



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE ACOPIO DE GRANO SECO DE CAFÉ EN LA
PARROQUIA COLAISACA, CANTÓN CALVAS, PROVINCIA DE
LOJA”**

Trabajo de Titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN FINANZAS

AUTORA: ELIZABETH DEL CISNE CABRERA VALLADOLID

DIRECTORA: Ing. LETTY KARINA ELIZALDE MARÍN MSc.

Riobamba – Ecuador

2021

©2021, Elizabeth del Cisne Cabrera Valladolid

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Yo, Elizabeth del Cisne Cabrera Valladolid, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autora asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación; El patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 28 de junio del 2021



Elizabeth del Cisne Cabrera Valladolid

1106007600

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS

El Tribunal del Trabajo de Titulación certifica que: El Trabajo de Titulación: Tipo: Proyecto de Investigación, **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE GRANO SECO DE CAFÉ EN LA PARROQUIA COLAISACA, CANTÓN CALVAS, PROVINCIA DE LOJA**, realizado por la señorita: **ELIZABETH DEL CISNE CABRERA VALLADOLID**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Dr. Natali del Rocio Torres Peñafiel PhD. PRESIDENTE DEL TRIBUNAL	_____	2021-06-28
Ing. Letty Karina Elizalde Marín MSc. DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	_____	2021-06-28
Ing. Carlos Fernando Veloz Navarrete MSc. MIEMBRO DEL TRIBUNAL	_____	2021-06-28

DEDICATORIA

Mi trabajo de titulación lo dedico a mi familia, especialmente a mis queridos padres Fanny Valladolid y Agustín Cabrera, son padres maravillosos que me motivan a diario para continuar con mis sueños, me impulsan a crecer personal y profesionalmente, son mi guía con su ejemplo y esfuerzo, a mis apreciados hermanos Maritza, Cristóbal y Dalton, que me apoyan y animan a lograr mis metas. Igualmente dedico este trabajo a mi querida madrina Hna. Narcisa Valladolid, a mi abuelita María Adolfina Yaguana y demás familia por ser parte de este proceso, por sus oraciones, por su apoyo y buenos deseos.

Elizabeth Cabrera

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo por la oportunidad de estudiar Ingeniería en Finanzas, y ser útil a la sociedad, conocí personas únicas, con cualidades y defectos, pero con la ilusión de superarse cada día.

Agradezco a la Ing. Letty Elizalde e Ing. Fernando Veloz por su guía en la realización de la presente investigación, por su paciencia y comprensión, a mis docentes quienes me formaron durante la etapa estudiantil, por compartir sus conocimientos y enseñarnos a ser más humanos y profesionales.

Principalmente quiero agradecer a Dios por múltiples bendiciones en el transcurso de mi vida: a mis queridos padres por su amor y entrega de su trabajo para sus hijos con el sueño de que continuemos adelante en nuestros estudios, por sus sabios consejos que me brindan cada día, a mis hermanos por sus palabras constantes de apoyo, por el cariño y sus deseos de que logre mis metas.

Agradezco a mis abuelito/as, tíos/as, primos/as, por el apoyo incondicional y consideración a mi familia, que han sido parte del proceso para que logre esta meta.

Elizabeth Cabrera

TABLA DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xiv
RESUMEN.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	2
1.1. Antecedentes de investigación.....	2
1.2. Marco teórico.....	3
1.2.1. Proyecto.....	3
1.2.1.1. Concepto.....	3
1.2.1.2. Tipo de proyectos.....	3
1.2.1.3. Estructura de proyecto.....	4
1.2.2. Estudio de factibilidad.....	4
1.2.2.1. Determinación de la Factibilidad.....	4
1.2.2.2. Modelo canvas.....	4
1.2.3. Estudio de mercado.....	5
1.2.3.1. Concepto.....	5
1.2.3.2. Segmentación del mercado.....	5
1.2.3.3. Demanda.....	6
1.2.3.4. Oferta.....	6
1.2.3.5. Análisis de precios.....	6
1.2.3.6. Canales de distribución.....	6
1.2.3.7. Plan de marketing.....	7
1.2.4. Estudio técnico.....	8
1.2.4.1. Concepto.....	8
1.2.4.2. Localización del proyecto.....	8
1.2.4.3. Tamaño del proyecto.....	8
1.2.4.4. Ingeniería del proyecto.....	8
1.2.4.5. Distribución de la planta.....	9
1.2.5. Estudio administrativo.....	9

1.2.6.	<i>Estudio legal</i>	9
1.2.7.	<i>Estudio financiero</i>	9
1.2.7.1.	<i>Costo de producción del proyecto</i>	9
1.2.7.2.	<i>Capital de trabajo</i>	10
1.2.7.3.	<i>Depreciaciones</i>	10
1.2.7.4.	<i>Elaboración de estados financieros</i>	10
1.2.8.	<i>Evaluación Financiera</i>	10
1.2.8.1.	<i>Criterios de evaluación</i>	11
1.2.8.2.	<i>VAN o Valor Actual Neto</i>	11
1.2.8.3.	<i>Tasa Interna de Retorno</i>	11
1.2.8.4.	<i>Periodo de Recuperación</i>	12

CAPÍTULO II

2.	MARCO METODOLÓGICO	13
2.1.	Enfoque de investigación	13
2.1.1.	<i>Enfoque cualitativo</i>	13
2.1.2.	<i>Enfoque cuantitativo</i>	13
2.2.	Nivel de investigación	14
2.2.1.	<i>Descriptivo</i>	14
2.3.	Diseño de investigación	14
2.3.1.	<i>No experimental</i>	14
2.4.	Tipo de estudio	14
2.4.1.	<i>Documental</i>	14
2.4.2.	<i>De campo</i>	15
2.5.	Población y planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra	15
2.5.1.	<i>Población</i>	15
2.5.2.	<i>Muestra</i>	15
2.6.	Método, técnicas e instrumentos de investigación	16
2.6.1.	<i>Método</i>	16
2.6.1.1.	<i>Inductivo</i>	16
2.6.2.	<i>Técnicas</i>	16
2.6.2.1.	<i>Entrevista</i>	16
2.6.2.2.	<i>Encuesta</i>	17
2.6.2.3.	<i>Observación</i>	17
2.6.3.	<i>Instrumento</i>	17
2.6.3.1.	<i>Cuestionario</i>	17

CAPÍTULO III

3.	MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	19
3.1.	Resultados	19
3.1.1.	<i>Resultado de la encuesta</i>	19
3.1.2.	<i>Resultado de la entrevista</i>	28
3.2.	Discusión de resultados	29
3.3.	Propuesta	30
3.3.1.	<i>Título</i>	30
3.4.	Contenido de la propuesta	30
3.4.1.	<i>Estudio de mercado</i>	31
3.4.1.1.	<i>Segmentación de mercado</i>	31
3.4.1.2.	<i>Análisis de la demanda</i>	31
3.4.1.3.	<i>Análisis de la oferta</i>	32
3.4.1.4.	<i>Determinación de la demanda insatisfecha</i>	33
3.4.1.5.	<i>Marketing mix</i>	33
3.4.2.	<i>Estudio Técnico</i>	36
3.4.2.1.	<i>Localización</i>	36
3.4.2.2.	<i>Ingeniería del proyecto</i>	37
3.4.2.3.	<i>Permisos de funcionamiento</i>	41
3.4.3.	<i>Estudio administrativo</i>	42
3.4.3.1.	<i>Misión</i>	42
3.4.3.2.	<i>Visión</i>	43
3.4.3.3.	<i>Valores</i>	43
3.4.3.4.	<i>Políticas</i>	43
3.4.3.5.	<i>Reglamento</i>	43
3.4.3.6.	<i>Organigrama estructural</i>	44
3.4.3.7.	<i>Organigrama funcional</i>	44
3.4.3.8.	<i>Manual de funciones</i>	45
3.4.4.	<i>Estudio financiero</i>	49
3.4.4.1.	<i>Inversión Fija</i>	49
3.4.4.2.	<i>Inversión Diferida</i>	51
3.4.4.3.	<i>Capital inicial de trabajo</i>	51
3.4.4.4.	<i>Inversión del proyecto</i>	53
3.4.4.5.	<i>Financiamiento</i>	53
3.4.4.6.	<i>Determinación de ingresos</i>	55

3.4.4.7.	<i>Determinación de egresos</i>	55
3.4.4.8.	<i>Costos indirectos de fabricación</i>	57
3.4.4.9.	<i>Gastos Operativos</i>	59
3.4.4.10.	<i>Estados financieros</i>	66
3.4.5.	<i>Evaluación financiera</i>	69
3.4.5.1.	<i>Valor Actual Neto (VAN)</i>	69
3.4.5.2.	<i>Tasa Interna de Retorno</i>	70
3.4.5.3.	<i>Periodo de Recuperación de inversión</i>	70
3.4.5.4.	<i>Relación Beneficio Costo</i>	71
3.4.5.5.	<i>Punto de equilibrio</i>	72
3.4.5.6.	<i>Modelo canvas</i>	73
CONCLUSIONES		74
RECOMENDACIONES		75
BIBLIOGRAFÍA		
ANEXOS		

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 – 3:	Cultivo de café.....	19
Tabla 2 – 3:	Tipo de café que produce.....	20
Tabla 3 – 3:	Producción al año de café.....	21
Tabla 4 – 3:	Venta del producto.....	22
Tabla 5 – 3:	Precio del quintal de café.....	23
Tabla 6 – 3:	Existe un centro de acopio de café.....	24
Tabla 7 – 3:	Asociación a un centro de acopio.....	25
Tabla 8 – 3:	Beneficios del centro de acopio.....	26
Tabla 9 – 3:	Entrega del producto al centro de acopio.....	27
Tabla 10 – 3:	Segmentación de mercado.....	31
Tabla 11 – 3:	Demanda proyectada.....	31
Tabla 12 – 3:	Oferta actual de café.....	32
Tabla 13 – 3:	Oferta proyectada de café.....	32
Tabla 14 – 3:	Demanda insatisfecha.....	33
Tabla 15 – 3:	Precio.....	34
Tabla 16 – 3:	Descripción de los procesos.....	37
Tabla 17 – 3:	Base legal.....	41
Tabla 18 – 3:	Descripción del puesto del gerente general.....	45
Tabla 19 – 3:	Descripción del puesto de obrero.....	46
Tabla 20 – 3:	Descripción del puesto de vendedor.....	47
Tabla 21 – 3:	Descripción del puesto del contador.....	48
Tabla 22 – 3:	Maquinaria y equipo.....	49
Tabla 23 – 3:	Muebles y enseres.....	49
Tabla 24 – 3:	Equipo de oficina.....	50
Tabla 25 – 3:	Equipo de cómputo.....	50
Tabla 26 – 3:	Instalaciones.....	50
Tabla 27 – 3:	Inversión fija.....	51
Tabla 28 – 3:	Inversión diferida.....	51
Tabla 29 – 3:	Mercadería.....	52
Tabla 30 – 3:	Mano de obra directa.....	52
Tabla 31 – 3:	Costos indirectos de fabricación.....	52
Tabla 32 – 3:	Capital de trabajo.....	53
Tabla 33 – 3:	Inversión del proyecto.....	53
Tabla 34 – 3:	Financiamiento.....	54
Tabla 35 – 3:	Financiamiento.....	54

Tabla 36 – 3:	Amortización del crédito.....	55
Tabla 37 – 3:	Proyección de ingresos	55
Tabla 38 – 3:	Proyección de egresos.....	56
Tabla 39 – 3:	Mano de obra directa correspondiente a un mes.....	56
Tabla 40 – 3:	Sueldo correspondiente al primer año.....	56
Tabla 41 – 3:	Sueldo correspondiente al segundo año	57
Tabla 42 – 3:	Proyección de los sueldos de mano de obra directa.....	57
Tabla 43 – 3:	Costos indirectos de fabricación	57
Tabla 44 – 3:	Proyección de costos indirectos de fabricación	58
Tabla 45 – 3:	Proyección de costos de producción	58
Tabla 46 – 3:	Sueldo mensual de personal administrativo.....	59
Tabla 47 – 3:	Sueldo primer año del personal administrativo.....	59
Tabla 48 – 3:	Sueldo segundo año del personal administrativo	59
Tabla 49 – 3:	Proyección del sueldo del personal administrativo.....	60
Tabla 50 – 3:	Gastos útiles de oficina	60
Tabla 51 – 3:	Proyección gasto útiles de oficina.....	61
Tabla 52 – 3:	Gastos generales de administración	61
Tabla 53 – 3:	Proyección de gastos generales de administración	61
Tabla 54 – 3:	Gastos de administración	62
Tabla 55 – 3:	Gastos sueldo de un mes de personal de venta	62
Tabla 56 – 3:	Gastos sueldo del primer año de personal de venta	62
Tabla 57 – 3:	Gastos sueldo del segundo año de personal de venta.....	63
Tabla 58 – 3:	Gastos sueldo de personal de venta	63
Tabla 59 – 3:	Gasto de publicidad.....	63
Tabla 60 – 3:	Proyección de gasto de publicidad.....	64
Tabla 61 – 3:	Gasto de ventas	64
Tabla 62 – 3:	Descripción de depreciación	65
Tabla 63 – 3:	Depreciación de activos fijos.....	65
Tabla 64 – 3:	Gasto financiero.....	66
Tabla 65 – 3:	Balance General.....	66
Tabla 66 – 3:	Estado de resultados.....	67
Tabla 67 – 3:	Flujo de efectivo	68
Tabla 68 – 3:	Valor Actual Neto.....	70
Tabla 69 – 3:	Tasa Interna de Retorno	70
Tabla 70 – 3:	Periodo de Recuperación de inversión.....	70
Tabla 71 – 3:	Modelo canvas	73

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 – 3:	Estudios fundamentales.....	30
Figura 2 – 3:	Venta directa	35
Figura 3 – 3:	Logotipo del centro de acopio	35
Figura 4 – 3:	Mapa del Ecuador.....	36
Figura 5 – 3:	Mapa de la parroquia Colaisaca	37
Figura 6 – 3:	Diagrama por procesos	38
Figura 7 – 3:	Piladora de café	39
Figura 8 – 3:	Máquina cosedora de sacos	39
Figura 9 – 3:	Balanza Digital.....	40
Figura 10 – 3:	Estructura del centro de acopio	41
Figura 11 – 3:	Organigrama estructural del centro de acopio café perla de oro	44
Figura 12 – 3:	Organigrama funcional del centro de acopio café perla de oro.....	44

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – 3:	Cultivo de café.....	19
Gráfico 2 – 3:	Tipo de café que produce.....	20
Gráfico 3 – 3:	Producción al año de café.....	21
Gráfico 4 – 3:	Venta del producto.....	22
Gráfico 5 – 3:	Precio del quintal de café.....	23
Gráfico 6 – 3:	Existe un centro de acopio de café.....	24
Gráfico 7 – 3:	Asociación a un centro de acopio	25
Gráfico 8 – 3:	Beneficios del centro de acopio	26
Gráfico 9 – 3:	Entrega del producto al centro de acopio.....	27

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A: Encuesta

Anexo B: Entrevista

Anexo C: Fotografías

RESUMEN

El objetivo de este trabajo de titulación es desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio de grano seco de café que permita potencializar la comercialización del café y proporcione mayor rentabilidad económica a los agricultores de la parroquia Colaisaca, cantón Calvas, provincia de Loja; para lo cual se realizó el estudio de mercado; técnico, administrativo y financiero. Dada la investigación se aplicó la metodología con enfoque cualitativo y cuantitativo, con el nivel de investigación descriptivo, de diseño no experimental, tipo de estudio documental y de campo con el uso de técnica de entrevista y encuesta, para conocer la situación actual de los productores de café y la apertura a crear el centro de acopio. Se considera el 89% de la población de la parroquia Colaisaca, es decir 1650 habitantes que se dedican a actividades agrícolas y pecuarias. Se llevó a cabo el estudio de mercado, técnico legal, administrativo, económico; para establecer la inversión inicial la cual permitió realizar la evaluación, con un Valor Actual Neto positivo de \$96.637,32, una Tasa Interna de Retorno de 30,05%, un periodo de recuperación de inversión de 2 años, 7 meses y 1 día. La relación de beneficio costo de \$1,39 por cada dólar invertido; siendo así que es rentable poner en marcha el proyecto. Se determina que es factible desarrollar el proyecto. Se recomienda al Gobierno Autónomo Descentralizado de la parroquia Colaisaca ejecutar el proyecto pues, se obtuvieron resultados positivos que generan rentabilidad para el centro de acopio y mejora los ingresos de los productores de café.

