50	\$ 125,00
2000	STREAMLINE	\$ 0,15	\$ 290,00
60	Manguera PVC E	\$ 2,00	\$ 120,00
4	Codo plegable	\$ 185,00	\$ 740,00
2	PVC adaptador	\$ 3,00	\$ 6,00
1	AM 2 pulgadas T TAGLINE	\$ 65,00	\$ 65,00
2	PVC válvula de bola	\$ 18,40	\$ 36,80
1	Unión universal	\$ 12,50	\$ 12,50
63	Tanque elevado de 1300 1 pulgadas	\$ 165,00	\$ 10.395,00
4,1	Rollo de manguera de 1 pulgadas	\$ 62,00	\$ 254,20
6,5	Manguera de 2 pulgadas	\$ 140,00	\$ 910,00
260	Manguera de acordeón 3 pulgadas	\$ 8,80	\$ 2.288,00
230	Manguera de acordeón de 2 pulgadas	\$ 300,00	\$ 69.000,00
6	Geo membrana 8 x 8	\$ 300,00	\$ 1.800,00
TOTAL			87.533,00

Equipos y maquinarias

Los equipos y maquinarias son las series que utilizan los agricultores en sus labores.

Cuadro 6 Equipos y maquinarias

CANT.	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Frigorífico	\$ 1.461,00	\$ 1.461,00
5	Congelador	\$ 950,00	\$ 4.750,00
28	Bomba a gasolina de 5.5 HP	\$ 358,40	\$ 10.035,20
6	Bomba a gasolina de 6.5 HP	\$ 425,60	\$ 2.553,60
4	Bomba eléctrica con turbina de presión 2 pulg	\$ 369,60	\$ 1.478,40
39	Bomba eléctrica con turbina de presión 3 pulg	\$ 246,40	\$ 9.609,60
77	Accesorios para bomba	\$ 25,00	\$ 1.925,00
TOTAL			\$ 31.812,80

3.9.9.4 Inversión Diferida

La inversión diferida son los valores que la empresa debe realizar, antes de empezar con su funcionamiento de manera legal y reglamentaria.

Cuadro 7 Inversión Diferida

Detalle	Total anual
Elaboración de estatutos y pago de notaria	\$ 1.000,00
Permisos (sanitario, bomberos, patente municipal)	\$ 100,00
TOTAL	\$ 1.100,00

Elaboración: Autoras de la tesis.

3.9.9.5 Inversión de operación

Son materiales necesarios para la operatividad del servicio, son aquellos gastos operacionales, los administrativos y de ventas de los que la asociación debe de cumplir para su desenvolvimiento

Cuadro 8 Inversión de Operación a 3 meses

Materiales	\$ 11.811,93
Mano de obra	\$ 23.250,20
Gastos Administrativos	\$ 24.864,00
TOTAL	\$ 59.926,13

Elaboración: Autoras de tesis.

3.9.9.6 Total de inversión del proyecto

El total de inversión del proyecto se divide en tres rubros, los cuales son: la inversión fija, la inversión diferida y la inversión en operación, detalle que se observa en el siguiente cuadro:

Cuadro 9 Resumen de Inversión

DETALLE	VALOR
INVERSION FIJA	
Muebles de oficina	\$ 5.880,00
Equipos y maquinaria	\$ 31.812,80
Equipo de oficina	\$ 87.533,00
SUBTOTAL	\$ 125.225,80
INVERSION DIFERIDA	
Estatutos y pago de notaria	\$ 1000,00
Permisos (sanitario, bomberos, patente)	\$ 100,00
SUBTOTAL	\$ 1.100,00
INVERSION EN OPERACIÓN A 3 MESES	
Materiales	\$ 11.811,49
Mano de obra	23.250,72
Gastos administrativos	\$ 8.288,00
SUBTOTAL	\$ 59.926,13
TOTAL	\$ 186.251,93

Elaboración: Autoras de la tesis.

3.9.9.7 Financiamiento

Está conformada por todas las inversiones previas, las mismas que representan los requerimientos que la asociación necesita para su buen funcionamiento y operatividad, entre ellos se incluye: inversiones fijas, inversiones diferidas e inversiones de operación.

Cuadro 10 Distribución de la Inversión.

Detalle	Total
Recursos propios	\$ 176.425,08
Inversión MAGAP	\$ 216.252,23
TOTAL	\$ 392.677,31

Elaboración: Autoras de la tesis

Presupuestos de Gastos

3.9.9.8 Materiales

Estos representan los implementos que son utilizados para la asociación, entre ellos se detalla en el siguiente cuadro.

**Cuadro 11 Materiales
MATERIALES**

Detalle	Unidades	Cant.	Valor Unitario	Valor Total
Rollos de cable N° 10 solido	Rollo	38,5	\$ 69,00	\$ 2.656,50
Cable Dúplex	Rollo	3,5	\$ 250,00	\$ 875,00
Breaker sobrepuesto de 30 amp	U	43	\$ 6,00	\$ 258,00
Enchufe	U	43	\$ 1,40	\$ 60,20
Tomacorriente	U	43	\$ 2,40	\$ 103,20
varillas de 8 mm	U	41	\$ 5,80	\$ 237,80
varillas de 12 mm	U	37	\$ 12,50	\$ 462,50
varillas de hierro de 10 mm	U	32	\$ 8,50	\$ 272,00
Tubos de 6 pulgadas	M	89,50	\$ 10,67	\$ 954,67
Tubos PVC de 50mm	U	423	\$ 3,92	\$ 1.658,16
pedra chispa	m3	40,5	\$ 28,00	\$ 1.134,00
Kalipega de 1/8	U	53,5	\$ 2,80	\$ 149,80
ladrillos tipo maleta	U	2050	\$ 0,18	\$ 369,00
Cemento	Sacos	109	\$ 7,80	\$ 850,20
Arena	m3	29,25	\$ 25,00	\$ 731,25
rollo de alambre de 20 kg negro	Rollo	3	\$ 30,00	\$ 90,00
casetas de hierro para bombas	U	41	\$ 25,00	\$ 1.025,00
tanque elevado de 1300 lt	U	63	\$ 165,00	\$ 10.395,00
rollo de manguera de 1 pulg. de 72 psi	Rollo	4,1	\$ 62,00	\$ 254,20
manguera de 2 pulgadas	Rollo	6,5	\$ 140,00	\$ 910,00
Manguera de acordeón de 3"	M	260	\$ 8,80	\$ 2.288,00
Manguera de acordeón de 2" (m)	M	230	\$ 6,00	\$ 1.380,00
Geo membrana 8x8	U	6	\$ 300,00	\$ 1.800,00
Anillos de hormigón para pozos	U	84	\$ 30,00	\$ 2.520,00
perforación de pozos de agua	U	40	\$ 100,00	\$ 4.000,00
TOTAL				\$ 35.434,48

Elaboración: Autoras de la tesis

3.9.9.9 Mano de obra

La mano de obra es necesaria para la comercialización de los productos agroecológicos cultivados en las comunidades, en este caso estará representada por setenta y siete personas para mano de obra en el manejo agroecológico, seis para la comercialización y dos para la asistencia de promotores.

Cuadro 12 Mano de Obra

CONCEPTO	# DE PERSONAS	JORNAL/DIA	VECES	P. UNI	TOTAL
m. obra para manejo agroecológico	77	0,33	222	8	\$ 45.128,16
m. obra para comercialización	6	1	144	15	\$ 12.960,00
m. obra asistencia de promotores	2	1	162	8	\$ 11.664,00
TOTAL					\$ 69.752,16

Elaboración: Autoras de la tesis

3.9.9.10 Depreciación

Se deprecia los activos fijos de la asociación, se utilizará el método de línea recta. Los muebles de oficina tienen un valor residual de 10% y se deprecia a 10 años, mientras que los equipos de oficina con un valor residual de 33.33% y a 3 años.

Cuadro 13 Depreciación

Detalle	Años de vida útil	Valor residual	Costo Total	Depreciación anual
Muebles de oficina	10 años	10%	12091	\$ 1.209,10
Equipos de oficina	3 años	33,33%	44782,2	\$ 14.925,91
TOTAL			\$ 56.873,20	\$ 16.135,01

Elaboración: Autoras de la tesis.

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Costo total}}{\text{Años de vida útil}}$$

3.9.9.11 Amortización de diferidos

Cuadro 14 Amortización de Diferidos

Descripción	Valor del gasto	Año	%	Valor de la amortización
Estatutos y pago de notaria	\$ 1.000,00	5	20	\$ 200,00
Permisos (sanitario, bomberos y patente)	\$ 100,00	5	20	\$ 20,00
TOTAL				\$ 220,00

Elaboración: Autoras de la tesis.

3.9.9.12 Gastos Administrativos

Cuadro 15 Gastos Administrativos

Detalle	MESES	P. UNIT	Valor anual
Técnico Administrativo	12	\$ 1.120,00	\$ 13.440,00
Contador	12	\$ 672,00	\$ 8.064,00
Promotores	12	\$ 280,00	\$ 3.360,00
SUBTOTAL			\$ 24.864,00
Detalle	MESES	P. UNIT	Valor anual
Energía eléctrica	12	120	1440
Telefonía	12	45	540
Internet	12	60	720
SUBTOTAL			2700
TOTAL			\$ 27.564,00

Elaboración: Autoras de la tesis.

3.9.9.13 Distribución de costos fijos y costos variables

Son aquellos a los que la asociación debe de incurrir para operar, sabiendo que los costos fijos no varían durante un período de tiempo, mientras que los costos variables si tienden a variar.

Cuadro 16 Costos Fijos

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO	COSTO ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Técnico Administrador	1	\$13.440,00	\$13.440,00	\$13.440,00	\$ 6.720,00	\$ 6.720,00	\$ 6.720,00	\$ 6.720,00	\$6.720,00	\$ 6.720,00	\$6.720,00	\$6.720,00	\$6.720,00
Contador	1	\$ 8.064,00	\$ 8.064,00	\$ 8.064,00	\$ 2.688,00	\$ 2.688,00	\$ 2.688,00	\$ 2.688,00	\$2.688,00	\$ 2.688,00	\$2.688,00	\$2.688,00	\$2.688,00
Promotores	3	\$3.360,00	\$ 3.360,00	\$4.200,00	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	\$4.200,00	\$ 4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00
Gastos Operativos	1	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$1.000,00	\$ 1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00
TOTAL			\$25.664,00	\$26.704,00	\$14.608,00	\$ 14.608,00	\$14.608,00	\$14.608,00	14.608,00	\$14.608,00	\$14.608,00	\$14.608,00	\$14.608,00

Elaboración: Autoras de la tesis.

Cuadro 17 Costos Fijos

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Semillas externas	\$ 7,00	\$ 2,70	\$ 5,97	\$ 1.007,57	\$ 1.108,32	\$ 1.219,16	\$ 1.341,07	\$ 1.475,18	\$ 1.622,70	\$ 1.784,97
Semillas locales	\$ 541,68	\$ 895,85	\$ 285,43	\$ 4.713,98	\$ 5.185,37	\$ 5.703,91	\$ 6.274,30	\$ 6.901,73	\$ 7.591,91	\$ 8.351,10
Insumos para producir Biol	\$ 2.964,60	\$ 3.261,06	\$ 3.587,17	\$ 3.945,88	\$ 4.340,47	\$ 4.774,52	\$ 5.251,97	\$ 5.777,77	\$ 6.354,28	\$ 6.990,37
Insumos para producir bio insecticida 1 (3 tanques)	\$ 76,00	\$ 83,60	\$ 91,96	\$ 101,16	\$ 111,27	\$ 122,40	\$ 134,64	\$ 148,10	\$ 162,91	\$ 179,20
Insumos para producir bio insecticida 2 (3 tanques)	\$ 102,00	\$ 111,98	\$ 123,18	\$ 135,50	\$ 149,05	\$ 163,95	\$ 180,34	\$ 198,38	\$ 218,22	\$ 240,04
mano de obra agroecológico	\$45.128,16	\$49.640,98	\$52.123,02	\$54.729,18	\$ 57.465,63	\$ 58.040,29	\$ 58.620,69	\$ 59.206,99	\$ 59.798,97	\$ 60.396,96
mano de obra comercialización	\$12.960,00	\$16.200,00	\$17.010,00	\$17.860,00	\$ 18.753,53	\$ 19.691,20	\$ 19.888,11	\$ 20.086,99	\$ 20.287,86	\$ 20.490,74
mano de obra istencia de promotores	\$11.664,00	\$14.580,00	\$15.309,00	\$16.074,45	\$ 16.878,17	\$ 17.722,08	\$ 17.899,30	\$ 18.078,29	\$ 18.259,08	\$ 18.441,67
TOTAL	\$77.193,44	\$88.606,17	\$93.445,73	\$98.567,72	\$ 103.991,81	\$107.437,51	\$109.590,42	11.873,43	\$114.295,93	\$116.875,05

Elaboración: Autoras de la tesis.

3.9.9.14 Ingresos de Ventas

En este rubro se detalla todo los productos agroecológicos que se venden en la asociación.

Cuadro 18 Proyecciones de ventas anuales

PRODUCTO	CANTIDAD	UNIDAD	P. UNIT	P. TOTAL	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL	# DE PARCELAS	COSTO	60% AUTOCONSUMO	COSTO TOTAL
YUCA	45	KILOS	\$ 0,30	\$ 13,50	\$ 13,50	\$ 54,00	\$ 648,00	76	\$ 49.248,00	\$ 29.548,80	\$ 19.699,20
PLATANO	30	RACIMO	\$ 2,50	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 300,00	\$ 3.600,00	76	\$273.600,00	\$ 164.160,00	\$ 109.440,00
HUEVOS	10	UNIDAD	\$ 0,25	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 10,00	\$ 120,00	76	\$ 9.120,00	\$ 5.472,00	\$ 3.648,00
PLANTAS AROMATICAS	35	UNIDAD	\$ 1,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 210,00	\$ 2.520,00	76	\$191.520,00	\$ 114.912,00	\$ 76.608,00
YERBA BUENA	30	PORCION	\$ 0,25	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 30,00	\$ 360,00	76	\$ 27.360,00	\$ 16.416,00	\$ 10.944,00
NARANJA	100	CIENTO	\$ 0,07	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 28,00	\$ 336,00	76	\$ 25.536,00	\$ 15.321,60	\$ 10.214,40
MANDARINA	100	CIENTO	\$ 0,07	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 28,00	\$ 336,00	76	\$ 25.536,00	\$ 15.321,60	\$ 10.214,40
AGUACATE	200	UNIDAD	\$ 0,30	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 240,00	\$ 2.880,00	76	\$218.880,00	\$ 131.328,00	\$ 87.552,00
PAPAYA	24	UNIDAD	\$ 1,25	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 120,00	\$ 1.440,00	76	\$109.440,00	\$ 65.664,00	\$ 43.776,00
LIMONES	400	CIENTO	\$ 0,04	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 64,00	\$ 768,00	76	\$ 58.368,00	\$ 35.020,80	\$ 23.347,20
GUANABANA	50	UNIDAD	\$ 1,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00	76	\$182.400,00	\$ 109.440,00	\$ 72.960,00
TORONJA	150	UNIDAD	\$ 0,10	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 60,00	\$ 720,00	76	\$ 54.720,00	\$ 32.832,00	\$ 21.888,00
TOTAL				\$ 336,00	\$ 336,00	\$ 1.344,00	\$ 16.128,00		\$ 1.225.728,00	\$ 735.436,80	\$ 490.291,20

Elaboración: Autoras de la tesis.

3.9.10 Estados Financieros

3.9.10.1 Estado de Resultados

Es una forma de presentar ordenadamente los valores que se obtiene durante ejercicios económicos de la asociación. Se presenta el estado de resultados proyectado.

Cuadro 19 Estado de resultados con Inflación y sin financiamiento.