Palabras claves: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>; <ESTUDIO DE FACTIBILIDAD>; <ESTUDIO TÉCNICO>; <EVALUACIÓN FINANCIERA>; <COLAISACA (PARROQUIA)>; <CALVAS (CANTÓN)>.



1389-DBRAI-UTP-2021

ABSTRACT

The objective of this study is to develop a feasibility study to create a collection center for dry coffee beans to enhance the commercialization of coffee and provides greater economic profitability to farmers from the Colaisaca parish, Calvas canton, province of Loja, therefore a market, technical, administrative and financial study was carried out. The study applied a qualitative and a quantitative approach, with a descriptive level, and a non-experimental design, with a documentary type and a field study through the application of an interview and a survey in order to know the current situation of coffee producers and their desire to open a collection center. It is considered 89% of the population of the Colaisaca parish, that is, 1650 inhabitants who are dedicated to agricultural and livestock activities. The market, technical, legal, administrative, economic study was carried out to establish the initial investment which allowed to carry out the evaluation, with a positive Net Present Value of \$ 96,637.32, an Internal Rate of Return of 30.05%, an investment recovery period of 2 years, 7 months and 1 day. The cost benefit ratio of \$ 1.39 for every dollar invested, so that it is profitable to start the project. It is determined the feasibility to develop the project. The Decentralized Autonomous Government of Colaisaca is recommended to develop the project due to positive results were obtained which generated profitability for the collection center and also increased the benefits of coffee producers.

Keywords: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>; <FEASIBILITY STUDY>; <TECHNICAL STUDY>; <FINANCIAL EVALUATION>; <COLAISACA (PARISH)>; <CALVAS (CANTON)>.

LUIS
FERNANDO
BARRIGA
FRAY



Firmado
digitalmente por
LUIS FERNANDO
BARRIGA FRAY
Fecha: 2021.07.21
13:49:17 -05'00'

INTRODUCCIÓN

La parroquia Colaisaca es un lugar cultural, productivo en el que los agricultores aprovechan y cultivan una variedad de producto, como arveja, maíz, maní, entre otros, el café es uno de ellos, sin embargo existe la desvalorización de su producción, ya que estos son vendidos a precios bajos a intermediarios, los agricultores ante la necesidad de obtener dinero y el requerimiento del efectivo para cubrir con sus gastos de producción o personales prefieren vender a precios que no son justos, siendo una de las razones para que los jóvenes actualmente emigren hacia las ciudades u otras provincias buscando mejorar su calidad de vida. Por lo cual se busca desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio de grano seco de café, que permita potencializar la comercialización del café y proporcione mayor rentabilidad económica a los agricultores de la parroquia Colaisaca, cantón Calvas, provincia de Loja. Para la realización del trabajo de investigación, el desarrollo está dividido en 3 capítulos que a continuación se menciona:

Capítulo 1. Se revisó los antecedentes de investigación en base a trabajos similares al estudio de factibilidad, además se realizó recolección de información bibliográfica que sustenta el estudio de factibilidad, el estudio de mercado que analiza la oferta y demanda, el estudio técnico establece la localización del proyecto así como las características de priorización para la construcción de las diferentes áreas de la infraestructura y se realiza como parte final el estudio financiero relacionado a la inversión inicial, costos, ingresos, estados financieros, análisis financieros.

Capítulo 2. Se establece el marco metodológico de la investigación, en el que se planteó un enfoque cuantitativo y cualitativo, con el nivel de investigación descriptivo, el diseño de investigación es no experimental, el tipo de estudio es documental y de campo, para la recolección de información se utiliza las técnicas de encuesta, entrevista y observación.

Capítulo 3. Se analizó los resultados previamente recolectados, para posteriormente tomarlos como base para la realización de la propuesta en base a la información bibliográfica revisada y estudios realizados, estableciendo la factibilidad del proyecto.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1. Antecedentes de investigación

Un estudio de factibilidad es una herramienta que permite direccionar la toma de decisiones del negocio, en base al resultado favorable o no, al mercado potencial, estudio técnico, evaluación económica y las estrategias a aplicar para mitigar riesgos. Se puede abandonar el proyecto en el caso de no encontrarlo viable o conveniente, y así mismo la continuidad del proyecto con las respectivas condiciones de viabilidad del estudio realizado.

Los antecedentes investigativos hacen referencia a investigaciones realizadas con anterioridad como tesis, artículos científicos y otros, con relación al tema de investigación que se realiza, los antecedentes investigativos son importantes ya que sirven como guía o referencia del tema a tratar, esto enriquece el conocimiento ya existente.

De acuerdo a Garrido (2015), en su trabajo titulado: “Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio, secado y comercialización de cacao fino de aroma cultivado en el Recinto Balzalito del cantón Muisne provincia de Esmeraldas” establece en la evaluación financiera que el proyecto es factible con los siguientes resultados, TIR de 20,27%, el VAN de \$ 101.560.94, el estudio determina que la demanda del cacao es del mercado nacional e internacional pero existe una baja oferta del producto.

Según Márquez et al. (2017), en su trabajo titulado: “Factibilidad para implementar planta procesadora y comercializadora de café en el cantón 24 de mayo” plantean que el proyecto es viable, con una capacidad de recuperación de inversión de 3 años, Tasa Interna de Retorno del 21,33% y el Valor Actual Neto equivalente a \$67.324,02, lo que indica la ejecución del proyecto en la que se genera empleo, y el cambio en la matriz productiva.

Para Valladolid (2017), en su trabajo titulado: “Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio de la producción de cacao y café en la parroquia Taracoa cantón Francisco de Orellana 2016” plantea que el estudio de factibilidad es viable, tiene finalidad social y económico a los agricultores de café y cacao, mediante la evaluación financiera establece que la rentabilidad es considerable la Tasa Interna de Retorno es de 25,85%, el Valor Actual Neto es de \$847.563,84, el autor de la investigación concluye que el proyecto es factible dado que la inversión inicial se recupera después de 1 año y 29 días, es decir antes de los 5 años de finalizar el proyecto.

Para Saltos (2016), en su trabajo titulado: “Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio en el recinto Carlos Arosemena Tola de la provincia de Manabí, dedicado a la comercialización de cacao, 2016” establece en base a los 3 escenarios pesimista, probable y

optimista, en tal caso en el escenario pesimista tiene una recuperación de inversión de 3 años con un Valor actual Neto de \$56.760,11 y una Tasa Interna de Retorno de 55,93%, en el escenario optimista la recuperación se da en 1 año, con un Valor Actual Neto de \$362.161,92, la Tasa Interna de Retorno de 131,53%, siendo resultados positivos que establecen alta factibilidad del proyecto en la comercialización del Cacao.

Para Vélez (2018), en su trabajo titulado: “Plan de negocio para crear un centro de acopio de fincas cafeteras en Lita, provincia de Imbabura para exportación al mercado chileno” el autor determina un resultado positivo en donde el Valor Actual Neto tiene un valor de \$106.128, la Tasa Interna de Retorno de 40,19%, por la inversión inicial alta se ajusta al comercio internacional, considerando el riesgo en la captación de clientes en el mercado chileno, los resultados del proyecto permiten su ejecución.

1.2. Marco teórico

1.2.1. Proyecto

1.2.1.1. Concepto

Un proyecto se realiza con la finalidad de satisfacer necesidades de la población mediante acciones interrelacionadas que requieren de recursos económicos para su ejecución, esta acción es temporal o a su vez puede ser a largo plazo, lo que permite generar desarrollo en el país (Vigo et al., 2018, p.15).

Proyecto es el conjunto de actividades ordenadas y ejecutadas, para cumplir un determinado objetivo en un tiempo establecido, mediante el uso del presupuesto establecido (UNESCO. Oficina de Lima, 2016, p.13).

Por lo tanto, un proyecto es una acción o conjunto de acciones que permiten establecer un objetivo en común, y en base a los requerimientos establecidos de forma ordenada se definen los procesos que se llevan a cabo desde el inicio, hasta la valoración de este y se busca cubrir las necesidades de la sociedad ya sea mediante bienes o servicios.

1.2.1.2. Tipo de proyectos

Los tipos de proyectos según Meza (2005), se clasifican en:

- a. Según la categoría:** Los proyectos se basan en la producción de bienes y prestación de servicios;
- b. Según la actividad económica:** Se direccionan al sector económico como son agrícola, industrial, pecuario y comercial;

- c. Según el carácter y entidad que los promueve:** Se enfocan en proyectos sociales y privados. En donde los privados buscan rentabilidad, y los sociales el beneficio y mejorar las condiciones de la población (pp.18-19).

1.2.1.3. Estructura de proyecto

Para determinar la estructura de un proyecto se realiza lo siguiente:

- Definir los objetivos generales y específicos.
- Ejecutar el estudio de mercado, técnico, administrativo legal y financiero.
- Determinar las conclusiones y recomendaciones.

1.2.2. Estudio de factibilidad

El estudio de factibilidad es la evaluación y análisis de mercado, situación social, organizacional, económica, y se establece cuan viable puede ser una inversión de un proyecto permitiendo tomar decisiones estratégicas para un desarrollo óptimo y generar los resultados deseados.

1.2.2.1. Determinación de la Factibilidad

(Castañeda y Macías, 2016), establece que la factibilidad es la disponibilidad de recursos necesarios para cumplir con los objetivos planteados en 3 aspectos:

- a. Factibilidad Operativa:** Se refiere a los recursos que contribuyen en el cumplimiento de procesos, en esta parte depende de los recursos humanos que interactúan en las actividades para lograr determinados objetivos;
- b. Factibilidad Técnica:** Son los recursos necesarios para desarrollar un proyecto como conocimiento, experiencia, herramientas, el estudio de tamaño del proyecto, para llevar a las actividades operativas;
- c. Factibilidad Económica:** Son los recursos económicos y financieros requeridos para poner en marcha los procesos, estos se reflejan en ingresos y egresos (p.21).

1.2.2.2. Modelo canvas

De acuerdo a Casas y Sánchez (2019), es una herramienta que se basa en 4 áreas claves como clientes, infraestructura, oferta y viabilidad económica y esta a su vez en 9 divisiones, que permiten crear e innovar modelos de negocio:

- Segmento de clientes
- Propuesta de valor

- Canales
- Relación con clientes
- Flujo de ingresos
- Recursos claves
- Actividades clave
- Asociaciones clave
- Estructuras de coste

Por cuanto el modelo Canvas es una herramienta que recoge las bases de creación de valor de un proyecto.

1.2.3. Estudio de mercado

1.2.3.1. Concepto

El estudio de mercado es el estudio exhaustivo de la demanda, oferta y precios del bien o servicio, es la base fundamental de un proyecto, ya que el resultado de este estudio depende el desarrollo de los demás estudios, y no se realizarán a menos que se tenga una demanda real o la posibilidad de venta de un bien o servicio (Meza, 2005, p.24).

Dado que el estudio de mercado es el inicio de la formulación del estudio del proyecto se debe realizar adecuadamente con datos reales, utilizando los diferentes instrumentos de investigación.

1.2.3.2. Segmentación del mercado

La segmentación de mercado de acuerdo a Oporta et al. (2018), se divide en:

- Segmentación geográfica:** Se refiere a características como naciones, distritos, municipios, ciudades, parroquias, considerando las necesidades de estudio;
- Segmentación demográfica:** Divide al mercado en grupos, siendo las variables demográficas la edad, sexo, educación, ingresos, religión, ciclo de vida familiar, tamaño de familia, ocupación y nacionalidad;
- Segmentación Psicográfica:** Los compradores se dividen en grupo en base a su clase social, estilo de vida, o características de personalidad;
- Segmentación conductual:** Se basa en los conocimientos, o respuestas a un producto (pp.24-25).

1.2.3.3. Demanda

La demanda es la cantidad demandada de un bien o servicio, es decir la cantidad que desea adquirir el consumidor, para ello se consideran factores determinantes como la preferencia, los ingresos, el precio del bien (Vigo et al., 2018, p.108).

Según, Vigo et al. (2018), existen varios tipos de demanda:

- a. Demanda insatisfecha:** Es aquella demanda que no es cubierta por la oferta de producto, bienes o servicios, dado que la oferta es menor a la demanda;
- b. Demanda satisfecha:** Es aquella cantidad demanda igual a la cantidad ofertada;
- c. Determinación de la demanda:** La determinación de la demanda se da por la relación del precio y la demanda, cuanto más alto es el precio menor será la demanda, siendo inversamente proporcional.

1.2.3.4. Oferta

La oferta es la cantidad de productos ofrecidos al mercado por los productores y estos están dispuestos a realizar en base a los precios, en un periodo de tiempo determinado (Viñán et al., 2018, p.25).

1.2.3.5. Análisis de precios

De acuerdo a Viñán et al. (2018), para “analizar los precios de los bienes y servicios que espera producir” se considera lo siguiente:

- Precio existente en el mercado interno.
- Precio de productos similares.
- Precios fijados por el Gobierno.
- Precios estimados de acuerdo con el costo de producción (p.25).

1.2.3.6. Canales de distribución

La finalidad de la distribución es entregar los productos a los sitios establecidos y que requieran de abastecimiento y los productos se entregan en las condiciones adecuadas para el uso (Arroyo et al., 2018, p.49).

Los canales de distribución son aquellos medios por los cuales el cliente adquiere su producto, sin embargo, depende de los negocios elegir cual debe implementar para que el producto llegue al consumidor final, estos pueden ser entregados al cliente y determinar la venta directa o a través de un comerciante, que se convierte en intermediario.

- *Tipos de canales de distribución*

- a. Productor – consumidor:** El productor vende directamente al consumidor.
- b. Productor – minorista – consumidor:** El productor vende al intermediario luego al consumidor.
- c. Productor – mayorista – minorista:** El productor vende al mayorista y este al minorista siendo intermediarios, para luego vender al consumidor.

1.2.3.7. Plan de marketing

El plan de marketing es una herramienta que se utiliza para potencializar las ventas de las empresas a través de la acertada organización y toma de decisiones para incentivar al cliente a que adquiera los productos o servicios, siendo así el plan quien direcciona el comportamiento de la comercialización.

El marketing “influye en la demanda del producto, se clasifican en cuatro grupos variables conocidas como las “cuatro P”” (Noblecilla y Granados, 2018, p.45). Siendo determinantes de herramientas que permiten el desarrollo de cada una de las “4 P”, las características o estrategias que se emplean para influir en el mercado.

Para la modelación de marketing mix Noblecilla y Granados (2018), establece las 4 P´ que estudia el mercado son:

- a. Producto:** Este puede ser bienes o servicios ofrecidos en el mercado por las diferentes empresas y es aquí donde se determina en empaque, características, calidad y variedad;
- b. Precio:** Es la cantidad monetaria del producto, esta comprende los costos a la cual se suma la utilidad;
- c. Plaza:** Es la distribución de los productos a los diferentes puntos de ventas, aspecto relevante para que el producto llegue a los clientes;
- d. Promoción:** Es la manera en que se persuade a los clientes, se comunica las características del producto o servicio, esto permite la fidelización de los clientes, con la publicidad y promoción del producto (p.46).

1.2.4. Estudio técnico

1.2.4.1. Concepto

El estudio técnico determina la viabilidad, los recursos requeridos para la producción, por cuanto es necesario verificar si es posible producir y ofrecer productos de calidad (Vigo et al., 2018, p.139). En el estudio técnico se analiza la localización del proyecto, el tamaño, ingeniería y distribución de la planta, adecuando de forma ordenada los espacios que inciden en el cumplimiento de procesos operativos y de gestión.

1.2.4.2. Localización del proyecto

De acuerdo a Meza (2005), la localización del proyecto es:

- a. Macro localización:** Considerando el sector de influencia del proyecto y las condiciones estratégicas de mercado se debe establecer en un mapa y la macro localización es de carácter social y nacional (p.27).
- b. Micro localización:** De manera detallada se definen los costos de los diferentes componentes a utilizar, para lo cual es necesario establecer el lugar preciso del proyecto y se realiza un plano del área a construir (p.27).

La localización del proyecto define la ubicación en la que se establece la infraestructura, donde se considera el mercado potencial, las áreas de mayor influencia y se considera el entorno social, ambiental de manera que la ubicación sea adecuada.

1.2.4.3. Tamaño del proyecto

Según Rodríguez (2018), que el tamaño del proyecto establece las unidades de productos puede ser en peso y en tiempo a un día, mes, año siendo la capacidad de producción instalada. Para ello las variables que determinan el tamaño del proyecto se enfocan en la demanda, materia prima, tecnología, maquinaria, y financiamiento, mismas que optimizan tiempo en la operatividad de proyecto.