VENTAS NETAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos	\$ 490.291,20	\$ 514.805,76	\$ 540.546,05	\$ 567.573,35	\$ 593.952,02	\$ 625.749,62	\$ 657.037,10	\$ 689.888,86	\$ 724.383,41	\$ 761.080,33
COSTOS DE PRODUCCIÓN										
Mano de obra	\$ 69.752,16	\$ 73.239,77	\$ 76.901,76	\$ 80.746,85	\$ 84.784,19	\$ 89.023,40	\$ 93.474,57	\$ 98.148,30	\$ 103.055,72	\$ 108.208,51
Materiales	\$ 35.434,48	\$ 37.206,20	\$ 39.066,51	\$ 41.019,84	\$ 43.070,83	\$ 45.224,37	\$ 47.485,59	\$ 49.859,87	\$ 52.352,86	\$ 54.970,50
Depreciación	\$ 16.135,01	\$ 16.135,01	\$ 16.135,01	\$ 1.209,10	\$ 1.209,10	\$ 1.209,10	\$ 1.209,10	\$ 1.209,10	\$ 1.209,10	\$ 1.209,10
Gastos Administrativos	\$ 27.564,00	\$ 28.942,20	\$ 30.389,31	\$ 31.908,78	\$ 33.504,22	\$ 35.179,43	\$ 36.938,40	\$ 38.785,32	\$ 40.724,59	\$ 42.760,82
Costos Fijos	\$ 26.704,00	\$ 14.608,00	\$ 14.608,00	\$ 14.608,00	\$ 14.608,00	\$ 14.608,00	\$ 14.608,00	\$ 14.608,00	\$ 14.608,00	\$ 14.608,00
Costos Variables	\$ 77.193,44	\$ 88.606,17	\$ 93.445,73	\$ 98.567,72	\$ 103.991,81	\$ 107.437,51	\$ 109.590,42	\$ 111.873,43	\$ 114.295,93	\$ 116.875,05
TOTAL DE COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 252.783,09	\$ 258.737,35	\$ 270.546,32	\$ 268.060,29	\$ 281.168,15	\$ 292.681,81	\$ 303.306,08	\$ 314.484,02	\$ 326.246,20	\$ 338.631,98
UTILIDAD NETA EN OPERACIÓN	\$ 237.508,11	\$ 256.068,41	\$ 269.999,73	\$ 299.513,06	\$ 312.783,87	\$ 333.067,81	\$ 353.731,02	\$ 375.404,84	\$ 398.137,21	\$ 422.448,35
Amortización diferida	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00
UTILIDAD NETA ANTES DE PARTICIPACION	\$ 237.288,11	\$ 255.848,41	\$ 269.779,73	\$ 299.293,06	\$ 312.563,87	\$ 332.847,81	\$ 353.511,02	\$ 375.184,84	\$ 397.917,21	\$ 422.228,35
15% participación trabajadores	\$ 35.593,22	\$ 38.377,26	\$ 40.466,96	\$ 44.893,96	\$ 46.884,58	\$ 49.927,17	\$ 53.026,65	\$ 56.277,73	\$ 59.687,58	\$ 63.334,25
UTILIDAD NETA ANTES DE IMP.	\$ 201.694,89	\$ 217.471,15	\$ 229.312,77	\$ 254.399,10	\$ 265.679,29	\$ 282.920,64	\$ 300.484,37	\$ 318.907,11	\$ 338.229,63	\$ 358.894,10
22% pago de imp.	\$ 44.372,88	\$ 47.843,65	\$ 50.448,81	\$ 55.967,80	\$ 58.449,44	\$ 62.242,54	\$ 66.509,15	\$ 70.159,56	\$ 74.410,52	\$ 78.956,70
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 157.322,02	\$ 169.627,50	\$ 178.863,96	\$ 198.431,30	\$ 207.229,85	\$ 220.678,10	\$ 233.975,22	\$ 248.747,55	\$ 263.819,11	\$ 279.937,40

Estado de resultados proyectado en base a la inflación promedio para los próximos 10 años al 5% anual.

Cuadro 20 Flujo de caja con Inflación y sin financiamiento

VENTAS NETAS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos operacionales		\$ 490.291,20	\$ 514.805,76	\$ 540.546,05	\$ 567.573,35	\$ 593.952,02	\$ 625.749,62	\$ 657.037,10	\$ 689.888,86	\$ 724.383,41	\$ 761.080,33
COSTOS OPERACIONALES											
Costos Fijos		\$ 26.704,00	\$ 14.608,00	\$ 14.608,00	\$ 14.608,00	\$ 14.608,00	\$ 14.608,00	\$ 14.608,00	\$ 14.608,00	\$ 14.608,00	\$ 14.608,00
Costos Variables		\$ 77.193,44	\$ 88.606,17	\$ 93.445,73	\$ 98.567,72	\$ 103.991,81	\$ 107.437,51	\$ 109.590,42	\$ 111.873,43	\$ 114.295,93	\$ 116.875,05
(-)Depreciación		\$ 16.135,01	\$ 16.135,01	\$ 16.135,01	\$ 1.209,10	\$ 1.209,10	\$ 1.209,10	\$ 1.209,10	\$ 1.209,10	\$ 1.209,10	\$ 1.209,10
FLUJO OPERACIONAL NETO		\$ 87.762,43	\$ 87.079,16	\$ 91.918,72	\$ 111.966,62	\$ 117.390,71	\$ 120.836,41	\$ 122.989,32	\$ 125.272,33	\$ 127.694,83	\$ 130.273,95
UTILIDAD NETA ANTES DE PARTICIPACION		\$ 87.762,43	\$ 87.079,16	\$ 91.918,72	\$ 111.966,62	\$ 117.390,71	\$ 120.836,41	\$ 122.989,32	\$ 125.272,33	\$ 127.694,83	\$ 130.273,95
15% participación trabajadores		\$ 13.164,36	\$ 13.061,87	\$ 13.787,81	\$ 16.794,99	\$ 17.608,61	\$ 18.125,46	\$ 18.448,40	\$ 18.790,85	\$ 19.154,22	\$ 19.541,09
22% pago de imp.		\$ 19.307,73	\$ 19.157,42	\$ 20.222,12	\$ 24.632,66	\$ 25.825,96	\$ 26.584,01	\$ 27.057,65	\$ 27.559,91	\$ 28.092,88	\$ 28.660,27
TOTAL DE EGRESOS NO OPERACIONALES		\$ 32.472,10	\$ 32.219,29	\$ 34.009,93	\$ 41.427,65	\$ 43.434,57	\$ 44.709,47	\$ 45.506,05	\$ 46.350,76	\$ 47.247,10	\$ 48.201,36
UTILIDAD DESPUES DEL IMPUESTO		\$ 55.290,33	\$ 54.859,87	\$ 57.908,79	\$ 70.538,97	\$ 73.956,15	\$ 76.126,94	\$ 77.483,27	\$ 78.921,57	\$ 80.447,73	\$ 82.072,59
(+) Depreciación y Amortización diferida		\$ 16.355,01	\$ 16.355,01	\$ 16.355,01	\$ 1.429,10	\$ 1.429,10	\$ 1.429,10	\$ 1.429,10	\$ 1.429,10	\$ 1.429,10	\$ 1.429,10
Inversión inicial para operar	\$ 392.677,31										
Inversión MAGAP	\$ 216.252,23										
Recursos propios	\$ 176.425,08										
FLUJO DE CAJA		\$ 71.645,34	\$ 71.214,88	\$ 74.263,80	\$ 71.968,07	\$ 75.385,25	\$ 77.556,04	\$ 78.912,37	\$ 80.350,67	\$ 81.876,83	\$ 83.501,69
Flujo de caja acumulado		\$ 71.645,34	\$ 142.860,22	\$ 217.124,02	\$ 289.092,10	\$ 361.060,17	\$ 514.001,45	\$ 592.913,82	\$ 673.264,49	\$ 755.141,32	\$ 838.643,01

Elaboración: Autoras de la tesis.

3.9.10.2 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es usado en las organizaciones para determinar la rentabilidad de vender un determinado bien. El punto de equilibrio puede identificarse en cantidades producidas y de forma monetaria.

- **Punto de equilibrio en unidades monetarias**

$$PE \text{ VENTAS} = \frac{COSTOS \text{ FIJOS}}{1 - \frac{COSTOS \text{ VARIABLES}}{VENTAS \text{ TOTALES}}}$$

$$PE \text{ VENTAS} = \frac{14608}{1 - \frac{77193.44}{49291.20}}$$

$$PE \text{ VENTAS} = \frac{14608}{1 - 0.15744}$$

$$PE \text{ VENTAS} = \frac{14608}{0.84256}$$

$$PE \text{ VENTAS} = \$ 17.337.64$$

El punto de equilibrio en unidades monetarias determina que cuando la asociación haya vendido \$17.337.64 habrá entrado en un punto de equilibrio, es decir que no tendrá ni pérdida, ni ganancia cuando haya vendido ese valor.

- **Punto de equilibrio en unidades ofrecidas**

Para este punto de equilibrio en unidades ofrecidas se aplica la siguiente fórmula:

$$PE \text{ VENTAS} = \frac{COSTOS \text{ FIJOS}}{VENTAS \text{ TOTALES} - COSTOS \text{ VARIABLES}}$$

$$PE \text{ VENTAS} = \frac{14608}{490291.20 - 77193.44}$$

$$PE \text{ VENTAS} = \frac{14608}{413097.76}$$

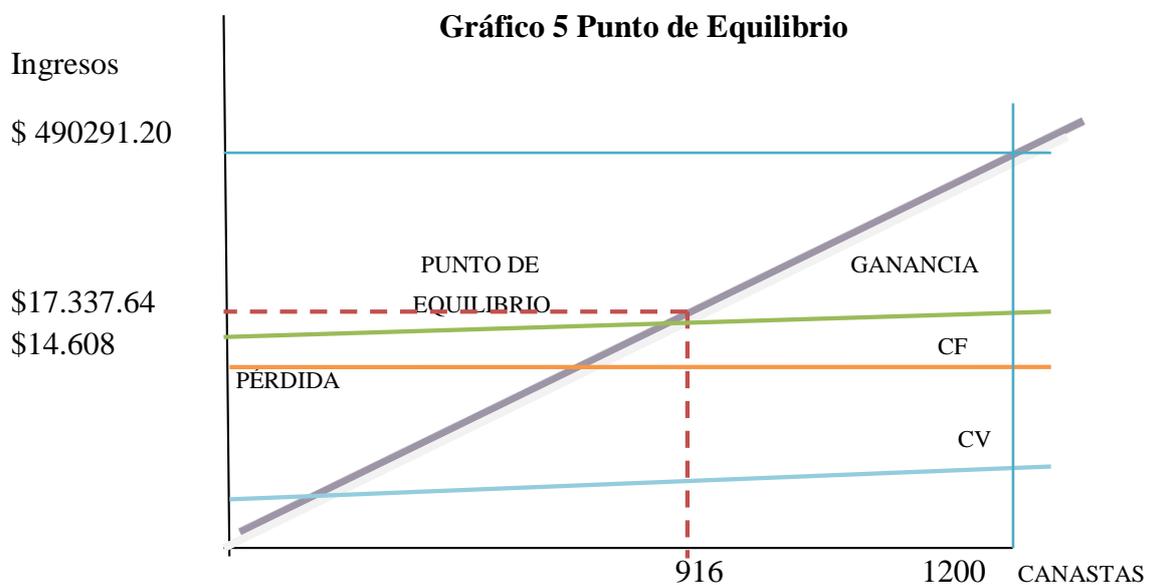
PE= 0.03536 * 100 = 3.54% capacidad de producción

PE= 0.03536 * 260 = 916.14 canastas anuales.

Cuadro 21 Unidades Monetarias y Ofrecidas

CANASTAS	INGRESOS	COSTO TOTAL	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO
700	\$ 490.291,20	\$ 91.801,44	\$ 77.193,44	\$ 14.608,00
800	\$ 514.805,76	\$ 95.661,11	\$ 81.053,11	\$ 14.608,00
900	\$ 540.546,05	\$ 99.713,77	\$ 85.105,77	\$ 14.608,00
1000	\$ 567.573,35	\$ 103.969,06	\$ 89.361,06	\$ 14.608,00
1100	\$ 593.952,02	\$ 108.437,11	\$ 93.829,11	\$ 14.608,00
1200	\$ 625.749,62	\$ 113.128,56	\$ 98.520,56	\$ 14.608,00
1300	\$ 657.037,10	\$ 118.054,59	\$ 103.446,59	\$ 14.608,00
1400	\$ 689.888,86	\$ 123.226,92	\$ 108.618,92	\$ 14.608,00
1500	\$ 724.383,41	\$ 128.657,87	\$ 114.049,87	\$ 14.608,00
1600	\$ 761.080,33	\$ 134.360,36	\$ 119.752,36	\$ 14.608,00

Elaboración: Autoras de la tesis.



3.9.11 Estudio Administrativo y legal.

La Asociación de Productores Agroecológicos del Sur de Manabí cuenta con un organigrama, y debido a que es una asociación comunitaria también sus procesos los basan en un sistema participativo de garantía que a continuación se explicara en que consiste.

3.9.11.1 Sistema participativo de garantía-SPG

Cómo surgen los SPG.- Los Sistemas Participativos de Garantía (SPG) han surgido por la necesidad de los productores ecológicos de llenar los vacíos dejados por la Certificación de Tercera Parte en cuanto al acceso a sistemas de evaluación de la conformidad adaptados a sus contextos socio económicos y ecológicos, entre otros. A nivel latinoamericano, la experiencia de la Red Ecovida en la construcción de procesos de garantía participativos no sólo ha sido de gran influencia en la crítica y replanteamiento de los sistemas de evaluación de la conformidad para la producción ecológica, sino también, profundamente inspiradora.

En el marco legal brasilero, los SPGs consisten en un conjunto de actividades desarrolladas en una determinada estructura organizativa, regida por principios y normas de organización y de funcionamiento, tratando de asegurar la garantía de que un producto, proceso o servicio, cumple con reglamentos técnicos de la agricultura ecológica y que ha sido sometido a una evaluación participativa de la conformidad.

Dentro del procedimiento a seguir y las pautas que tomará el técnico del proyecto, entre otras serán las siguientes:

Conformación de un comité local.- El comité se consolida con todos los productores agroecológicos que desean acceder a una constancia de conformidad de su producción ecológica con el sistema de garantía participativo. Este grupo elige democráticamente una Junta Directiva y a los evaluadores del proceso.

Las funciones de la Junta Directiva, será la encargada de:

- ✓ Organizar y programar la implementación del SGP en el territorio donde tenga influencia.
- ✓ Velará por la aplicación de las normas de producción ecológica,
- ✓ Monitoreará las acciones de los evaluadores

- ✓ Presentará resultados del control social interno mediante un informe trimestral
- ✓ Programará evaluaciones internas y recomendará, y sancionará a los productores involucrados.

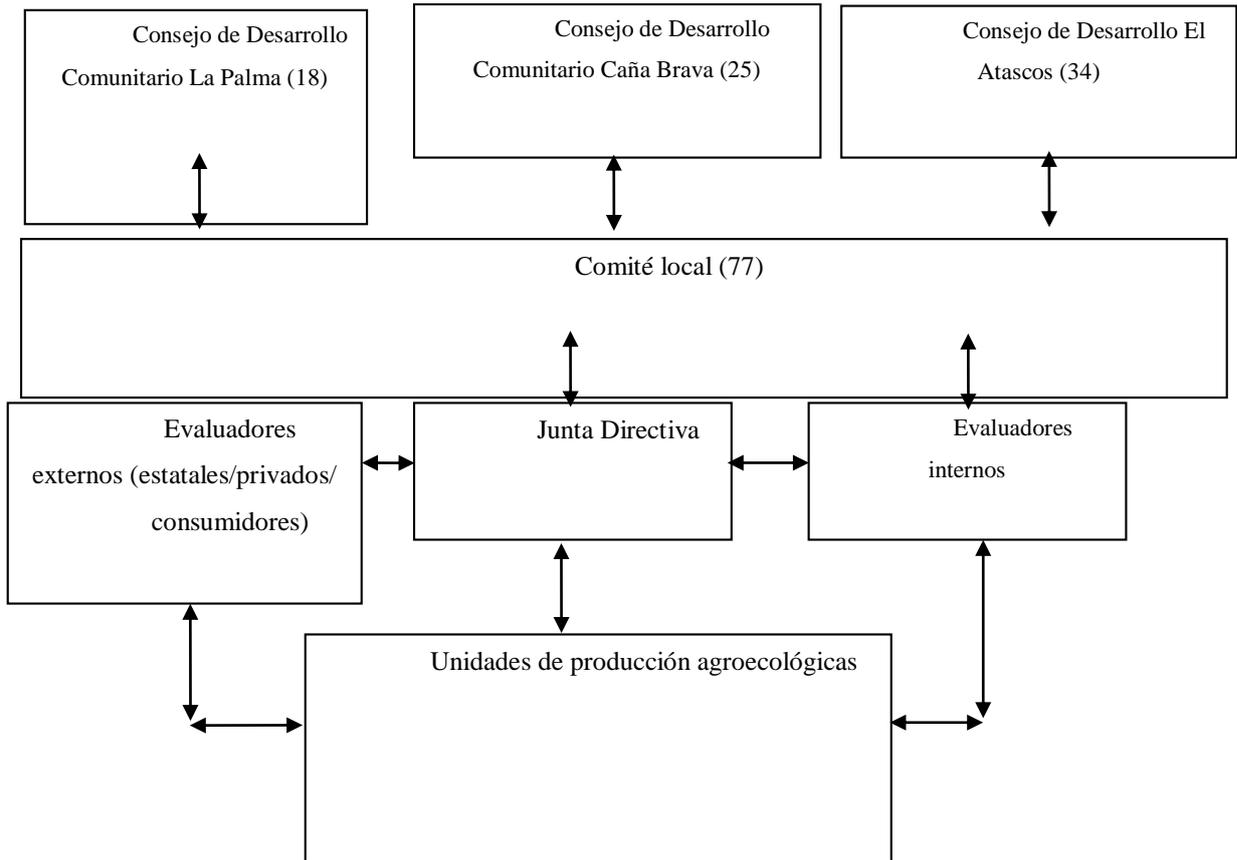
Procedimientos a seguir:

- ✓ Los productores son los responsables de llenar las fichas de información básica, las mismas que serán entregadas al comité local,
- ✓ Los evaluadores realizarán visitas de verificación a las unidades de producción, e informarán al comité local y/o Junta Directiva para su análisis y validación.
- ✓ El control externo será realizado por instancias superiores si existieran y por los consumidores de productos ecológicos.

Documentos y registros que deben ser elaborados:

- ✓ Codificación: Se le asigna un código a cada productor para facilitar el monitoreo y la evaluación,
- ✓ Ficha de inscripción y declaración jurada no notariada: Documento donde el productor se registra. Es una ficha básica de la unidad productiva, donde se detalla la composición actual de la unidad productiva.
- ✓ Plan de producción agrícola y pecuaria: se detalla la actividad agrícola y pecuaria que se realizará en el año, observándose las normas de producción ecológica
- ✓ Fichas de evaluación interna: ficha que será manejada por los evaluadores internos,
- ✓ Manual de procedimiento: se detalla el mecanismo para desarrollar el SGP, perfiles y funciones de los actores involucrados en el proceso,
- ✓ Manual del Evaluador: se detalla los perfiles de los evaluadores externos e internos,
- ✓ Hoja de recomendaciones: documento donde se deja constancia de las deficiencias encontradas durante las visitas y se registran las respectivas recomendaciones.

Para el logro del éxito deseado y sostenibilidad del proceso se considera la siguiente estructura del SPG:



3.9.11.2 Planificación legal.

Las familias participantes ven muy necesario establecer una estructura administrativa y operativa para que controle la comercialización de los productos de la canasta básica, por esa razón se realiza el siguiente modelo de gestión.



Es de considerar que las familias participantes de las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma es necesario incluir a jóvenes en los procesos administrativos de la empresa y direccionado a la comercialización de los bienes de la canasta básica, se realiza un modelo de gestión de acorde a la dinámica local, en concordancia con los artículos de la Ley y Reglamento de la Economía Popular y Solidaria

Sección 2

DE LAS ORGANIZACIONES DEL SECTOR ASOCIATIVO

Art. 19.- Estructura Interna.- La forma de gobierno y administración de las asociaciones constarán en su estatuto social, que preverá la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alterabilidad y revocatoria del mandato.

La integración y funcionamiento de los órganos directivos y de control de las organizaciones del sector asociativo, se normará en el Reglamento de la presente Ley, considerando las características y naturaleza propias de este sector.

Descripción de productos/servicios

Se debe brindar servicios de cosecha de los bienes de la canasta básica agroecológica y comercialización, esto generara liquidez económica, acogándose al principio de la rotación del flujo de caja. Las familias participantes para los bienes de la canasta básica tiene en la actualidad un lugar específico llamado el Parador Turístico ubicado en la comunidad Atascoso a 13 km de Noboa y será visto como una unidad de negocios para comercializar ante comerciantes, consumidores finales, entre otros.

Análisis de proveedores

Los proveedores son los mismos socios o familias de las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma, que están empapados de temas de cosecha y cultivo.

Estructura legal

El centro de Desarrollo Comunitario de Atascoso, Caña Brava y La Palma con domicilio en la Parroquia Noboa del Cantón 24 de Mayo, es una organización que propende el mejoramiento económico y social para los 76 fejes de hogar. Es una entidad jurídica otorgada mediante Acuerdo Ministerial No. 0086 Otorgado por el Ministerio de Agricultura Acuicultura y Pesca. "MAGAP" el 7 de Agosto del 2012. Los socios que tiene la asociación lo constituyen 76 jefes de hogar de las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma de los cuales hay 21 mujeres y 55 hombres.

Descripción de los Socios (as)

Los grupos familiares participantes en el proyecto, tienen un promedio entre cuatro a cinco personas.

De las 76 familias, 55 de ellas tienen vivienda propia y el resto de las familias viven en casas donadas por sus familias o prestadas. Existen 37 personas que se dedican en su totalidad a las actividades agropecuarias, mientras 23 familias a prestación de servicios como jornaleros, comerciantes, entre otros y 15 personas en los quehaceres domésticos.

En los centros de negocios agroecológicos en las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma participan 76 familias, ellos tienen huertos familiares y en estos se cosecha cierta variedad de frutas y hortalizas para su autoconsumo y para comercializar; los productos que comercializan son: limones, pimientos, choclo, plátano, yuca, naranja, mandarina, aguacate, yerbas aromáticas y huevos.

Las personas

En el transcurso de la formación de las organizaciones, las familias han desarrollado relaciones comerciales con el consumidor final y funcionarios del sector público en los cantones de Paján y Portoviejo.

Experiencia laboral relacionada con la empresa

Los jefes de las familias de las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma se han capacitado con ayuda del MAGAP en el mes de Septiembre del 2015 sobre el manejo de cultivo y productos, con lo que adquirieron conocimientos. Concluido su aprendizaje han seguido cosechando de una mejor forma y comercializando sus productos en los

mismos cantones, las frutas y hortalizas son reconocidas y tienen buena aceptación en el mercado.

Antecedentes personales

Las familias participantes de la organización gracias al aporte que dan las jefas de familia con un porcentaje del bono de desarrollo humano al que acceden, han logrado acortar la brecha que les impedía acceder a la educación; teniendo así que de los 76 jefes de familia que participan en la organización 44 personas no han recibido ningún tipo de instrucción, 5 personas accedieron a educación superior de las cuales, solo 2 culminaron sus estudios y los otros 3 desertaron, el resto de participantes solo accedieron a educación secundaria. Las familias participantes de la organización también se han beneficiado de capacitaciones brindadas por el MAGAP, como parte del proyecto “Recuperación de los procesos productivos tradicionales para garantizar soberanía alimentaria y excedentes para la comercialización de productos agroecológicos con la participación de 77 familias de las comunidades de El Atascoso, Caña Brava, y La Palma.” Proyecto del cual obtuvieron capacitaciones como el manejo de cultivos y productos. Además del aporte económico que complemento esta institución.

3.9.11.3 Reglamento que regirá las actividades a realizarse en la asociación de productores agroecológicos del sur de manabi de la parroquia Noboadel canton 24 de Mayo.

CAPITULO I DE LA CONSTITUCION, DOMICILIO, DURACION Y NATURALEZA

Art. 1.- Se constituye la asociación de productores agroecológicos del Sur de Manabi rigiendose con la seccion dos de la ley organica de la economia popular y solidaria con fines de lucro, domiciliada en la comunidad de Atascoso de la parroquia Noboa del canton 24 de mayo. Provincia de Manabi.

Art. 2.- La asociación tendrá una duración indefinida y un número de socios ilimitadas.

Art. 3.- La asociación como tal no podrá intervenir en asuntos de carácter político religioso, racial o sindical.