1.2.4.4. Ingeniería del proyecto

Es la información obtenida de las diferentes características para la realización del proyecto, se analizan para dibujar los planos en base a la disponibilidad del terreno (Pacheco y Pérez, 2018). Comprende definir la construcción a realizarse en base a los recursos que se tiene en el momento

1.2.4.5. Distribución de la planta

De acuerdo a Pacheco y Pérez (2018), distribución de la planta “Se refiere a cómo estará ubicado cada proceso”. En base al tipo de proceso, se ordena y planifica cada área de la planta para evitar congestiónamiento, o cuellos de botella.

1.2.5. Estudio administrativo

Este estudio considera el marco jurídico y se establece la estructura organizacional, se organiza en función a las necesidades y presupuesto establecido, así también a las características, manuales y procedimientos que regulan en un periodo de operación (Vigo et al., 2018, p.146).

Se establece una estructura administrativa para un correcto desenvolvimiento entre los integrantes de la organización para alcanzar el objetivo en común.

1.2.6. Estudio legal

Un proyecto puede ser aceptado en el mercado y poseer condiciones técnicas, pero hay restricciones legales que pueden impedir el funcionamiento de la organización haciendo que el proyecto no sea recomendable (Parreño, 2016, p.25).

El estudio legal es parte relevante de la investigación para cumplir las actividades económicas bajo las normas que rigen en el país, las restricciones y obligaciones legales.

1.2.7. Estudio financiero

El estudio financiero se realiza al terminar los estudios anteriores, y determina cuan factible puede ser un proyecto y posterior a esto se evalúa mediante indicadores a largo plazo (Castro, 2018, p.143).

1.2.7.1. Costo de producción del proyecto

“El costo de producción está constituido por los costos de mano de obra, materia prima, costos indirectos de fabricación” (Puente et al., 2017, p.75). Por cuanto el costo de producción hace referencia a la suma de todos los costos generados para la obtención del producto final o servicio.

Puente et al. (2017), señala los siguientes términos:

- **Gastos administrativos:** Los gastos administrativos están constituidos por el sueldo del gerente general, contador, secretaria, y los gastos de oficina como útiles de oficina, servicios básicos;

- **Costo de ventas:** Están inmersos los sueldos del personal de venta y los gastos que realiza la empresa únicamente para la venta del producto, o servicio;
- **Costos de financiamiento:** Son los intereses que se paga por adquirir un préstamo ya sea a corto o largo plazo (p.76).

1.2.7.2. Capital de trabajo

El capital de trabajo conocido como fondo de maniobra que es el resultados de la resta del activo corriente menos el pasivo corriente (Puente et al., 2017, p.22). Por ende, el capital de trabajo son los recursos que se requieren para la operatividad del proyecto.

1.2.7.3. Depreciaciones

Las depreciaciones surgen por consecuencia de la producción siendo el desgaste de los activos fijos, así que se considera la vida útil de cada uno de ellos para realizar el cálculo (Puente et al., 2017, p.76).

1.2.7.4. Elaboración de estados financieros

Los estados financieros surgen de la información financiera, establecida por hechos económicos en un determinado tiempo, siendo el reflejo del manejo de los recursos (Román, 2017).

Para (Román, 2017), los estados financieros son:

- Estado de situación financiera:** También conocido como balance general, es aquel que permite conocer en el periodo fiscal, la información de los activos y obligaciones de la empresa, así como el patrimonio;
- Estado de resultados:** Es un documento en el que se refleja utilidad o perdida obtenida en el periodo fiscal, se determina mediante los ingresos y gastos de la organización;
- Estados de flujo de efectivo:** Indica los resultados de recursos y fuentes, de manera que evalúa la capacidad para el manejo de dinero, en relación con la clasificación de actividad de operación, inversión y financiamiento.

1.2.8. Evaluación Financiera

La evaluación de un proyecto establece si la ubicación e inversión es la adecuada y es la última fase para determinar la factibilidad de un proyecto y se conoce si existe demanda potencial para poner en marcha el proyecto (Mondragón, 2017, p.84).

Según Mondragón (2017), manifiesta que: “La evaluación financiera examina el proyecto en función de su rendimiento financiero, por lo tanto, tiene los siguientes objetivos básicos:”

- Determinar la factibilidad para cubrir debidamente los costos y gastos.
- Medir la rentabilidad de un proyecto con la inversión realizada.
- Aportar elementos de juicio para que otras alternativas sean comparadas (p.85).

1.2.8.1. Criterios de evaluación

Dentro de los indicadores de evaluación de proyectos se consideran tres criterios, siendo el resultado de la inversión y operatividad de la empresa, estos son: Valor actual neto, Tasa Interna de Rendimiento, Relación Beneficio Costo (Mondragón, 2017, p.87).

1.2.8.2. VAN o Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto en un proyecto calcula la rentabilidad que tendrá al llevar a cabo un proyecto y se refiere a los beneficios netos (Vigo et al., 2018, p.236). Se determina la fórmula:

$$VAN_0 = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+i)^t}$$

Dónde:

I_0 = Inversión inicial

BN_t = Beneficio neto en el período t

t = Tiempo

i = Tasa de Descuento

De acuerdo a (Mondragón, 2017), los criterios de decisión son los siguientes:

- El VAN es mayor que 0 el proyecto es aceptable.
- El VAN es igual a 0 el proyecto es indiferente.
- El VAN es menor que 0 el proyecto se rechaza (p.89).

1.2.8.3. Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno busca igualar el VAN a cero, también se la conoce como tasa de descuento, esta indica la rentabilidad del proyecto (Vigo et al., 2018, p.237).

1.2.8.4. Periodo de Recuperación

El periodo de recuperación es el tiempo que se tarda en recuperar la inversión inicial de un proyecto, mientras sea menor el tiempo de recuperación, mayor rentabilidad para la empresa o negocio (Viñán et al., 2018, p.89).

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

La metodología en el entorno académico se basa en las fases de investigación, siendo un factor indispensable para el estudio, además se enfoca en determinar una secuencia de recolección de información, esto se realiza mediante una guía y el uso de herramientas y técnicas, que permiten llevar un proceso estructurado y sistematizado durante la investigación (Cabezas et al., 2018).

La metodología engloba un conjunto de herramientas que permiten realizar una investigación o estudio tanto en recopilación y análisis de información.

2.1. Enfoque de investigación

2.1.1. *Enfoque cualitativo*

“Los métodos cualitativos son importantes en la investigación científica social, ya que pueden darnos información sobre las características de los grupos sociales, las relaciones con su entorno y los sistemas de reproducción” (Cadena-Iñiguez et al., 2017, p.1612).

En la investigación se utilizó el enfoque de tipo cualitativo debido a que se obtuvo información en base a la observación de la situación actual y social del sector, de las respuestas abiertas de la entrevista y perspectiva del presidente del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Parroquia Colaisaca sobre la satisfacción de las necesidades de los agricultores.

2.1.2. *Enfoque cuantitativo*

Los métodos cuantitativos hacen referencia a la obtención de datos numéricos, al tener una muestra representativa poblacional determina precisión de la información, no existe información al azar, siendo uno de los métodos más utilizados para la cuantificación de hechos, o acontecimientos, los mismo que permitirán mitigar riesgos, tomando decisiones acertadas (Cadena-Iñiguez et al., 2017).

El enfoque cuantitativo se aplicó para el análisis de datos, mediante la recolección de información numérica y análisis estadístico, en relación con el comportamiento del mercado de la producción del café, con el uso de la técnica de encuesta a los agricultores del sector.

2.2. Nivel de investigación

2.2.1. Descriptivo

El nivel descriptivo, “Se trata de acciones que plantean la producción de conocimientos para conocer cómo se comporta el fenómeno de estudio, cuál es el contexto espacio y temporal en que ocurre, cuáles son sus características, quienes lo integran, qué roles” (Cohen y Gómez, 2019, p.241).

Mediante la descripción se estableció a detalle las características, la situación actual de los productores de café de la parroquia Colaisaca, el desarrollo social y económico con respecto al problema que incide para la creación de un centro de acopio.

2.3. Diseño de investigación

2.3.1. No experimental

Los investigadores se limitan a observar el curso de la misma en los grupos con y sin el factor a estudiar, los sujetos elegidos pueden o no haber sido seleccionados de la población mediante un proceso aleatorio (al azar) o por la vía de una selección muestral no probabilística (Fresno, 2019, p.88).

El diseño de la investigación fue no experimental, dado que no se buscó probar algo, sino establecer el análisis del entorno externo como interno de los productores de café de la parroquia Colaisaca.

2.4. Tipo de estudio

2.4.1. Documental

El estudio documental es aquella información que ha sido obtenida por otros, se conocen como fuentes secundarias y en base al caso de estudio se utilizan para análisis y recopilación de datos, se convierten en información bibliográfica ya que debe ser manejada de acuerdo con normas anti-plagio (Fresno, 2019).

Para la investigación realizó un estudio documental mediante el uso de fuentes bibliográficas que permitió fundamentar el tema de investigación en la parte teórica para realizar el estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio de grano seco de café en la parroquia Colaisaca.

2.4.2. De campo

El estudio de campo se basa en la situación actual del objeto de estudio que permite la recolección de información en base a los hechos suscitados durante la investigación, esto permite la verificación, la revisión y análisis de los datos obtenidos, se conoce como fuente primaria (Fresno, 2019).

Se realizó un estudio de mercado mediante la aplicación de una entrevista y encuestas, además se estableció la adecuación, el requerimiento de recursos humanos y materiales para el funcionamiento del centro de acopio y se estableció el grado de aceptabilidad de los productores de café y al presidente del Gobierno Autónomo Descentralizado de la parroquia Colaisaca.

2.5. Población y planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra

2.5.1. Población

“La población de estudio es un conjunto de casos, definido, limitado y accesible, que formará el referente para la elección de la muestra, y cumple con una serie de criterios predeterminados” (Arias et al., 2016, p.202).

La población que se consideró para el presente estudio de investigación fueron los habitantes de la parroquia Colaisaca que de acuerdo con el INEC (2010), es de 1854 habitantes, a quienes se les aplicó una encuesta. Además, se realizó 1 entrevista al presidente del Gobierno Autónomo Descentralizado de la parroquia Colaisaca.

2.5.2. Muestra

La muestra es un subconjunto de la población, en base al caso de estudio. En la parroquia Colaisaca de 1854 habitantes, el 89 % es decir 1650 habitantes de la población, se dedica a actividades agrícolas y pecuarias, en el presente estudio se aplicó la siguiente fórmula para el cálculo de la muestra:

$$n = \frac{Z^2 pqN}{NE^2 + Z^2 PQ}$$

Dónde:

n= tamaño de muestra

E= Margen de Error

p= Variabilidad positiva

q= Variabilidad negativa

Z= Nivel de confianza es 95% con constante 1,96

N= Tamaño de la población

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 1650}{1650 * 0,05^2 + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$
$$n = \frac{1584,66}{4,125 + 0,9604}$$
$$n = \frac{1780,5816}{5,0854}$$
$$n = 312$$

2.6. Método, técnicas e instrumentos de investigación

2.6.1. Método

2.6.1.1. Inductivo

El método inductivo, “es una forma de razonamiento en la que conocimiento de casos particulares pasa a un conocimiento más general, y refleja lo que hay de común en los fenómenos individuales, las generalizaciones a que se arriban tienen una base empírica” (Rodríguez y Pérez, 2017, p.187).

En la investigación se utilizó el método inductivo para analizar particularidades de la parroquia y de los productores de café, y posteriormente se establece conclusiones sobre la situación actual del sector con enfoque social.

2.6.2. Técnicas

2.6.2.1. Entrevista

“La entrevista como técnica complementaria, permite acceder a información específica y concreta que no se encuentra contenida, o es inasible, en las fuentes de datos secundarios o la observación, triangulando el análisis del cuerpo de estudio” (Pulido, 2015, p.1150).

La entrevista se realizó al presidente del Gobierno Autónomo Descentralizado de la parroquia Colaisaca, mediante el uso de un cuestionario para establecer su postura frente a la necesidad de la creación del centro de acopio de grano seco de café, en la que indicó la importancia de un centro de acopio de grano seco de café, los beneficios que obtendrán los productores al asociarse, para mejorar la economía de cada familia.

2.6.2.2. Encuesta

Dado que la encuesta es una técnica que requiere del uso de cuestionarios se establece que: Es importante resaltar que ha fin de lograr mejores resultados y el éxito de la encuesta se deben fijar de manera comprensible los objetivos, delimitar el tipo de persona a quienes se va a aplicar y, de ser posible, determinar el nivel de cultura, la profesión y otros atributos tales como la edad, el sexo, el nivel socioeconómico y el grado de escolaridad de las personas a quienes se aplicará la encuesta (Caballero, 2017, p.15).

Se utilizó la técnica de encuesta mediante el uso de un cuestionario estructurado que brinda confiabilidad y validez mediante el criterio de expertos en este caso de agricultores, productores de café de la zona, siendo 312 habitantes la muestra.

2.6.2.3. Observación

“La observación sistemática hace referencia a la observación y registro de comportamientos y acciones previamente especificadas y puede aplicarse siempre en el ámbito seleccionado se produzca en situaciones públicas” (Pulido, 2015, p.1149). Siendo la observación un proceso que permite la recolección de datos en función a lo que está aconteciendo.

Se realizó la observación directa en función al mercado, clientes, precios y desarrollo diario de actividades, en el que se evidenció la situación actual de los productores de café de la parroquia Colaisaca.

2.6.3. Instrumento

2.6.3.1. Cuestionario

“Es otra forma de obtener información primaria por sus características es aplicable a escala masiva, está destinado a obtener respuestas a preguntas previamente elaboradas que responden al problemas de investigación” (Fresno, 2019, p.116).

Mediante el uso del cuestionario se diseñó preguntas para la entrevista y encuesta con respecto a los agricultores que producen café en la parroquia Colaisaca para generar datos, desarrollar la tabulación, descripción y análisis, y establecer la situación actual en la que se encuentran.

CAPÍTULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1. Resultados

3.1.1. Resultado de la encuesta

1. ¿Usted cultiva café?

Tabla 1 – 3: Cultivo de café

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	312	100%
No		
Total	312	100%

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café de la parroquia Colaisaca

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

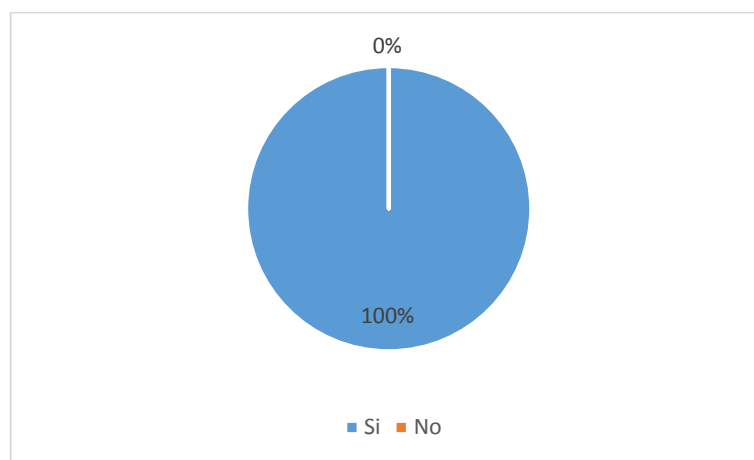


Gráfico 1 – 3: Cultivo de café

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Interpretación: Los agricultores de la parroquia Colaisaca el 100% son productores de café, es decir la población cultiva café en pequeñas y grandes cantidades.

2. ¿Qué tipo de café produce?

Tabla 2 – 3: Tipo de café que produce

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Arábica	312	100%
Robusta		
Otro		
Total	312	100%

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café de la parroquia Colaisaca

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

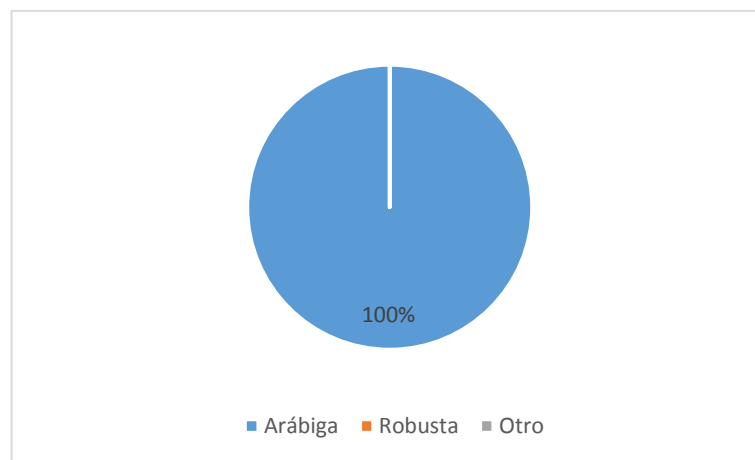


Gráfico 2 – 3: Tipo de café que produce

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Interpretación: El 100% de los productores cultivan el café arábico, ya que es el tipo de café que se cosecha en el sector por su clima.