CAPITULO II DE LOS FINES

Art. 4.- las finalidades de la asociacion son:

- a.-** agrupar a todos los miembros de la asociacion de productores agrecologicos del Sur de Manabi de la parroquia Noboa del Canton 24 de Mayo
- b.-** trabajar en conjunto y de forma activa por los intereses de los socios
- c.-** gestionar la dinamizacion de las labores de produccion y comercializacion de los productos de cada uno de sus socios
- d.-** ayudar economica y moralmente a los socios en caso de calamidad domestica, sujeta a comprobacion.
- e.-** Incentivar a la unidad de sus socios, para lograr progreso comunitario y la atencion de los sectores urbanos y rurales.

CAPITULO III DE LOS MIEMBROS

Art. 5.- Son miembros de la asociacion:

- a.-** Todos los moradores quienes hayan suscrito el acta constitutiva de la asociacion comunitaria
- b.-** Quienes aporten una cuota establecida por los miembros de la asociacion para su posterior admision.

Art. 6.-Para ser miembro de la asociacion se requiere:

- a.-** Vivir en las comunidades de Atascoco, Caña Brava y la Palma
- b.-** Ser mayor de edad
- c.-** No haber sido expulsado de ninguna otra organización anteriormente.
- d.-** no poseer antecedentes penales por faltas estipuladas en el COIP

DEBERES Y DERECHOS DE LOS MIEMBROS DE LA ASOCIACION.

Art. 7.-Son deberes de los miembros:

- a.- Asistir con cumplimiento a las reuniones ordinarias y extraordinarias convocadas por la asociacion.
- b.- Cumplir con las misiones que les son encomendadas por parte de la junta directiva.
- c.- Pagar cumplidamente con las cuotas y pagos estipuladas y aprobadas por la asamblea general en la asociacion.
- d.- cumplir con las disposiciones que dispongan la junta directiva
- e.- guardar el respeto y las consideraciones necesarias a cada uno de los directivos de la Asociacion
- f.- cumplir fielmente cada uno de los acuerdos vigentes en el reglamento de la asociacion.

Art. 8.- son derechos de los miembros:

- a.- Disponer de todos los beneficios que posee la asociacion, y de la intervencion de la misma en reclamo de uno de sus derechos.
- b.- Tener voz y voto en cada una de las decisiones de la asociacion en pro de obtener beneficios.
- c.- Contar con el apoyo y solidaridad por parte de los miembros de la asociacion en caso de calamidad domestica, de acuerdo a lo estipulado en el reglamento.
- d.- Elegir y ser elegidos para desempeñar cualquier cargo directivo dentro de la asociacion.

Art. 9.- La calidad de socio se pierde :

- a.- por renuncia voluntaria previamente aceptada por la junta directiva
- b.- Por emigrar a otro Cantòn, Ciudad o Pais.
- c.- Por expulsion de la asociacion
- d.- Por fallecimiento.

CAPITULO IV

DE LOS ORGANISMOS DIRECCIONALES

Art. 10.- los organismos direccionales de la asociacion son:

- a.- La junta general

- b.- La junta directiva
- c.- La junta de vigilancia
- d.- El Directorio

DE LA JUNTA GENERAL

Art. 11.- La junta general puede ser

- a.- Ordinaria o,
- b.- Extraordinaria

Art. 12.-Son responsabilidades de la junta general:

- a.- Estar integrada por todos los asociados,
- b.- Debera permitir un solo voto a cada uno de los socios.
- c.- Sus decisiones serán obligatorias para los órganos internos y sus asociados, siempre que estas decisiones no sean contrarias a la ley, o reglamento.

DE LA JUNTA DIRECTIVA

Art. 13.- La junta directiva estara integrada por:

- a.- presidente
- b.- secretario
- c.- Vocales principales
- d.- Vocales suplentes

Art. 14.- del presidente de la junta directiva:

- a.- Sera elegido entre los vocales por la junta general de la asociacion
- b.- Asumira tambien el rol de presidente dentro de la asociacion.
- c.- durara un maximo de 4 años en sus funciones

Art 15.- Del secretario de la junta directiva:

- a.- sera elegido entre los vocales por la junta general de la asociacion
- b.- asumira tambien el rol de presidente dentro de la asociacion.
- c.- durara un maximo de 4 años en sus funciones.

Art 16.- de los vocales principales y suplentes:

- a.- seran elegidos por la junta geenal de la asociacion
- b.- debera haber un minimo de 3 vocales y un maximo de 5 con sus respectivos suplentes.
- c.- se mantendran un maximo de 4 años en sus funciones.

DE LA JUNTA DE VIGILANCIA

Art.17.- La junta de vigilancia estara integrada por:

- a.- 3 vocales principales
- b.- 3 vocales suplentes.

Art.18.- de los vocales principales y suplentes

- a.- Cada vocal principal por obligacion debera contar con un vocal suplente
- b.- permaneceran por un maximo de cuatro años en sus funciones.

DEL DIRECTORIO

Art. 17.- El directorio estara integrado por :

- a.- Administrador
- b.- Presidente
- c.- Secretario
- d.- Vocales principales y suplentes

DEL ADMINISTRADOR

- a.- Serà elegido por la junta general
- b.- Se mantendra en funciones por un periodo maximo de 4 años.

DEL PRESIDENTE

- a.- Elegido por la junta general que presidira la asociacion y a su vez la junta directiva.
- b.- se mantendra en funciones por un periodo maximo de 4 años

DEL SECRETARIO

- a.- Elegido por la junta general que hara a su vez de secretario de la asociacion y de la junta directiva.

b.- Se mantendra en funciones por un periodo maximo de 4 años.

DE LOS VOCALES PRINCIPALES Y LOS SUPLENTE

a.- Elegidos por junta general con un minimo de 3 vocales y un maximo de 5, para la junta directiva y un maximo de 3 vocales con sus respectivos suplentes para la junta de vigilancia.

b.- cada Vocal principal y suplente se mantendra en funciones por un maximo de 4 años.

CAPITULO V

DE LAS FALTAS Y SANCIONES DISCIPLINARIAS

Art. 18.- Para el adecuado orden y funcionamiento de la asociacion en necesario clasificar las faltas que los socios cometan en :

a.- Amonestacion

b.- Multas

c.- Expulsion.

Art.- 19.- Las sanciones deberan estar estipuladas dentro del reglamento de la asociacion y la expulsion sera unicamente resueta por junta general.

SE CERTIFICA QUE : Los reglamentos aquí estipulados corresponden al marco de la Ley Organica de la Economia Popular y Solidaria y la Superintendencia de la Economia Popular y Solidaria

Los presentes estatutos deberan ser leidos discutidos y aprobados en sesiones con la totalidad de los miembros de la asociacion de productores agroecologicos del Sur de Manabi ubicado en la comunidad Atascoso de la parroquia Noboa de canton 24 de Mayo en la provincia de Manabi.

FUENTE: LOEPS Y SEPS

ELABORACION: autoras de la tesis

3.9.12 Sistema tributario y legal

La asociación cuenta con registro único de contribuyente #1391802110001. con la finalidad de que les sea fácil el cumplimiento de las obligaciones tributarias de la asociación con el fin de que puedan continuar con sus labores sin interrupciones por evasión de impuestos.

La patente la obtendrá la asociación una vez que realicen los trámites necesarios que les permita registrar su marca en el Instituto ecuatoriano de propiedad intelectual IEPI.

3.9.12.1 Normas sanitarias

La asociación empezara sus procesos, una vez que se tramiten los registros sanitarios pertinentes, de los cuales los más necesarios son:

- ✓ **Permiso de funcionamiento:** Otorgado por el Ministerio de Salud del Ecuador, el que se tramita en el Área de Salud de la localidad.
- ✓ **Registros Sanitarios:** Otorgados por el Instituto Nacional de Higiene INH en la ciudad de Guayaquil.

3.9.12.2 Planificación Ambiental

En cuanto a la planificación ambiental los permisos que requiere la asociación serán los siguientes:

Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos: Otorgado por el Cuerpo de Bomberos de la localidad.

Permiso del Ministerio del Ambiente.

3.10 Resultados logrados

- Se realizó un diagnóstico de las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma y se resaltaron sus mayores necesidades y se las priorizó, señalando que la elaboración del plan de negocios es su mayor prioridad.

- Se diseñó una estructura la cual permitió la mejora de sus procesos de comercialización de sus productores de estas comunidades. Se estructuró un organigrama para que sus socios sepan cual es el deber de cada uno de ellos.
- Se elaboró una herramienta metodológica la cual consistió en diseñar el plan de negocios que sirve para medir el impacto y sostenibilidad del proyecto.

3.11 Estrategias de sostenibilidad y sustentabilidad.

3.11.1 Sostenibilidad.

La sostenibilidad está garantizada gracias a la ayuda de los socios de las organizaciones ya que tuvieron una intervención activa en el transcurso de la sociabilización, tomando en cuenta lo importante del área de estudio, principalmente conociendo temas sobre el plan de negocios que esto les permitirá un desarrollo de esta asociación.

3.11.2 Sustentabilidad.

En este proyecto a los integrantes de las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma se le entregó una herramienta necesaria; es decir, un plan de negocios para que se con ese formato se guíen y aumenten sus ventas y su comercialización, además les permita mejorar su calidad de vida tanto como organización y como familias.

A través de las socializaciones dirigidas a los miembros de las comunidades se pudo solucionar un problema en esas comunidades la cual era la falta de un plan de negocios para su organización.

La sustentabilidad de este proyecto se basa en el interés de la participación de los miembros de las organizaciones, ya que lo temas tratados sirvieron para sus negocios, ya que cada integrante aporta y es esencial dentro del ámbito socio económico para la organización.

3.12 Impacto esperado

El presente proyecto intenta, por una parte incrementar los canales de comercialización de los productos agroecológicos que siembran y cosechan los habitantes de las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma de la parroquia Noboa.

Por otra parte trata de detectar la necesidad de tener un plan de negocios dentro de las tres comunidades para que les facilite la venta de sus productos y puedan generarle un valor agregado a estos, y así puedan incrementar sus ingresos y mejoren a largo plazo su calidad de vida.

En cuanto al impacto indirecto que otorga el plan de negocios, se trata de crear una cultura en los ciudadanos sobre el consumo de productos agroecológicos y que cada vez estos productos tengan mayor salida y mejor acogida entre las personas, ya que de esta manera se contribuirá al desarrollo económico de los habitantes de las comunidades.

La venta que se produzca a través del tiempo de los bienes de la canasta básica agroecológica creara conciencia entre los ciudadanos para que se inclinen hacia un consumo más sano en el marco de la soberanía alimentaria del país e incrementara la cadena productiva de estos bienes sembrados de manera ancestral.

3.13 Lineamientos para la evaluación del plan de negocios para la comercialización de bienes de la canasta básica agroecológica cultivados en las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma.

Los indicadores que a continuación se detallan servirán para darle un mejor monitoreo y evaluación al plan de negocios. Para ello se ha elaborado algunos indicadores que serán medido de forma cualitativa, los cuales serán desarrollados mediante las entrevistas o mediante las percepciones de los socios que participan en el proyecto.

Se han elaborado dos tipos de indicadores, los de tipo estratégicos, que se utilizarán para medir el grado de confianza, y percepción de los socios que utilizaran el plan de negocios, y los indicadores de operación que se usarán para conocer cuál es el funcionamiento del plan de negocios.

Al proponer estos indicadores se podrá verificar en el futuro, la utilización, mejoramiento e impacto que ha tenido el plan de negocios dentro de la asociación y como han mejorado los ingresos y la calidad de vida de los socios participantes.

Indicadores estratégicos

Estos indicadores se construyen de la siguiente forma:

Indicador # 1

$$\frac{\text{referencias positivas de los socios sobre el plan de negocios}}{\# \text{ de los socios participantes}}$$

Este indicador mostrara, el porcentaje de los socios que tienen una buena referencia sobre el plan de negocios.

Indicador # 2

$$\frac{\text{referencias positivas de los socios y la forma de administrar el plan de negocios}}{\# \text{ de los socios participantes.}}$$

Este indicador se usará para determinar el porcentaje de los socios, que tiene confianza en la forma de administrar el plan de negocios

Indicadores operacionales

Estos indicadores se lo construyen de la siguiente forma:

Indicador # 3

$$\frac{\# \text{ de socios comerciantes con ventas detenidas}}{\# \text{ de socios comerciantes}}$$

Este indicador servirá para determinar el porcentaje de socios que tienen sus ventas detenidas, los cuales no están obteniendo ingresos.

Indicador # 4

$$\frac{\# \text{ de socios que ofertan productos mediante el plan de negocios}}{\# \text{ de socios}}$$

Este indicador, manifestara el porcentaje de los socios que ofrecen productos mediante el plan de negocios.

Además de estos indicadores se podrán, construir mucho más en base a lo que se pretende medir sobre el plan de negocios de la asociación.

4 Estudio metodológico

4.1 Tipo de estudio

El tipo de estudio es cualitativo ya que se necesitó realizar varias entrevistas a los agricultores y observaciones en las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma de la Parroquia Noboa del cantón 24 de Mayo. Es descriptiva porque muestra la realidad del fenómeno en estudio.

4.2 Métodos

Empírico-estadístico.- Estos métodos necesitan una serie de recolección de datos, entrevistas y observaciones los cuales serán estudiados para tener información sobre su comercialización y su canasta básica agroecológica.

Deductivo-inductivo.- Estos métodos buscan realizar un estudio que parte de lo general a lo particular y de lo particular a lo general, es decir, desde que se realiza el diagnóstico hasta el plan de negocios.

4.3 Técnicas utilizadas

- ✚ **De Observación:** Mediante esta técnica se establecieron las posibilidades de vida de los habitantes de las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma.
- ✚ **Entrevistas:** Con esta técnica se logró un diálogo de forma directa con diversas personas de las comunidades para lograr captar los problemas y posibles soluciones a estos.
- ✚ **Sondeos de Opiniones:** Con esta técnica se logró tener un acercamiento con los participantes del proyecto para la realización de tópicos como los valores, misión, visión, análisis FODA, entre otros para su propio beneficio.
- ✚ **Marco lógico:** Necesario para el cumplimiento de los objetivos del proyecto.

5 Definición de la muestra inicial del estudio y acceso a esta

5.1 Universo.

La población es de 76 familias entre las tres comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma que se dedican a la producción y comercialización de los bienes de la canasta básica agroecológica.

6 Recolección de los datos

Para la solución al trabajo de desarrollo comunitario nos entrevistamos con el presidente del consejo comunitario de Caña Brava, Juan Álvarez, quien nos facilitó la información concerniente a las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma,

para realizar el diagnóstico a las comunidades y el desarrollo del plan de negocios, objetivos del proyecto.

Una vez que se obtuvo el universo se procedió a aplicar el sistema de recolección de información, mediante entrevistas, sondeos siendo esto un factor importante que permitió reflejar a través de proporciones, la situación actual del entorno en donde se desenvuelven los actores de la investigación.

7 Análisis de los datos

En el presente proyecto se elaboró un plan de negocios orientado a la comercialización de los bienes de la canasta básica agroecológica, cultivados en las comunidades Atascoso, Caña Brava y La Palma mediante:

- Diagnóstico a la comunidad para resaltar sus mayores prioridades o necesidades.
- Se diseñó una estructura que permita mejorar el proceso de comercialización de los productores de estas comunidades.

7.1.1 Fuentes De Información Primaria

La fuente de información primaria fueron las entrevistas y sondeos a los habitantes de las comunidades que se encargan de cultivar y comercializar los bienes de la canasta básica agroecológica.

7.1.2 Fuentes De Información Secundaria

Estas fuentes de información secundaria principalmente fueron de tipo bibliográfico y estadísticos que provinieron de las siguientes instituciones y medios de información como, MAGAP (Programa del Buen Vivir), IEPS, Internet, Libros, Revistas

8 Interpretación de los resultados.

Esta parte del proyecto tiene como objetivo presentar los resultados obtenidos a partir de la aplicación de sondeos y entrevistas a los diversos actores que estuvieron involucrados en el proyecto de desarrollo comunitario, y la elaboración del plan de negocios, al cual los miembros de la asociación accedieron a participar.