3. ¿Cuántos quintales produce al año?

Tabla 3 – 3: Producción al año de café

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
1-10	260	83%
20-30	26	8%
30-40		
40-50	13	4%
50-60	13	4%
60-70		
Otro		
Total	312	100%

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café de la parroquia Colaisaca

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

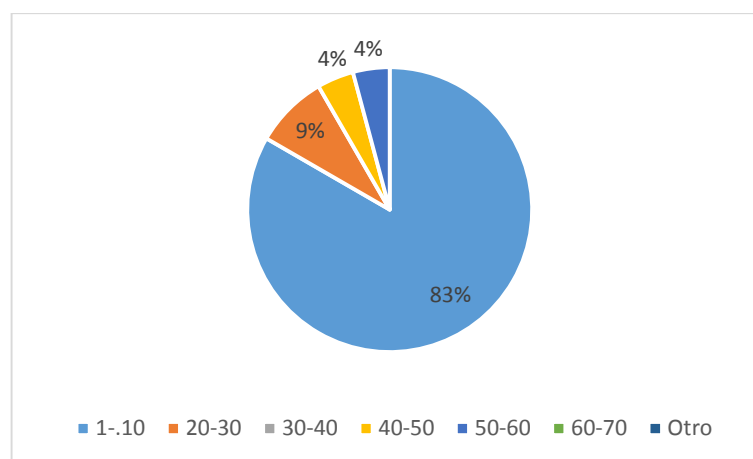


Gráfico 3 – 3: Producción al año de café

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Interpretación: De los 312 encuestados el 83% cultivan de 1 a 10 quintales de café, el 8% cultiva de 20 a 30 quintales de café, el 4% cultivan de 40 a 50 quintales de café, el 4% cultivan 50 a 60 quintales de café, es decir con la producción total de café de la parroquia es una cantidad representativa para el proyecto.

4. ¿Dónde vende usted su producto?

Tabla 4 – 3: Venta del producto

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Directamente en el mercado	2	1%
Intermediario	297	95%
Otro	13	4%
Total	312	100%

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café de la parroquia Colaisaca

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

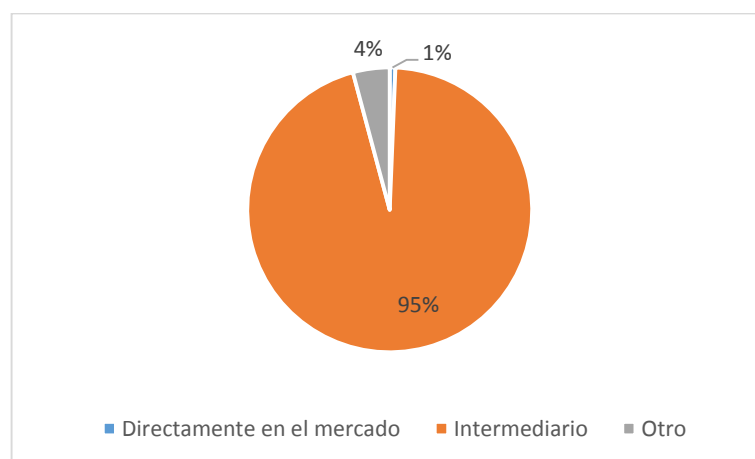


Gráfico 4 – 3: Venta del producto

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Interpretación: Los productores de café el 1% venden directamente en el mercado, el 95% venden a intermediarios y el 4% lo consumen, con el resultado que la mayoría de las personas venden a intermediarios, es conveniente la realización del estudio, ya que se busca mejorar las utilidades de los productores de café.

5. ¿Cuál es el precio que usted vende el quintal de café?

Tabla 5 – 3: Precio del quintal de café

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
80-100	154	49%
100-120	117	38%
120-140	26	8%
140-160	13	4%
Otro 250	2	1%
Total	312	100%

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café de la parroquia Colaisaca

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

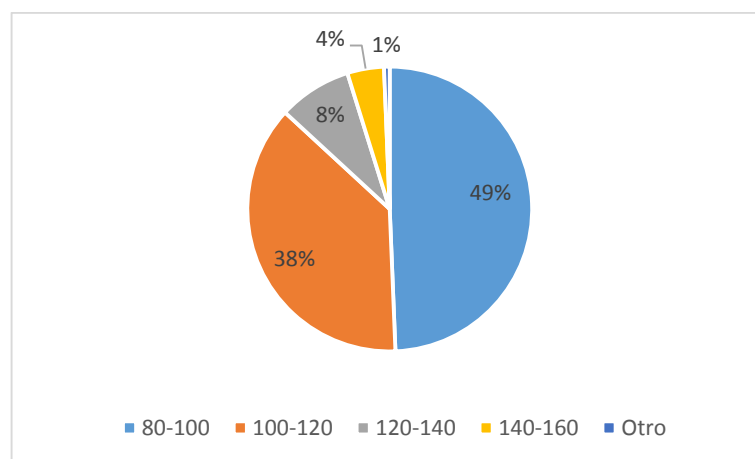


Gráfico 5 – 3: Precio del quintal de café

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Interpretación: El precio de quintal al que vende el productor el 49% es de \$80 a \$100 dólares, el 38% de \$100 a \$120 dólares, el 8% de \$120 a \$140 dólares, el 4% de \$140 a \$160 dólares y únicamente el 1% a \$250 dólares, se determina que la mayoría de los productores venden el café es de \$80 a \$100 dólares es decir ganan menos de lo que deberían, ya que en el mercado se vende el producto hasta en \$250 dólares.

6. ¿Conoce usted si la parroquia Colaisaca cuenta con un centro de acopio de café?

Tabla 6 – 3: Existe un centro de acopio de café

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si		
No	312	100%
Total	312	100%

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café de la parroquia Colaisaca

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

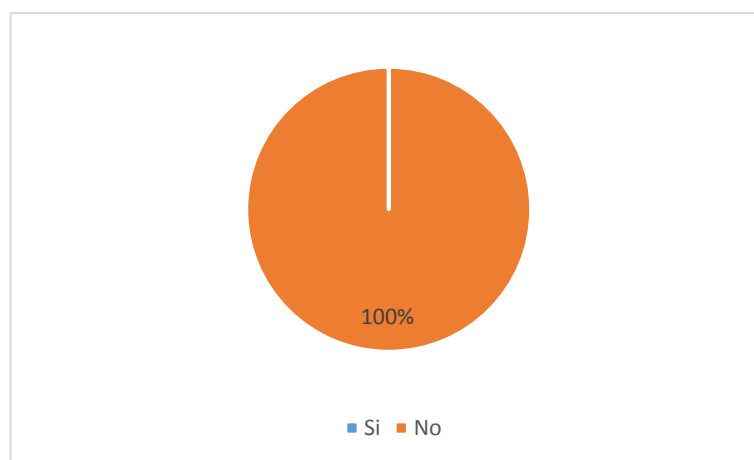


Gráfico 6 – 3: Existe un centro de acopio de café

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Interpretación: Los 312 encuestados respondieron que no existe un centro de acopio de café en la parroquia Colaisaca, lo que representa el 100%, por lo cual se determina que en la parroquia Colaisaca no existe un centro de acopio de café y la creación de uno es factible para la parroquia.

7. Si se crea un centro de acopio de grano seco de café, ¿Estaría dispuesto a asociarse al mismo?

Tabla 7 – 3: Asociación a un centro de acopio

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	310	99%
No	2	1%
Total	312	100%

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café de la parroquia

Colaisaca

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

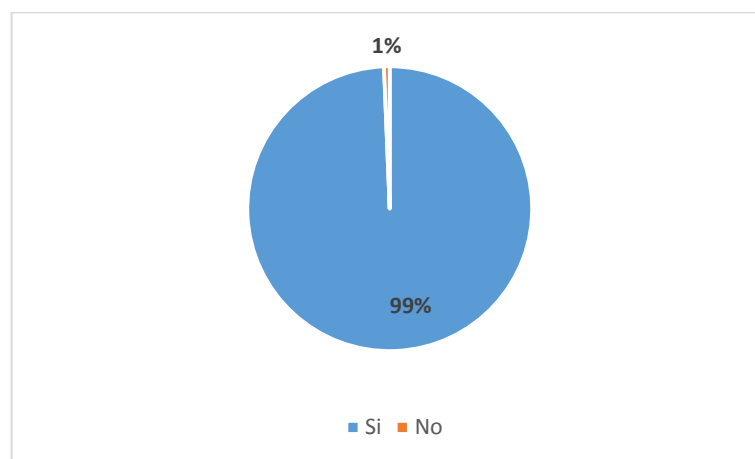


Gráfico 7 – 3: Asociación a un centro de acopio

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Interpretación: De los 312 encuestados, 310 están de acuerdo con asociarse al centro de acopio, siendo el 99%, mientras que el 1% es decir 2 personas, no están dispuestos a asociarse, de acuerdo con los datos es aceptable la creación del centro de acopio ya que la mayoría de los productores de café están dispuestos a asociarse.

8. ¿Cuáles son los beneficios que usted conoce acerca de los centros de acopio?

Tabla 8 – 3: Beneficios del centro de acopio

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Mejora las condiciones de vida de los agricultores	78	25%
Crea fuentes de trabajo	26	8%
Reduce los costos (transporte, mantenimiento)	52	17%
Mejora el precio del producto	156	50%
Otros		
Total	312	100%

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café de la parroquia Colaisaca

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

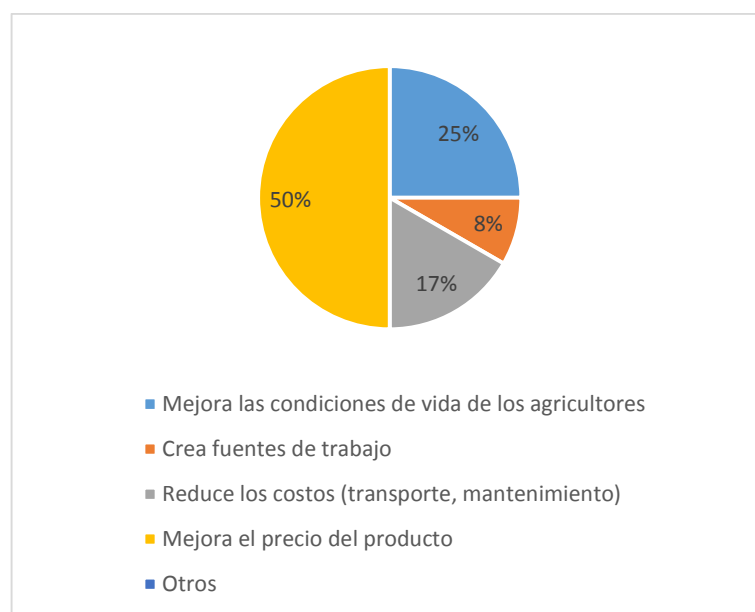


Gráfico 8 – 3: Beneficios del centro de acopio

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Interpretación: De los 312 encuestados, el 50% indica que el beneficio de crear un centro de acopio es mejorar el precio del producto, el 25% mejora las condiciones de los agricultores, 17% reduce los costos (transporte, mantenimiento) y el 8% crea fuentes de trabajo.

9. ¿Estaría dispuesto a entregar el total de su producción de café al centro de acopio?

Tabla 9 – 3: Entrega del producto al centro de acopio

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	310	99%
No	2	1%
Total	312	100%

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café de la parroquia Colaisaca

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

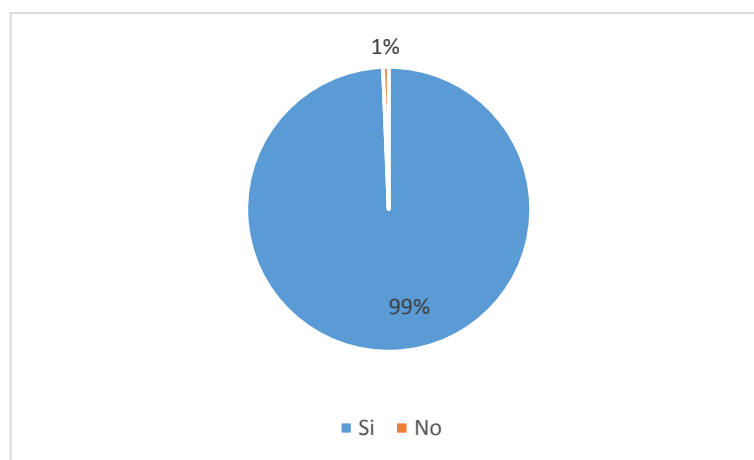


Gráfico 9 – 3: Entrega del producto al centro de acopio

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Interpretación: De los 312 encuestados, 310 indican que entregarían el total de su producción al centro de acopio siendo el 99% y tan solo 2 personas, es decir el 1% no, ya que ellos entregan directamente a empresas su producto a mejores precios, lo que establece que la mayoría de los productores de café están dispuestos a entregar su producción al centro de acopio.

10. ¿Alguna sugerencia que desearía emitir?

Del 100% de los productores de café, el 75% sugiere que se asocien todos los agricultores para tener una cantidad suficiente para ofertar, mientras que el 25% sugiere que las autoridades competentes les brinden apoyo en la mejora de semillas, abono y las respectivas capacitaciones para potenciar su producción.

3.1.2. Resultado de la entrevista

Nombre: Santos Benito Valladolid Valladolid

Cargo: Presidente del Gobierno Autónomo Descentralizado de la parroquia Colaisaca

1. ¿Cree usted que la producción de café genera utilidades para los agricultores del sector?

Si, ya que la economía de los agricultores gira entorno a los productos que se dan en el sector y el café es uno de los productos de mayor precio en relación con otros, sin embargo, los precios no son justos.

2. ¿Cree usted que actualmente los productores de café están obligados a vender su producción a intermediarios?

No tanto obligados, pero si tienen la necesidad de vender a intermediarios, ya que no hay un lugar donde almacenar y vender directamente a grandes empresas, solamente el señor Luis Narváz el año anterior vendió a 500 dólares el quintal teniendo ganancias significativas, participo por la provincia de Loja quedando entre los 10 mejores productores de café, y el resto de los productores venden a intermediarios porque no tienen el apoyo necesario.

3. ¿Utilizan técnicas de comercialización, y cree que beneficia al pequeño productor?

Actualmente el MAG apoya a los productores con capacitaciones, mejoras en la semilla, con viveros en donde la semilla se adapte al clima, hemos tenido buenos resultados, como Gobierno parroquial realizamos la gestión y apoyo al Consejo Provincial como competencia directa y se tiene buena acogida, es importante el apoyo de técnicos.

4. ¿Considera necesario crear un centro de acopio de grano seco de café?

Si a eso aspiramos, para que todos los productores almacenen su producto en el centro de acopio y comercializar directamente el producto con empresas exportadoras de café.

5. ¿Qué perspectiva tiene con respecto a la creación de un centro de acopio de grano seco de café?

Asociar a todos los productores de café de la parroquia Colaisaca, para la realización o gestión del centro de acopio, siempre y cuando los productores estén de acuerdo y comprometidos en entregar su producto al centro de acopio, ya que se debe almacenar una buena cantidad de producto para la comercialización.

6. ¿Actualmente cuáles son las instituciones que compran el grano seco de café para luego comercializarlo?

Solamente una persona está comercializando a una empresa exportadora y las demás personas que producen menos cantidad venden a intermediarios.

7. ¿Cómo cree que el centro de acopio beneficiará a los productores de café?

Mejora la economía de los productores, se evitaría vender a intermediarios donde ellos son los que se llevan las ganancias, ya que es un trabajo arduo hasta llegar a la cosecha del café, pero una vez con el centro de acopio se lo va a vender directamente a empresas de exportación o que compren al por mayor.

8. ¿Cómo visualiza en 3 años al centro de acopio de grano seco de café en la parroquia Colaisaca?

Hace un año atrás se comenzó a trabajar con viveros, en 3 años se estaría produciendo lo que ya estamos sembrando ahora.

9. ¿Desea comentar algo sobre el tema?

Como Gobierno parroquial estamos buscando aliados para lograr objetivos en la parroquia, estamos trabajando en la producción y nos hemos enfocado en el maíz y café, y que importante centrarnos en el café que da tanto en la parte alta y baja de la parroquia por la variedad de semillas procesadas, mejoradas con el apoyo del MAG, y el Consejo Provincial, y abrir las puertas a personas para que realicen una investigación de campo.

3.2. Discusión de resultados

1. El 100% de los agricultores cultiva café en la parroquia Colaisaca.
2. El 100% de los agricultores cultivan café arábigo por el clima.
3. El 83% cultivan de 1 a 10 quintales de café, el 8% cultiva de 20 a 30 quintales de café, el 4% cultivan de 40 a 50 quintales de café, el 4% cultivan 50 a 60 quintales de café.
4. El 1% de los agricultores venden directamente en el mercado, el 95% venden a intermediarios y el 4% lo consumen el café.
5. El precio de quintal al que vende el productor el 49% es de \$80 a \$100 dólares, el 38% de \$100 a \$120 dólares, el 8% de \$120 a \$140 dólares, el 4% de \$140 a \$160 dólares y únicamente el 1% a \$250 dólares.
6. Los 100% de agricultores respondieron que no existe un centro de acopio de café en la parroquia Colaisaca.
7. El 99% de productores de café están dispuestos a asociarse, mientras que el 1% no.

8. El 50% indica que el beneficio de crear un centro de acopio es mejorar el precio del producto, el 25% mejora las condiciones de los agricultores, 17% reduce los costos (transporte, mantenimiento) y el 8% crea fuentes de trabajo.
9. El 99% indican que entregarían el total de su producción al centro de acopio y tan solo el 1% no.

En conclusión, las encuestas realizadas a los agricultores mediante el diseño de la propuesta permitirán determinar la factibilidad para crear el centro de acopio de grano seco de café en la parroquia Colaisaca, cantón Calvas, provincia de Loja.

3.3. Propuesta

3.3.1. Título

Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio de grano seco de café en la parroquia Colaisaca, cantón Calvas, provincia de Loja.

3.4. Contenido de la propuesta

La parroquia Colaisaca perteneciente al cantón Calvas, provincia de Loja, es un lugar de tradición y cultura, es propicio para la agricultura por su clima variado se produce maíz, frejol, arveja, y el producto de estudio que es el café, siendo unos de los productos que por su exquisito sabor es degustado por propios y extraños, con el tiempo se ha ido comercializando hacia otras ciudades. El café que se produce en el sector es denominado coffee arabicavar criollo, se localiza por debajo de los 1800 a 2000 msnm, este producto comúnmente es sembrado en octubre y la cosecha se da de mayo a junio, además de ser un producto de calidad en la actualidad acarrea problemas relacionados con la rolla y la broca, y la comercialización se da con mayor énfasis en los cantones de Cariamanga y Paltas.

Para desarrollo de la propuesta se toma en cuenta los siguientes estudios fundamentales:

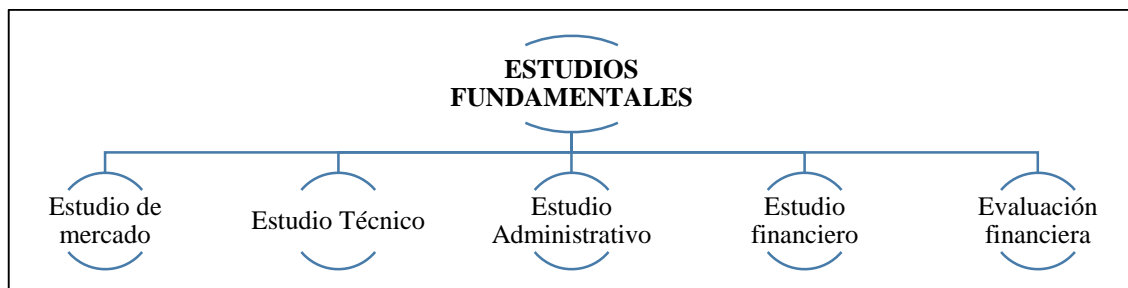


Figura 1 – 3: Estudios fundamentales

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.1. Estudio de mercado

3.4.1.1. Segmentación de mercado

La segmentación del mercado se realiza en base a las características y necesidades, lo que permite ofertar el producto de acuerdo con el grupo objetivo, para lo cual se presenta las siguientes variables:

Tabla 10 – 3: Segmentación de mercado

Variable	Descripción
Geográficas	Ecuador
Demográficas	Empresas
Psicográficas	Empresas exportadoras de café.

Fuente: Marco Teórico

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.1.2. Análisis de la demanda

Para realizar el estudio de la demanda se toma en cuenta a las empresas exportadoras de café del Ecuador, de acuerdo con el Directorio de Exportadores Pro-Ecuador estas son 30 empresas, con un promedio de exportación y su proyección.

Tabla 11 –3: Demanda proyectada

DEMANDA PROYECTADA DE CAFÉ	
Año	Cantidad
0	14259
1	14402
2	14546
3	14691
4	14838
5	14986

Fuente: Directorio de Exportadores Pro-Ecuador

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.1.3. Análisis de la oferta

Para analizar la oferta se establece la oferta actual de acuerdo con la investigación, todos los encuestados producen café, que no existe un centro de acopio en el que se oferte café, sin embargo, 2 personas no acceden a entregar el producto debido a que ya están inmersos en el mercado.

Tabla 12 – 3: Oferta actual de café

Alternativa	Respuestas	Porcentaje	Producción anual en quintales
1-10	260	83%	1430
20-30	26	8%	650
40-50	13	4%	585
50-60	13	4%	715
Total	312	100%	3380

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café de la parroquia Colaisaca

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- Oferta proyectada de los quintales de café

Para establecer la proyección de la oferta se realiza el siguiente cálculo utilizando el método de crecimiento y se aplica la siguiente formula:

$$C_n = C_0(1+i)^n$$

Donde:

C_n = Oferta Futura

C_0 = Oferta Actual

i = Tasa de crecimiento

n = Año

La tasa de crecimiento que se utiliza es el crecimiento agrícola según el GAD parroquial es del 2%.

Tabla 13 – 3: Oferta proyectada de café

OFERTA PROYECTADA DE CAFÉ	
Año	Cantidad
0	3380
1	3448
2	3517
3	3587
4	3659
5	3732

Fuente: Encuesta realizada a personas que se dedican a la producción de café de la parroquia Colaisaca

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.1.4. Determinación de la demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha es la parte que probablemente cubra en el mercado el centro de acopio, se calcula mediante la resta de la demanda y oferta.

Tabla 14 – 3: Demanda insatisfecha

DEMANDA INSATISFECHA			
Año	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha
0	14259	3380	10879
1	14402	3448	10954
2	14546	3517	11029
3	14691	3587	11104
4	14838	3659	11179
5	14986	3732	11255

Fuente: Estudio de mercado

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

La demanda insatisfecha muestra un amplio mercado, lo que determina que el centro de acopio puede cumplir su propuesta en el mercado.

3.4.1.5. Marketing mix

- *Características del producto*

- El café se selecciona de acuerdo con la calidad, el producto debe estar en buenas condiciones.
- El café tendrá un procesamiento de despulpado.

- *Análisis de precios*

En base a la información adquirida en relación con la oferta del mercado está desde \$100 a \$250 el quintal, se determina el siguiente precio:

Tabla 15 – 3: Precio

Descripción	Unidad	Precio
Café	Saco (quintal)	\$225,00

Fuente: Estudio de mercado

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Promoción*

La publicidad es importante para dar a conocer el producto en el mercado e impulsa al centro de acopio de grano seco de café por los siguientes medios de información:

- Se creará una página web del centro de acopio para que los posibles clientes conozcan el producto.
- El marketing se realizará por medio de las redes sociales como Facebook e Instagram.
- A través de socializaciones del GAD parroquial de Colaisaca con la ciudadanía sobre los beneficios que brinda el centro de acopio.

- *Plaza*

El centro de acopio realiza la distribución del producto para lo cual se requiere de la comercialización directa, y se toma en cuenta aspectos como:

- Empaque del producto
- Etiqueta con el logotipo del centro de acopio
- Fijación de precio

Además de ello la distribución se da al consumidor final, evitando el nexo con los intermediarios, lo que incide en la venta directa del producto a empresas exportadoras de café que tienen gran impacto en la economía del país.

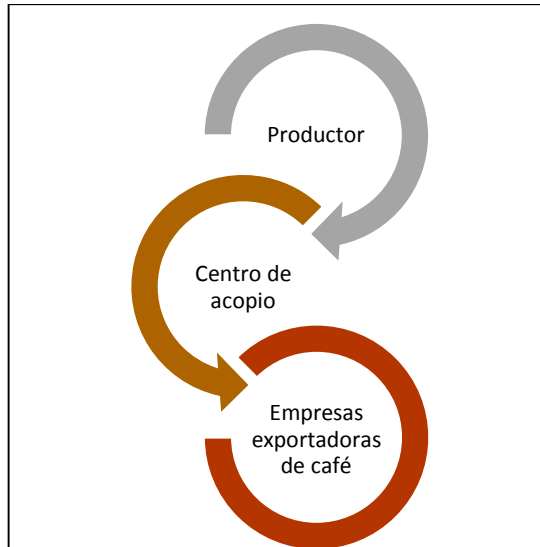


Figura 2 – 3: Venta directa

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Eslogan*

“Aroma y sabor de la felicidad”.

- *Logotipo*



Figura 3 – 3: Logotipo del centro de acopio

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.2. Estudio Técnico

3.4.2.1. Localización

La localización del proyecto se detalla el sitio en que se construirá el centro de acopio, este debe establecerse en base a parámetros de beneficio de los agricultores, accesibilidad, transporte, la ubicación se determina de la siguiente manera:

- Macro localización

La situación geográfica en que se realiza el centro de acopio de café, el país es Ecuador, la región Sierra, Provincia de Loja, cantón Calvas, parroquia Colaisaca, dado por el estudio realizado.



Figura 4 – 3: Mapa del Ecuador

Fuente: <http://www.forosecuador.ec/imgfe/xmapaecuador.jpg.pagespeed.ic.2S53MhWb7x.webp>

- Micro localización

La ubicación del centro de acopio es en la provincia de Loja, cantón Calvas, parroquia Colaisaca en el Sector el Batán, ya que se encuentra en zona céntrica a los agricultores de café de la parroquia Colaisaca, cuenta con vía de acceso lo que permite con facilidad del transporte del producto.

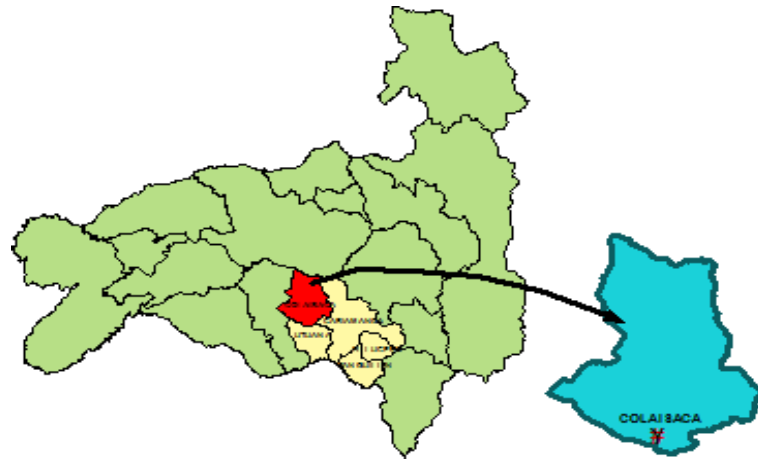


Figura 5 – 3: Mapa de la parroquia Colaisaca

Fuente: <https://colaisaca.gob.ec/images/mapa-ubicacion.png>

3.4.2.2. Ingeniería del proyecto

Para realizar la ingeniería del proyecto se establecen las características del producto y los requerimientos necesarios para la comercialización del producto, tomando en cuenta la calidad y áreas estratégicas para los respectivos procesos dentro del centro de acopio.

- Descripción de los procesos

Tabla 16 – 3: Descripción de los procesos

DESCRIPCIÓN DE PROCESOS	
Recepción de café:	El café es transportado por los agricultores hasta el centro de acopio.
Verificar la calidad:	Se analiza la calidad del café, que no presente moho, ya que la calidad es importante para llegar a los clientes finales.
Devolución:	Se devuelve el producto en caso de que se encuentre en mal estado.
Descascarillado:	Se utiliza la piladora de café para quitar la cascarilla del producto.
Envasado:	Se procede a llenar el café en saco polipropileno de 50kg.
Almacenamiento:	Almacenar el café para continuar con el proceso.

Fuente: Estudio de mercado

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Flujograma*

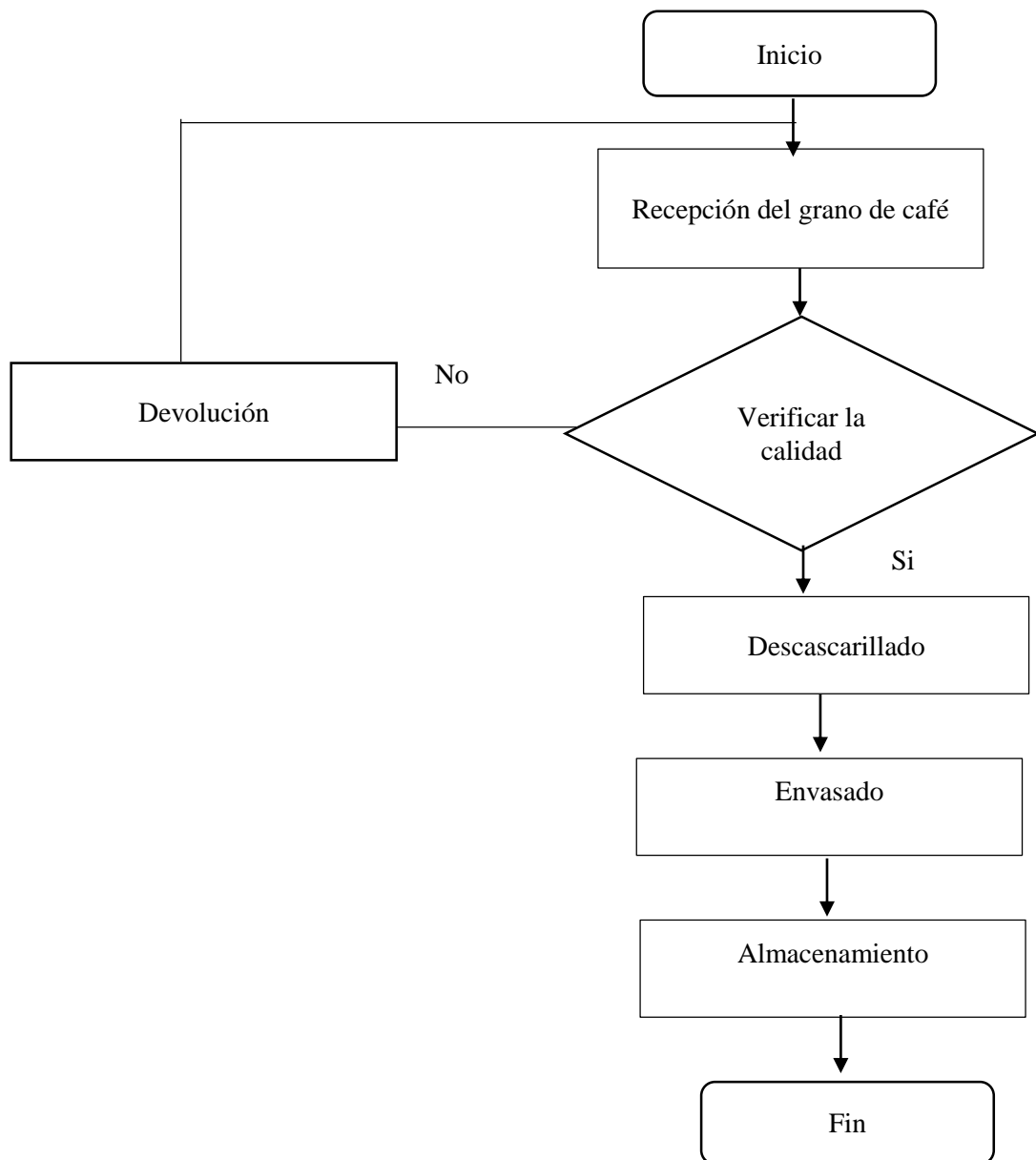


Figura 6 – 3: Diagrama por procesos

Fuente: (SUCDEN, s. f.)