La interpretación de los resultados obtenidos se realizó en base al estudio cualitativo. Es decir, haciendo las respectivas observaciones y entrevistas a los miembros de la asociación, para identificar sus principales problemas y priorizarlos, donde su principal problema fue la falta de un plan de negocios, por lo que se diseñó una estructura que permitirá mejorar el proceso de comercialización. Dicha estructura está representada mediante la priorización de los problemas que fue construida a partir de los testimonios de las personas entrevistadas en relación a los aspectos más importantes para la elaboración del plan de negocios.

9 Elaboración del Reporte de Resultados

Al realizarse la pregunta ¿de qué manera un adecuado plan de negocios incide en la comercialización de bienes de la canasta básica agroecológica cultivados en las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma, de la parroquia Noboa del cantón 24 de Mayo? Se dio paso a la realización del principal objetivo del proyecto que fue elaborar un plan de negocios cuyo desarrollo se dio gracias a fuentes primarias mediante observaciones y entrevistas a los miembros de las comunidades, fuentes secundarias, como la línea base que levanto el MAGAP dentro de las comunidades, que facilitó la realización de los dos primeros objetivos específicos del proyecto.

Estos dos primeros objetivos consistían en realizar un diagnóstico a las comunidades de Atascoso, Caña Brava y La Palma, y como segundo objetivo específico diseñar una estructura que permita mejorar el proceso de comercialización.

Una vez realizado el plan de negocios, se socializó con los miembros de la asociación los diferentes parámetros que deben llevar a cabo para que el plan de negocios sea sostenible y sustentable.

Se entregó formalmente el plan de negocios a los miembros de las comunidades en presencia de los directivos del programa del buen vivir rural del MAGAP, creando interés

por parte de los beneficiarios en continuar con la ejecución de la herramienta que se les facilito.

Y finalmente para medir el impacto del proyecto se crearon indicadores que permitirán saber en el futuro la efectividad que ha tenido el plan de negocios como aporte al desarrollo económico de los habitantes de las comunidades.

PRESUPUESTO

RUBROS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO USD \$	VALOR TOTAL USD\$
✓ Elaboración del plan de negocios	1	500,00	500,00
	-	400,00	400,00
✓ Materiales de oficina y varios	-	600,00	600,00
	-	350,00	350,00
✓ Viáticos			
✓ Imprevistos			
TOTAL			\$1.850,00

CRONOGRAMA VALORADO.

ACTIVIDADES	TIEMPO EN MESES						RECURSOS			COSTOS	
	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	HUMANOS	MATERIALES	OTROS		
FASE I											
1. Entrega del anteproyecto	X						<ul style="list-style-type: none"> • Egresadas de la Escuela de Economía de la UTM • Comisión especial de Titulación 	<ul style="list-style-type: none"> • Computador • Materiales de oficina 	Fotocopias	\$75,00	
1.1 Aprobación del anteproyecto	X										
FASE II											
2. Diagnóstico de la comunidad		X					<ul style="list-style-type: none"> • Egresadas de la Escuela de Economía de la UTM • Consejo de Desarrollo comunitario Caña Brava • MAGAP • Comunidades 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuaderno de apuntes • Computador • Materiales de oficina • Cámara fotográfica 	Transporte	\$150,00	
2.2 Observación de la comunidad		X								Fotocopias	\$85,00
2.3 Recolección de la información		X									\$60,00
2.4 Revisión del diagnóstico por el tutor		X									\$20,00
FASE III											
3. Desarrollo del proyecto de titulación			X				<ul style="list-style-type: none"> • Egresadas de la escuela de economía • Comunidades • MAGAP 	<ul style="list-style-type: none"> • Computador • Materiales de oficina • Cuaderno de apuntes 	Transporte	\$100,00	
3.1 Elaboración de matriz de involucrados			X							Fotocopias	\$20,00
3.2 Árbol de problemas			X								\$20,00

3.3 árbol de objetivos			X							\$20,00
3.4 Árbol de alternativas			X							\$20,00
3.5 Matriz de marco lógico			X							\$20,00
FASE IV										
4. Desarrollo del plan de negocios				X			<ul style="list-style-type: none"> Egresadas de la Escuela de Economía de la UTM IEPS Comunidades 	<ul style="list-style-type: none"> Computador Cámara Fotográfica Cuaderno de apuntes 	Transporte	\$300,00
4.1 Elaboración del plan de negocios				X						\$200,00
4.2 visita a la comunidad				X						\$100,00
FASE V										
5. Planificación del plan de negocios					X		<ul style="list-style-type: none"> Egresadas de la Escuela de Economía de la UTM Comunidades Tutor 	<ul style="list-style-type: none"> Computador Hojas bond 	Transporte Fotocopias	\$50,00
5.1 Ejecución del plan de capacitación					X					\$150,00
5.2 Análisis e interpretación de los resultados.					X					\$50,00
FASE VI										
6. Elaboración de informe final					X		<ul style="list-style-type: none"> Egresadas de la Escuela de Economía de La UTM 	<ul style="list-style-type: none"> Hojas bond CD Tesis 	Transporte	\$50,00
6.1 Asesoramiento del tutor					X					\$30,00

6.2 Informe Revisor-Tutor						X	<ul style="list-style-type: none"> • Tutor • Revisor 			\$10,00
FASE VII 7. Sustentación de la tesis						X	<ul style="list-style-type: none"> • Egresadas de la Escuela de Economía 	<ul style="list-style-type: none"> • Tesis 	Transporte alimentación Empastado	\$100,00 \$100,00 \$100,00
TOTAL										\$1850,00

BIBLIOGRAFIA

- (Baker, Canales de distribución y estrategias de comercialización para la flor colombiana en los Estados Unidos, 2011)
- (Cyr, Crear un plan de negocios, 2009, pág. 4).
- (FAO, Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la agricultura)
- (Lamiña, Pardo, Sandoval, Torres, & Tulcan, Canasta Básica Familiar , 2013)
- (M, Agricultura Urbana, ¿ Alimentación Segura ? , 2009)
- (P, Canales de comercialización y administración de la cadena de suministro , 2011)
- (Rivera, Mercado y Comercialización, 2009)
- (Romero. J; Rivadeneira J; De la Torre, J; Nieto, J.; Velastegui, R.; Gallegos, P; Bayancela E.; Trujillo. V.; Suquilanda. M; Olivera. J, 2002)
- (R., Mercadeo comercialización y el crecimiento , 2009)
- (Shalom. L; Sepulveda M., 2012) "*Canales de distribución y estrategias de comercialización para la flor colombiana en los Estados Unidos*, Bogotá Colombia p, 36
- Stanton. (2009). *MERCADO Y COMERCIALIZACION*.
- Weinberger, K. (2009) "*PLAN DE NEGOCIOS*" una herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio. Pág.15

- **INTERNET**

- ✓ <http://www.gestiopolis.com/que-es-un-plan-de-negocios/>
- ✓ <http://www.monografias.com/trabajos93/mercadeo-y-comercializacion-y-crecimiento/mercadeo-y-comercializacion-y-crecimiento.shtml#ixzz3o5OST4F4>
- ✓ <http://web.b.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=5b6c2e87-0522-4d62-9dee-f640ffd906f4%40sessionmgr112&vid=1&hid=118>
- ✓ <https://syscomerubenmunoz.files.wordpress.com/2011/02/celtem-part-i-adm-canales-scm-marketing3.pdf>
- ✓ <http://es.calameo.com/read/0020282782372e9b5d532>
- ✓ <http://www.agricultura.gob.ec/experto-frances-dicto-conferencia-sobre-modelos-de-produccion-agroecologica-y-convencional/>
- ✓ <http://es.scribd.com/doc/198814213/Produccion-Agroecologica-Completo#scribd>
- ✓ Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca.
- ✓ Superintendencia de Economía Popular y Solidaria
- ✓ Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria
- ✓ Instituto de la Economía Popular y Solidaria

ANEXOS

ESCUELAS DE LAS COMUNIDADES

- ESCUELA EUGENIO ESPEJO DE CAÑA BRAVA



- ESCUELA ELOY ALFARO DE ATASCOSO



REUNION CON EL PRESIDENTE DE LA ASOCIACION





PARADOR TURISTICO DE ATASCOSO





- PLAN DE SOCIABILIZACION

FECHA: LUNES 1 DE FEBRERO DEL 2016







FECHA: MIERCOLES 3 DE FEBRERO DEL 2016







FECHA: VIERNES 05 DE FEBRERO





ENTREGA DE CERTIFICADOS