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Tecnología para utilizar*

- **Piladora de café:** “Es una máquina diseñada para el pelado de cascarilla del café, mediante paletas y cribas realizan la fricción, se obtiene el café pilado y la recolección por succión de la cascarilla” (Fischer Agro, s. f.).



Figura 7 – 3: Piladora de café

Fuente: (Fischer Agro, s. f.)

- **Máquina cosedora de sacos:** Es una máquina que cose sacos y es de fácil manejo, el material en que se utiliza es en yute, papel, polipropileno.



Figura 8 – 3: Máquina cosedora de sacos

Fuente: https://http2.mlstatic.com/D_NQ_NP_633313-MEC31574665547_072019-O.webp

- **Balanza digital:** La balanza de acuerdo con las libras y kilos automáticamente define el precio del café.



Figura 9 – 3: Balanza Digital

Fuente: <https://paraprofesionales.online/balanza-digital-profesional>

- *Infraestructura física*

El centro de acopio de grano seco de café tendrá el apoyo del Gobierno Autónomo Descentralizado de la parroquia Colaisaca, mediante la gestión o compra directa del terreno, y se adquirirá el terreno de 625 metros cuadrados para la construcción.

De acuerdo con la cámara de construcción del Ecuador, el precio promedio del metro cuadrado de construcción es de \$365,00, siendo la infraestructura de 625 metros cuadrados, sin tomar en cuenta el área de estacionamiento que es de 125 metros cuadrados, la construcción es de 500 metros cuadrados en total, dando el valor de la infraestructura de \$182.500,00.

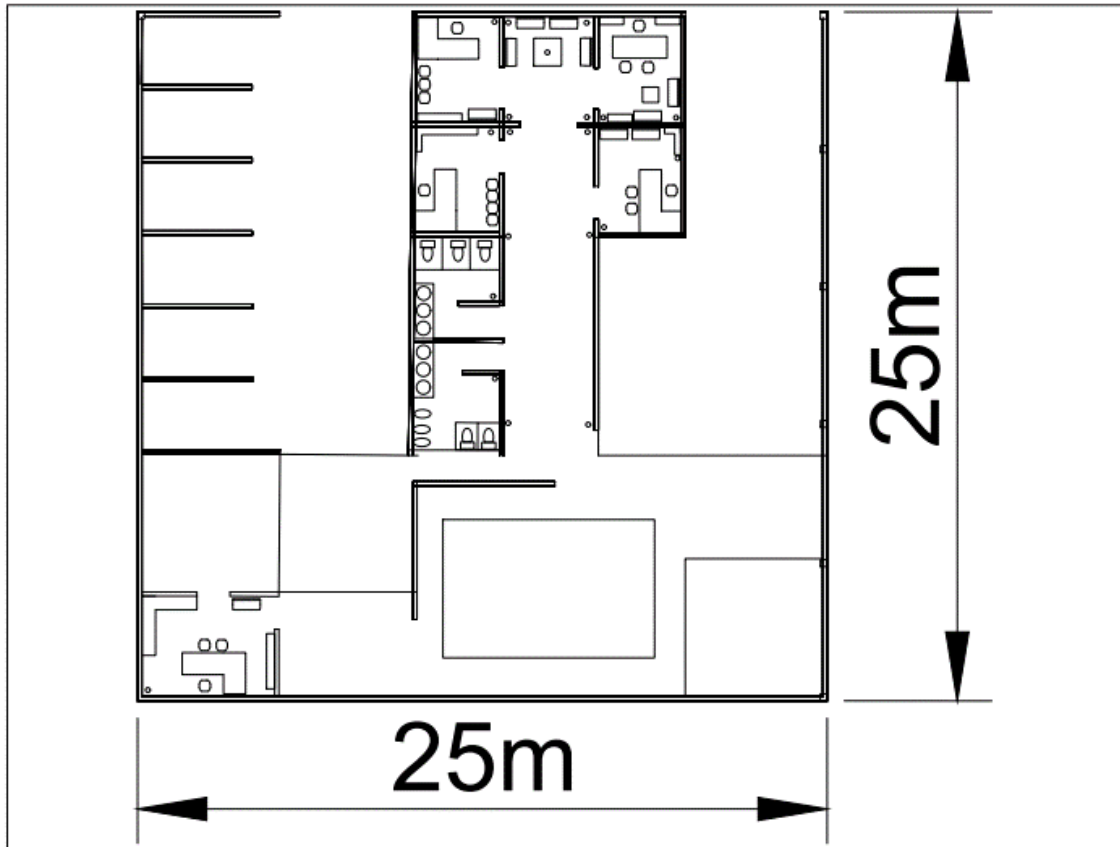


Figura 10 – 3: Estructura del centro de acopio

Realizado por: Cabrera, C. 2021.

3.4.2.3. Permisos de funcionamiento

Es necesario determinar los permisos de funcionamiento del centro de acopio como una organización, siendo el tipo de personalidad jurídica o natural de acuerdo con las leyes del país para lo cual se deben obtener los permisos necesarios para su ejecución y se considera la siguiente base legal:

Tabla 17 – 3: Base legal

BASE LEGAL
Superintendencia de Compañía: Nombre o razón social con la denominación de compañía limitada
Asesoría legal: Elaboración de minuta del proyecto con los respectivos estatutos de compañía limitada
Superintendencia de Compañía: Aprobación de estatutos
Banco de Desarrollo del Ecuador: Apertura de cuenta de integración de capitales

Notaria 1 Calvas: Los estatutos de la Superintendencia de Compañía se transforman en escritura publica
Superintendencia de Compañía: Ingreso de un ejemplar de la escritura pública de constitución de la compañía a la Superintendencia de Compañías y así obtener la resolución de la constitución.
Diario La Hora: Publicación de un extracto de la escritura obtenida de la Superintendencia de Compañías
Servicio de Rentas Internas SRI: Obtención del RUC
Notaria 1 Calvas: Reconocimiento de asignación de administradores
Registro Mercantil: Inscripción de la escritura de constitución de la compañía
Superintendencia de Compañías: Adjuntar a la tercera copia certificada de constitución inscrita en el Registro Mercantil los nombramientos debidamente inscritos e ingresar a la Superintendencia de Compañías para el registro en el Departamento de Sociedades
Superintendencia de Compañías: Obtener el certificado otorgado por la Superintendencia, apertura de la cuenta corriente a nombre de la compañía
Ministro del Ambiente: Reconocimiento de la compañía de acuerdo con el giro del negocio
Notaria 1 Calvas: Legalización del contrato de arrendamiento
Patente municipal del Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Calvas
Permiso de funcionamiento de Cuerpo de Bomberos Cuerpo de Bomberos de Calvas
Permiso sanitario de la Dirección Provincial de Salud
Aprobación del Ministerio de Ambiente – Subsecretaría de Calidad Ambiental

Fuente: (Noboa y Sánchez, 2019, p.75)

Elaborado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.3. Estudio administrativo

El centro de acopio es carácter social, con el objeto de generar rentabilidad a los agricultores en las ventas de café, sin la intervención de intermediarios, para lo cual se aplica lo siguiente:

- *Nombre del centro de acopio*

Centro de acopio café perla de oro

3.4.3.1. Misión

Somos un centro de acopio comprometido con nuestros clientes en satisfacer sus necesidades a través de la oferta de un producto de calidad, con la aplicación de estrategias competitivas en el mercado.

3.4.3.2. *Visión*

Ser un centro de acopio reconocido a nivel nacional en la comercialización del café, que se enfoca en cubrir la demanda de las grandes empresas exportadoras de café del país, además contribuir al desarrollo económico y social de los agricultores de la región, con el cumplimiento de las expectativas y exigencias en la entrega del producto a nuestros clientes.

3.4.3.3. *Valores*

- **Responsabilidad:** Los pobladores del sector deben afrontar las decisiones y sus actividades productivas para lograr el cumplimiento de metas y satisfacer a los clientes.
- **Respeto:** La convivencia entre los asociados tendrá la condición de colaboración y paciencia.
- **Ética:** Los actos administrativos y sociales en el entorno del centro de acopio se rigen bajo la conducta humana de hacer el bien.

3.4.3.4. *Políticas*

- El centro de acopio café perla de oro entregará la producción en el tiempo pactado.
- El centro de acopio café perla de oro ofertará un producto de calidad al cliente.
- El centro de acopio café perla de oro capacitará al personal 2 veces al año.
- El centro de acopio café perla de oro realizará el pago del precio justo a los agricultores.
- El centro de acopio café perla de oro se mantendrá limpio y ordenado.

3.4.3.5. *Reglamento*

El centro de acopio café perla de oro establecerá el siguiente reglamento al darse alguna irregularidad serán sancionados:

- Los días laborables serán de lunes a viernes y días de descanso sábado y domingo.
- El horario será en dos jornadas diarias de 08:00am a 12:00pm y de 2:00pm a 6:00pm.
- El personal laborará en base a un contrato, en el cual se establecerá la respectiva remuneración y condiciones de pago.
- En caso de inasistencia se justificará únicamente por fuera mayor o enfermedad.
- Todo trámite o permiso será mediante solicitud, caso contrario el centro de acopio no se responsabiliza.

- El personal cumplirá con sus funciones establecidas en el contrato, con eficiencia y compromiso.
- La ética regirá el comportamiento del personal, así como el cumpliendo los valores, políticas y reglamento del centro de acopio.

3.4.3.6. Organigrama estructural

Es necesario que el centro de acopio tenga una estructura ordenada con el objeto de determinar las funciones del personal.

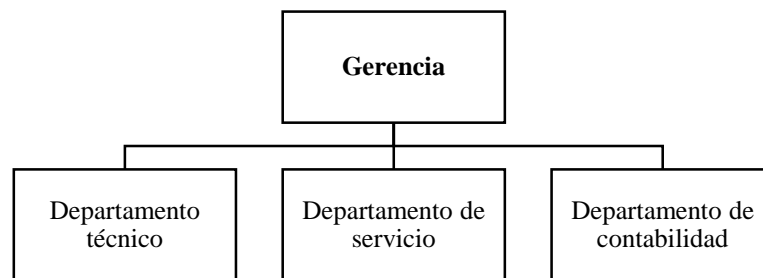


Figura 11 – 3: Organigrama estructural

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.3.7. Organigrama funcional

Se basa en las actividades que requieren ser llevadas a cabo para el funcionamiento del centro de acopio.

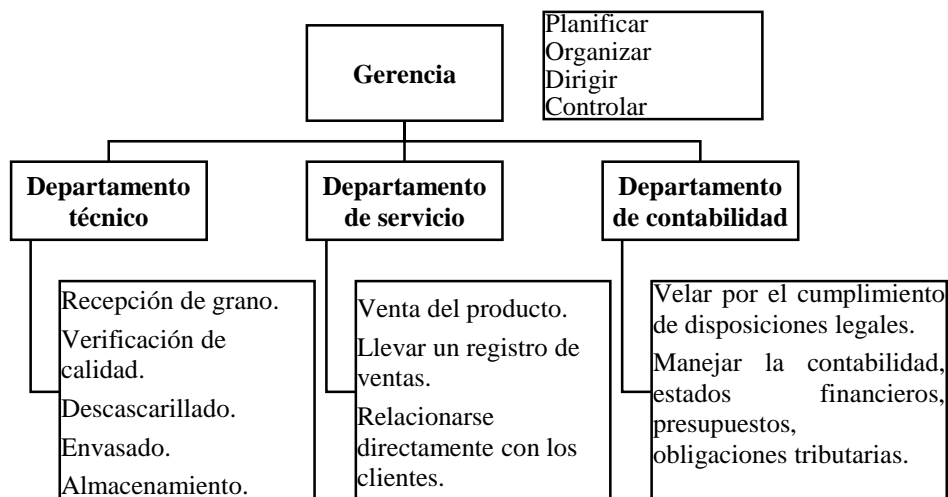



Figura 12 – 3: Organigrama funcional

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.3.8. Manual de funciones


Tabla 18 – 3: Descripción del puesto del gerente general

 <p>CENTRO DE ACOPIO CAFÉ PERLA DE ORO</p> <p><i>Aroma y sabor de la felicidad</i></p>	DESCRIPCIÓN DEL PUESTO
	Departamento: Administrativo
	Nombre del puesto: Gerente General
	Nº de puestos: 1
	Perfil del puesto: El gerente general es el encargado de tomar decisiones para el buen funcionamiento del centro de acopio, y tiene autoridad sobre los demás puestos.
REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DEL PERSONAL	
<p>a. Profesión: Ingeniero/a en administración de empresas o carreras afines.</p> <p>b. Experiencia: Mínimo 1 año en puestos similares.</p> <p>c. Conocimientos</p> <p>Conocimientos administración</p> <p>Conocimiento en contabilidad</p> <p>Conocimientos en programas de office</p> <p>d. Habilidades</p> <p>Responsable</p> <p>Creativo</p> <p>Innovador</p> <p>Tolerante</p> <p>Trabajo en equipo</p> <p>Buena comunicación</p> <p>Respetuoso</p> <p>e. Funciones</p> <p>Planificar, ordenar, dirigir, y controlar el funcionamiento del centro de acopio.</p> <p>Cumplir con la representación legal del centro de acopio.</p> <p>Tomar decisiones.</p> <p>Emitir las políticas que rigen el funcionamiento adecuado del centro de acopio.</p> <p>Controlar el cumplimiento del reglamento y valores.</p>	

Fuente: Investigación documental

Realizado por: Cabrera, E. 2021.


Tabla 19 – 3: Descripción del puesto de obrero

 <p>CENTRO DE ACOPIO CAFÉ PERLA DE ORO <i>Aroma y sabor de la felicidad</i></p>	DESCRIPCIÓN DEL PUESTO
	Departamento: Técnico
	Nombre del puesto: Obrero
	Nº de puestos: 2
	Perfil del puesto: Realizar los procesos relacionados con la parte operativa del centro de acopio.
REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DEL PERSONAL	
<p>a. Profesión: Bachiller.</p> <p>b. Experiencia: Experiencia mínimo 3 meses en actividades agrícolas.</p> <p>c. Conocimientos Conocimiento en embalaje de productos agrícolas</p> <p>d. Habilidades Responsable Creativo Innovador Tolerante Trabajo en equipo Buena comunicación Respetuoso</p> <p>e. Funciones Responsables del orden operativo. Cumplir con el proceso técnico de recepción de grano, verificación de calidad, descascarillado, envasado y almacenamiento. Mantener el control de calidad de los productos. Llevar los productos a los puntos de almacenamiento. Manejo de inventarios.</p>	

Fuente: Investigación documental

Realizado por: Cabrera, E. 2021.


Tabla 20 – 3: Descripción del puesto de vendedor

 <p>CENTRO DE ACOPIO CAFÉ PERLA DE ORO <i>Aroma y sabor de la felicidad</i></p>	DESCRIPCIÓN DEL PUESTO
	Departamento: Servicios
	Nombre del puesto: Vendedor
	Nº de puestos: 1
	Perfil del puesto: El vendedor es el responsable del intercambio del producto y el manejo del dinero.
REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DEL PERSONAL	
<p>a. Profesión: Bachiller.</p> <p>b. Experiencia: Experiencia mínimo 3 meses de ser comerciante o agricultor.</p> <p>c. Conocimientos Conocimiento en ventas</p> <p>d. Habilidades Responsable Creativo Innovador Tolerante Trabajo en equipo Buena comunicación Respetuoso</p> <p>e. Funciones Llevar un registro diario de las ventas. Entregar las cuentas de ingresos al gerente general. Relacionarse verbalmente con los clientes. Administrar el lugar de trabajo</p>	

Fuente: Investigación documental

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Tabla 21 – 3: Descripción del puesto del contador

 <p>CENTRO DE ACOPIO CAFÉ PERLA DE ORO <i>Aroma y sabor de la felicidad</i></p>	DESCRIPCIÓN DEL PUESTO
	Departamento: Contabilidad
	Nombre del puesto: Contador/a
	Nº de puestos: 1
	Perfil del puesto: El contador/a se encarga del manejo de la contabilidad y obligaciones tributarias con responsabilidad.
REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DEL PERSONAL	
<p>a. Profesión: Ingeniero o licenciado en contabilidad y auditoría.</p> <p>b. Experiencia: Mínimo 1 año en puestos similares.</p> <p>c. Conocimientos</p> <p>Conocimiento en contabilidad</p> <p>Conocimientos en programas de office</p> <p>Conocimiento de estados financieros y presupuestos</p> <p>d. Habilidades</p> <p>Responsable</p> <p>Creativo</p> <p>Innovador</p> <p>Tolerante</p> <p>Trabajo en equipo</p> <p>Buena comunicación</p> <p>Respetuoso</p> <p>e. Funciones</p> <p>Velar por el cumplimiento de disposiciones legales.</p> <p>Manejar la contabilidad.</p> <p>Realizar los estados financieros y presupuestos.</p> <p>Cumplir con las obligaciones tributarias.</p> <p>Realizar las declaraciones al SRI.</p>	

Fuente: Investigación documental

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.4. Estudio financiero

Una vez realizado el estudio de mercado, técnico, administrativo y legal, se procesa al estudio financiero, que es la fase en que el proyecto determina la inversión, activos, pasivos, el patrimonio, así como los costos de producción, gastos operativos, administrativos de ventas y se detalla las futuras ventas.

3.4.4.1. Inversión Fija

- Maquinaria y equipo

Tabla 22 – 3: Maquinaria y equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Máquina coseadora de sacos	1	\$184,00	\$184,00
Piladora de café	2	\$2.200,00	\$4.400,00
Balanza digital	2	\$200,00	\$400,00
Total			\$4.984,00

Fuente: Varios proveedores

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- Muebles y enseres

Tabla 23 – 3: Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Sillas ejecutivas	1	\$100,00	\$100,00
Escritorios ejecutivos	3	\$160,00	\$480,00
Sillas de espera	5	\$20,00	\$100,00
Librero de oficina	2	\$150,00	\$300,00
Total			\$980,00

Fuente: Varios proveedores

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Equipo de oficina*

Tabla 24 – 3: Equipo de oficina

EQUIPO DE OFICINA			
Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Teléfono	1	\$50,00	\$50,00
Calculadoras	2	\$15,00	\$30,00
Caja registradora	1	\$230,00	\$230,00
Total			\$310,00

Fuente: Varios proveedores

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Equipo de cómputo*

Tabla 25 – 3: Equipo de cómputo

EQUIPO DE CÓMPUTO			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Computador de escritorio	1	\$525,00	\$525,00
Impresora multifunciones	1	\$360,00	\$360,00
Laptop Lenovo	1	\$900,00	\$900,00
Total			\$1.785,00

Fuente: <https://www.novicompu.com/>

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Instalaciones*

Tabla 26 – 3: Instalaciones

INSTALACIONES			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Terreno	1	\$10.000,00	\$10.000,00
Edificio	1	\$182.500,00	\$182.500,00
Total			\$192.500,00

Fuente: Varios proveedores

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

La inversión fija se establece por las condiciones requeridas para la actividad operacional del centro de acopio y se resume así:

Tabla 27 – 3: Inversión fija

INVERSIÓN FIJA	
Descripción	Precio Total
Terreno	\$10.000,00
Edificio	\$182.500,00
Maquinaria y equipo	\$4.984,00
Muebles y enseres	\$980,00
Equipo de oficina	\$310,00
Equipo de cómputo	\$1.785,00
Total	\$200.559,00

Fuente: Estudio técnico

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.4.2. Inversión Diferida

Tabla 28 – 3: Inversión diferida

INVERSIÓN DIFERIDA		
Descripción	Subtotal	Total
Gasto de organización y puesta en marcha		\$500,00
Gasto constitución		\$1.814,15
Publicación en el periódico	\$30,40	
Escritura	\$800,00	
Patente	\$113,75	
Permiso de funcionamiento, bomberos	\$70,00	
Permiso de MAGAP	\$50,00	
Permiso del medio ambiente	\$750,00	
	Total	\$2.314,15

Fuente: Estudio técnico

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.4.3. Capital inicial de trabajo

Para la operación del centro de acopio se determina el capital de trabajo inicial:

- Mercadería

Tabla 29 – 3: Mercadería

MERCADERIA			
Descripción	Cantidad mensual	Precio	Total
Café (quintal)	282	\$146,00	\$41.172,00

Fuente: Estudio técnico

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- Mano de obra directa

Tabla 30 – 3: Mano de obra directa

MANO DE OBRA DIRECTA					
Descripción	Sueldo mensual	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Aporte patronal	Total
Obrero 1	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 36,60	\$ 503,26
Obrero 2	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 36,60	\$ 503,26
Total	\$ 800,00	\$ 66,66	\$ 66,66	\$ 73,20	\$ 1.006,52

Fuente: Estudio técnico

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- Costos indirectos

Tabla 31 – 3: Costos indirectos de fabricación

SERVICIOS BÁSICOS MENSUAL			
Descripción	Cantidad	Precio	Total
Agua	1	\$10,00	\$10,00
Luz	1	\$25,00	\$25,00
Teléfono	1	\$20,00	\$20,00
Total			\$55,00
MATERIALES INDIRECTOS			
Descripción	Cantidad	Precio	Total
Sacos polipropileno	282	\$0,08	\$22,56
Hilo para sacos	3	\$3,00	\$9,00
Materiales de limpieza	10	\$15,00	\$150,00
Subtotal			\$181,56
Total			\$236,56

Fuente: Estudio técnico

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

El capital de trabajo se establece de la siguiente manera:

Tabla 32 – 3: Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
Descripción	Precio Total
Mercadería	\$ 41.172,00
Mano de obra directa	\$ 1.006,52
Costos indirectos de fabricación	\$ 236,56
Total	\$ 42.415,08

Fuente: Estudio técnico

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.4.4. Inversión del proyecto

Tabla 33 – 3: Inversión del proyecto

INVERSIÓN DEL PROYECTO	
Inversión fija	
Terreno	\$ 10.000,00
Edificio	\$ 182.500,00
Maquinaria y equipo	\$ 4.984,00
Muebles y enseres	\$ 980,00
Equipo de oficina	\$ 310,00
Equipo de cómputo	\$ 1.785,00
Total	\$ 200.559,00
Inversión diferida	
Gasto de organización y puesta en marcha	\$ 500,00
Gasto constitución	\$ 1.814,15
Total	\$ 2.314,15
Capital de trabajo	\$ 42.415,08
Total	\$ 245.288,23

Fuente: Estudio técnico

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.4.5. Financiamiento

El financiamiento es la manera en cómo el centro de acopio obtendrá los recursos, estos pueden ser propios o ajenos.

Tabla 34 – 3: Financiamiento

FINANCIAMIENTO			
Descripción	Inversión	Recursos propios	Recursos ajenos
Inversión fija			
Terreno	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	
Edificio	\$ 182.500,00		\$ 182.500,00
Maquinaria y equipo	\$ 4.984,00		\$ 4.984,00
Muebles y enseres	\$ 980,00		\$ 980,00
Equipo de oficina	\$ 310,00		\$ 310,00
Equipo de cómputo	\$ 1.785,00		\$ 1.785,00
Total	\$ 200.559,00	\$ 10.000,00	\$ 190.559,00
Inversión diferida			
Gasto de organización y puesta en marcha	\$ 500,00		\$500,00
Gasto constitución	\$ 1.814,15		\$1.814,15
Total	\$ 2.314,15		\$ 2.314,15
Capital de trabajo	\$ 42.415,08	\$ 42.415,08	
Total Inversión	\$ 245.288,23	\$ 52.415,08	\$ 192.873,15
Valor en porcentaje	100%	21%	79%

Fuente: Estudio técnico

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

El financiamiento como se detalla a continuación en la tabla está compuesto con el 21% de recursos propios del \$ 52.415,08 del y el 79% recursos ajenos a través de crédito en el Banco de Desarrollo por el valor de \$ 192.873,15 con la tasa de interés del 8,60% a un plazo de 5 años.

Tabla 35 – 3: Financiamiento

FINANCIAMIENTO		
Descripción	Monto	Valor en Porcentaje
Recursos del Gobierno Autónomo Descentralizado de la parroquia Colaisaca	\$ 52.415,08	21%
Recursos ajenos	\$ 192.873,15	79%
Total	\$ 245.288,23	100%

Fuente: Estudio técnico

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Se aplica la amortización alemana:

Tabla 36 – 3: Amortización del crédito

Monto: \$192.873,15			Plazo: 5 años		
Tasa de interés: 8,60%					
Nº de año	Saldo Inicial	Capital	Interés	Cuota	Saldo Final
0					192.873,15
1	192.873,15	38.574,63	16.587,09	55.161,72	154.298,52
2	154.298,52	38.574,63	13.269,67	51.844,30	115.723,89
3	115.723,89	38.574,63	9.952,25	48.526,88	77.149,26
4	77.149,26	38.574,63	6.634,84	45.209,47	38.574,63
5	38.574,63	38.574,63	3.317,42	41.892,05	0,00

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.4.6. Determinación de ingresos

Para determinar los ingresos proyectados se toma los datos obtenidos en la oferta.

Tabla 37 – 3: Proyección de ingresos

INGRESOS			
Producción	Proyección (quintal)	Precios de venta	Total ingresos
Año 0	3380	\$ 225,00	\$ 760.500,00
Año 1	3448	\$ 225,00	\$ 775.800,00
Año 2	3517	\$ 225,00	\$ 791.325,00
Año 3	3587	\$ 225,00	\$ 807.075,00
Año 4	3659	\$ 225,00	\$ 823.275,00
Año 5	3732	\$ 225,00	\$ 839.700,00

Fuente: Estudio de mercado

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.4.7. Determinación de egresos

Para establecer los egresos se toma en cuenta costos directos, mano de obra, costos indirectos de fabricación y los costos de operación como gastos de administración y de ventas, las depreciaciones de activos fijos.

- Mercadería

Tabla 38 – 3: Proyección de egresos

EGRESOS			
Producción	Proyección (quintal)	Precios de compra	Total egresos
Año 0	3380	\$146,00	\$493.480,00
Año 1	3448	\$146,00	\$503.408,00
Año 2	3517	\$146,00	\$513.482,00
Año 3	3587	\$146,00	\$523.702,00
Año 4	3659	\$146,00	\$534.214,00
Año 5	3732	\$146,00	\$544.872,00

Fuente: Estudio de mercado

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- Mano de obra directa

Tabla 39 – 3: Mano de obra directa correspondiente a un mes

MANO DE OBRA DIRECTA					
Descripción	Sueldo mensual	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Aporte patronal	Total
Obrero 1	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 36,60	\$ 503,26
Obrero 2	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 36,60	\$ 503,26
Total	\$ 800,00	\$ 66,66	\$ 66,66	\$ 73,20	\$ 1.006,52

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Tabla 40 – 3: Sueldo correspondiente al primer año

MANO DE OBRA DIRECTA						
Descripción	Sueldo anual	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondo de reserva	Aporte patronal	Total
Obrero 1	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 400,00		\$ 439,20	\$ 6.039,20
Obrero 2	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 400,00		\$ 439,20	\$ 6.039,20
Total	\$ 9.600,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 878,40	\$ 12.078,40

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Tabla 41 – 3: Sueldo correspondiente al segundo año

MANO DE OBRA DIRECTA						
Descripción	Sueldo anual	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondo de reserva	Aporte patronal	Total
Obrero 1	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 399,84	\$ 439,20	\$ 6.439,04
Obrero 2	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 399,84	\$ 439,20	\$ 6.439,04
Total	\$ 9.600,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 799,68	\$ 878,40	\$ 12.878,08

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Tabla 42 – 3: Proyección de los sueldos de mano de obra directa

MANO DE OBRA DIRECTA					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Obrero 1	\$ 6.039,20	\$ 6.439,04	\$ 6.439,04	\$ 6.439,04	\$ 6.439,04
Obrero 2	\$ 6.039,20	\$ 6.439,04	\$ 6.439,04	\$ 6.439,04	\$ 6.439,04
Total	\$ 12.078,40	\$ 12.878,08	\$ 12.878,08	\$ 12.878,08	\$ 12.878,08

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

*3.4.4.8. Costos indirectos de fabricación***Tabla 43 – 3:** Costos indirectos de fabricación

SERVICIOS BÁSICOS ANUAL			
Descripción	Cantidad	Precio	Total
Agua	12	\$ 10,00	\$ 120,00
Luz	12	\$ 25,00	\$ 300,00
Teléfono	12	\$ 20,00	\$ 240,00
Total			\$ 660,00
MATERIALES INDIRECTOS			
Descripción	Cantidad	Precio	Total
Sacos polipropileno	3384	\$ 0,08	\$ 270,72
Hilo para sacos	36	\$ 3,00	\$ 108,00
Materiales de limpieza	120	\$ 15,00	\$ 1.800,00
Total			\$ 2.178,72
Total			\$ 2.838,72

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Proyección de costos indirectos de fabricación*

Tabla 44 – 3: Proyección de costos indirectos de fabricación

SERVICIOS BÁSICOS					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
Luz	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Teléfono	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Total	\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 660,00
MATERIALES INDIRECTOS					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sacos polipropileno	\$ 270,72	\$ 270,72	\$ 270,72	\$ 270,72	\$ 270,72
Hilo para sacos	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00
Materiales de limpieza	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Total	\$ 2.178,72	\$ 2.178,72	\$ 2.178,72	\$ 2.178,72	\$ 2.178,72
Total	\$ 2.838,72	\$ 2.838,72	\$ 2.838,72	\$ 2.838,72	\$ 2.838,72

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Costos de producción*

Tabla 45 – 3: Proyección de costos de producción

COSTO DE PRODUCCIÓN					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mercadería	\$ 503.408,00	\$ 513.482,00	\$ 523.702,00	\$ 534.214,00	\$ 544.872,00
Sueldos	\$ 12.078,40	\$ 12.878,08	\$ 12.878,08	\$ 12.878,08	\$ 12.878,08
Costos indirectos de fabricación	\$ 2.838,72	\$ 2.838,72	\$ 2.838,72	\$ 2.838,72	\$ 2.838,72
Total	\$ 518.325,12	\$ 529.198,80	\$ 539.418,80	\$ 549.930,80	\$ 560.588,80

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.4.9. Gastos Operativos

- Gastos de administración

Tabla 46 – 3: Sueldo mensual de personal administrativo

SUELDOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVO					
Descripción	Sueldo mensual	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Aporte patronal	Total
Gerente	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 33,33	\$ 73,20	\$ 973,20
Contador	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 33,33	\$ 54,90	\$ 738,23
Total	\$ 1.400,00	\$ 116,67	\$ 66,66	\$ 128,10	\$ 1.711,43

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Tabla 47 – 3: Sueldo primer año del personal administrativo

SUELDOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVO						
Descripción	Sueldo anual	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondo de reserva	Aporte patronal	Total
Gerente	\$ 9.600,00	\$ 8 00,00	\$ 400,00		\$ 878,40	\$11.678,40
Contador	\$ 7.200,00	\$ 600,00	\$ 400,00		\$ 658,80	\$ 8.858,80
Total	\$ 16.800,00	\$1.400,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 1.537,20	\$ 20.537,20

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Tabla 48 – 3: Sueldo segundo año del personal administrativo

SUELDOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVO						
Descripción	Sueldo anual	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondo de reserva	Aporte patronal	Total
Gerente	\$ 9.600,00	\$ 800,00	\$ 400,00	\$ 799,68	\$ 878,40	\$ 12.478,08
Contador	\$ 7.200,00	\$ 600,00	\$ 400,00	\$ 599,76	\$ 658,80	\$ 9.458,56
Total	\$16.800,00	\$ 1.400,00	\$ 800,00	\$ 1.399,44	\$ 1.537,20	\$21.936,64

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Proyección de sueldos del personal administrativo*

Tabla 49 – 3: Proyección del sueldo del personal administrativo

PROYECCIÓN DE SUELDOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVO					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	\$ 11.678,40	\$ 12.478,08	\$ 12.478,08	\$ 12.478,08	\$ 12.478,08
Contador	\$ 8.858,80	\$ 9.458,56	\$ 9.458,56	\$ 9.458,56	\$ 9.458,56
Total	\$ 20.537,20	\$ 21.936,64	\$ 21.936,64	\$ 21.936,64	\$ 21.936,64

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Gastos útiles de oficina*

Tabla 50 – 3: Gastos útiles de oficina

GASTOS ÚTILES DE OFICINA			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Caja de resmas de papel	6	\$ 25,00	\$ 150,00
Carpeta folder archivadores	30	\$ 3,50	\$ 105,00
Caja de esferos 24 u.	5	\$ 5,90	\$ 29,50
Tijeras	3	\$ 0,50	\$ 1,50
Grapadora	3	\$ 4,00	\$ 12,00
Quita grapas	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Perforadora	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Calculadora	3	\$ 15,00	\$ 45,00
Total			\$ 355,00

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Proyección gasto útiles de oficina*

Tabla 51 – 3: Proyección gasto útiles de oficina

PROYECCIÓN GASTO ÚTILES DE OFICINA					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Caja de resmas de papel	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
Carpeta folder archivadores	\$ 105,00	\$ 105,00	\$ 105,00	\$ 105,00	\$ 105,00
Caja de esferos 24 u.	\$ 29,50	\$ 29,50	\$ 29,50	\$ 29,50	\$ 29,50
Tijeras	\$ 1,50	\$ 1,50	\$ 1,50	\$ 1,50	\$ 1,50
Grapadora	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00
Quita grapas	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00
Perforadora	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00
Calculadora	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00
Total	\$ 355,00	\$ 355,00	\$ 355,00	\$ 355,00	\$ 355,00

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Gastos generales de administración*

Tabla 52 – 3: Gastos generales de administración

GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN			
Descripción	Cantidad	Precio mensual	Precio anual
Agua	12	\$ 10,00	\$ 120,00
Luz	12	\$ 25,00	\$ 300,00
Total			\$ 420,00

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Proyección de gastos generales de administración*

Tabla 53 – 3: Proyección de gastos generales de administración

PROYECCIÓN DE GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
Luz	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Total	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Gastos de administración*

Tabla 54 – 3: Gastos de administración

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos	\$20.537,20	\$21.936,64	\$21.936,64	\$21.936,64	\$21.936,64
Gastos útiles de oficina	\$ 355,00	\$ 355,00	\$ 355,00	\$ 355,00	\$ 355,00
Gastos generales de administración	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00
Total	\$21.312,20	\$ 22.711,64	\$ 22.711,64	\$ 22.711,64	\$22.711,64

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Gastos de ventas*

Tabla 55 – 3: Gastos sueldo de un mes de personal de venta

GASTO SUELDO DE PERSONAL DE VENTA					
Descripción	Sueldo mensual	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Aporte patronal	Total
Vendedor	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 36,60	\$ 503,26
Total	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 36,60	\$ 503,26

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Tabla 56 – 3: Gastos sueldo del primer año de personal de venta

GASTO SUELDO DE PERSONAL DE VENTA						
Descripción	Sueldo anual	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondo de reserva	Aporte patronal	Total
Vendedor	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 400,00		\$ 439,20	\$ 6.039,20
Total	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 0,00	\$ 439,20	\$ 6.039,20

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Tabla 57 – 3: Gastos sueldo del segundo año de personal de venta

GASTO SUELDO DE PERSONAL DE VENTA						
Descripción	Sueldo anual	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondo de reserva	Aporte patronal	Total
Vendedor	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 399,84	\$ 439,20	\$ 6.439,04
Total	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 399,84	\$ 439,20	\$ 6.439,04

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Proyección de sueldo de personal de venta***Tabla 58 – 3:** Gastos sueldo de personal de venta

GASTO SUELDO DE PERSONAL DE VENTA					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedor	\$ 6.039,20	\$ 6.439,04	\$ 6.439,04	\$ 6.439,04	\$ 6.439,04
Total	\$ 6.039,20	\$ 6.439,04	\$ 6.439,04	\$ 6.439,04	\$ 6.439,04

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Gasto publicidad***Tabla 59 – 3.** Gasto de publicidad

GASTO PUBLICIDAD				
Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio mensual	Precio anual
Cuñas publicitarias	56	\$ 3,00	\$ 168,00	\$ 2.016,00
Volantes	100	\$ 0,20	\$ 20,00	\$ 240,00
Publicidad online	1	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 240,00
Total			\$ 208,00	\$ 2.496,00

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Proyección de gasto de publicidad*

Tabla 60 – 3: Proyección de gasto de publicidad

GASTO PUBLICIDAD					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cuñas publicitarias	\$ 2.016,00	\$ 2.016,00	\$ 2.016,00	\$ 2.016,00	\$ 2.016,00
Volantes	\$ 240,00				
Publicidad online	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Total	\$ 2.496,00	\$ 2.256,00	\$ 2.256,00	\$ 2.256,00	\$ 2.256,00

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Gasto de ventas*

Tabla 61 – 3: Gasto de ventas

GASTO DE VENTAS					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gasto de sueldo de personal de ventas	\$ 6.039,20	\$ 6.439,04	\$ 6.439,04	\$ 6.439,04	\$ 6.439,04
Gasto publicidad	\$ 2.496,00	\$ 2.256,00	\$ 2.256,00	\$ 2.256,00	\$ 2.256,00
Total	\$ 8.535,20	\$ 8.695,04	\$ 8.695,04	\$ 8.695,04	\$ 8.695,04

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- *Depreciación de activos fijos*

Para la depreciación de los activos fijos se utiliza el método de línea recta cuya fórmula es la siguiente:

$$D = \frac{\text{Valor de adquisición} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

Los porcentajes de depreciación se establecen a continuación:

Tabla 62 – 3: Descripción de depreciación

Descripción	Vida útil (años)	Porcentaje
Maquinaria y equipo	10	10%
Muebles y enseres	10	10%
Equipo de oficina	10	10%
Equipo de computo	3	33%
Edificio	20	5%

Fuente: Estudio técnico

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Tabla 63 – 3: Depreciación de activos fijos

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS						
Descripción	Valor de activo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria y equipo						
Máquina coseadora de sacos	\$ 184,00	\$ 16,56	\$ 16,56	\$ 16,56	\$ 16,56	\$ 16,56
Piladora de café	\$ 4.400,00	\$ 396,00	\$ 396,00	\$ 396,00	\$ 396,00	\$ 396,00
Balanza digital	\$ 400,00	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00
Total	\$ 4.984,00	\$ 448,56	\$ 448,56	\$ 448,56	\$ 448,56	\$ 448,56
Muebles y enseres						
Sillas ejecutivas	\$ 100,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00
Escritorios ejecutivos	\$ 480,00	\$ 43,20	\$ 43,20	\$ 43,20	\$ 43,20	\$ 43,20
Sillas de espera	\$ 100,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00
Librero de oficina	\$ 300,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00
Total	\$ 980,00	\$ 88,20	\$ 88,20	\$ 88,20	\$ 88,20	\$ 88,20
Equipo de oficina						
Caja registradora	\$ 230,00	\$ 20,70	\$ 20,70	\$ 20,70	\$ 20,70	\$ 20,70
Total	\$ 230,00	\$ 20,70	\$ 20,70	\$ 20,70	\$ 20,70	\$ 20,70
EQUIPO DE CÓMPUTO						
Computador de mesa	\$ 525,00	\$ 117,25	\$ 117,25	\$ 117,25	\$ 117,25	\$ 117,25
Impresora multifunciones	\$ 360,00	\$ 80,40	\$ 80,40	\$ 80,40	\$ 80,40	\$ 80,40
Lapto lenovo	\$ 900,00	\$ 201,00	\$ 201,00	\$ 201,00	\$ 201,00	\$ 201,00
Total	\$ 1.785,00	\$ 398,65	\$ 398,65	\$ 398,65	\$ 398,65	\$ 398,65
INSTALACIONES						
Edificio	\$182.500,00	\$ 8.668,75	\$ 8.668,75	\$ 8.668,75	\$ 8.668,75	\$8.668,75
Total	\$182.500,00	\$ 8.668,75	\$ 8.668,75	\$ 8.668,75	\$ 8.668,75	\$ 8.668,75
Total	\$ 190.479,00	\$ 9.624,86	\$ 9.624,86	\$ 9.624,86	\$ 9.624,86	\$ 9.624,86

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

- Gasto financiero

Tabla 64 – 3: Gasto financiero

Gasto financiero					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gasto financiero	\$ 16.587,09	\$ 13.269,67	\$ 9.952,25	\$ 6.634,84	\$ 3.317,42
Total	\$ 16.587,09	\$ 13.269,67	\$ 9.952,25	\$ 6.634,84	\$ 3.317,42

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.4.10. Estados financieros

Tabla 65 – 3: Balance General

CENTRO DE ACOPIO CAFÉ PERLA DE ORO

Balance general

Al 1 de enero del 2021

Activo		Pasivos	
Activo corriente		Pasivo a corto plazo	
Caja	\$ 42.415,08	Préstamo a corto plazo	\$ 38.574,63
Total activo corriente	\$ 42.415,08	Interés financiero	\$ 16.587,09
Activo no corriente		Total pasivo a corto plazo	\$ 55.161,72
Terreno	\$ 10.000,00	Pasivo a largo plazo	
Edificio	\$ 182.500,00	Préstamo a largo plazo	\$ 154.298,52
Maquinaria y equipo	\$ 4.984,00	Interés financiero	\$ 33.174,18
Muebles y enseres	\$ 980,00	Total pasivo a largo plazo	\$ 187.472,70
Equipo de oficina	\$ 310,00	Total pasivo	\$ 242.634,42
Equipo de cómputo	\$ 1.785,00	Patrimonio	
Total activo no corriente	\$ 200.559,00	Capital social	
Activo diferido		Total patrimonio	\$ 2.653,81
Gasto de organización y puesta en marcha	\$ 500,00		
Gasto constitución	\$ 1.814,15		
Total activo diferido	\$ 2.314,15		
Total activo	\$ 245.288,23	Total pasivo + patrimonio	\$ 245.288,23
	Gerente		Contador

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Tabla 66 – 3: Estado de resultados

CENTRO DE ACOPIO CAFÉ PERLA DE ORO					
ESTADO DE RESULTADOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 775.800,00	\$ 791.325,00	\$ 807.075,00	\$ 823.275,00	\$ 839.700,00
(-) Costo de ventas	\$ 518.325,12	\$ 529.198,80	\$ 539.418,80	\$ 549.930,80	\$ 560.588,80
(=) Utilidad Bruta en Ventas	\$ 257.474,88	\$ 262.126,20	\$ 267.656,20	\$ 273.344,20	\$ 279.111,20
(-) Gastos operacionales	\$ 30.631,68	\$ 30.631,68	\$ 30.631,68	\$ 30.631,68	\$ 30.631,68
Gasto administrativo	\$ 21.936,64	\$ 21.936,64	\$ 21.936,64	\$ 21.936,64	\$ 21.936,64
Gasto de ventas	\$ 8.695,04	\$ 8.695,04	\$ 8.695,04	\$ 8.695,04	\$ 8.695,04
(=) Utilidad antes de impuestos e intereses	\$ 226.843,20	\$ 231.494,52	\$ 237.024,52	\$ 242.712,52	\$ 248.479,52
Gasto depreciación	\$ 9.624,86	\$ 9.624,86	\$ 9.624,86	\$ 9.624,86	\$ 9.624,86
Gasto financiero	\$ 16.587,09	\$ 13.269,67	\$ 9.952,25	\$ 6.634,84	\$ 3.317,42
(=) Utilidad operativa	\$ 200.631,25	\$ 208.599,99	\$ 217.447,41	\$ 226.452,82	\$ 235.537,24
15% participación a trabajadores	\$ 30.094,69	\$ 31.290,00	\$ 32.617,11	\$ 33.967,92	\$ 35.330,59
(=) Utilidad antes de impuesto a la renta	\$ 170.536,56	\$ 177.309,99	\$ 184.830,29	\$ 192.484,90	\$ 200.206,66
22% Impuesto a la renta	\$ 37.518,04	\$ 39.008,20	\$ 40.662,66	\$ 42.346,68	\$ 44.045,46
(=) Utilidad Neta	\$ 133.018,52	\$ 138.301,79	\$ 144.167,63	\$ 150.138,22	\$ 156.161,19

Gerente

Contador

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Tabla 67 – 3: Flujo de efectivo

CENTRO DE ACOPIO CAFÉ PERLA DE ORO						
Flujo de efectivo						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		\$ 775.800,00	\$ 791.325,00	\$ 807.075,00	\$ 823.275,00	\$ 839.700,00
(-) Costo de ventas		\$ 518.325,12	\$ 529.198,80	\$ 539.418,80	\$ 549.930,80	\$ 560.588,80
(=) Utilidad Bruta en Ventas		\$ 257.474,88	\$ 262.126,20	\$ 267.656,20	\$ 273.344,20	\$ 279.111,20
(-) Gastos operacionales		\$ 30.631,68	\$ 30.631,68	\$ 30.631,68	\$ 30.631,68	\$ 30.631,68
Gasto administrativo		\$ 21.936,64	\$ 21.936,64	\$ 21.936,64	\$ 21.936,64	\$ 21.936,64
Gasto de ventas		\$ 8.695,04	\$ 8.695,04	\$ 8.695,04	\$ 8.695,04	\$ 8.695,04
(=) Utilidad antes de impuestos e intereses		\$ 226.843,20	\$ 231.494,52	\$ 237.024,52	\$ 242.712,52	\$ 248.479,52
Gasto depreciación		\$ 9.624,86	\$ 9.624,86	\$ 9.624,86	\$ 9.624,86	\$ 9.624,86
Gasto financiero		\$ 16.587,09	\$ 13.269,67	\$ 9.952,25	\$ 6.634,84	\$ 3.317,42
(=) Utilidad operativa		\$ 200.631,25	\$ 208.599,99	\$ 217.447,41	\$ 226.452,82	\$ 235.537,24
15% participación a trabajadores		\$ 30.094,69	\$ 31.290,00	\$ 32.617,11	\$ 33.967,92	\$ 35.330,59
(=) Utilidad antes de impuesto a la renta		\$ 170.536,56	\$ 177.309,99	\$ 184.830,29	\$ 192.484,90	\$ 200.206,66
22% Impuesto a la renta		\$ 37.518,04	\$ 39.008,20	\$ 40.662,66	\$ 42.346,68	\$ 44.045,46
(=) Utilidad Neta		\$ 133.018,52	\$ 138.301,79	\$ 144.167,63	\$ 150.138,22	\$ 156.161,19
(+) Depreciación		\$ 9.624,86	\$ 9.624,86	\$ 9.624,86	\$ 9.624,86	\$ 9.624,86
Inversión inicial	\$ 245.288,23					
Recursos propios						
Préstamo						
Valor residual \$48.160,30						
(-) Amortización de préstamo		\$ 55.161,72	\$ 51.844,30	\$ 48.526,88	\$ 45.209,47	\$ 41.892,05
(=) Flujo de caja anual proyectado		\$ 245.288,23	\$ 87.481,66	\$ 96.082,35	\$ 105.265,61	\$ 114.553,62
		\$ 123.894,00				

Gerente

Contador

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

3.4.5. Evaluación financiera

Se realiza la evaluación financiera se establece cuan factible es el proyecto en base a la inversión realizada, se emplea herramientas financieras como: Relación Beneficio Costo, Punto de equilibrio, Periodo de Recuperación de Inversión, Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno.

3.4.5.1. Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto calcula el flujo de los ingresos y de los egresos, en base a la inversión inicial, determina la rentabilidad, por cuanto el resultado al ser positivo es aceptable el proyecto caso contrario no.

$$VAN_0 = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+r)^t}$$

Dónde:

I_0 = Inversión inicial

BN_t = Beneficio neto en el período t

n = Horizonte de evaluación

r = Tasa de descuento

Para el cálculo primero se obtiene la tasa de descuento que es la referencia de los inversionistas para realizar sus inversiones. Para lo cual se realiza el cálculo con los siguientes datos:

Inflación -0,9%

Riesgo país 10,44%

Tasa pasiva referencial 5,82%

$r = \% \text{inflación} + \% \text{riesgo país} + \text{tasa pasiva}$

$r = -0,9\% + 10,44\% + 5,82\%$

$r = 15,36\%$

- *Cálculo de Valor Actual Neto*

Tabla 68 – 3: Valor Actual Neto

VAN	-	245.288,23	87.481,66	96.082,35	105.265,61	114.553,62	123.894,00
			1,15	1,33	1,54	1,77	2,04
VAN	-	245.288,23	75.833,61	72.199,32	68.567,88	64.682,65	60.642,07
VAN	-	245.288,23	341.925,55				
VAN	\$ 96.637,32						

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

Tomando en cuenta el criterio de decisión y dado el resultado del Valor Actual Neto, el proyecto es aceptable ya que tiene una rentabilidad de \$96.637,32.

3.4.5.2. Tasa Interna de Retorno

$$-I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+r)^t} = 0$$

Tabla 69 – 3: Tasa Interna de Retorno

TIR	30,05%
------------	--------

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

La tasa interna de retorno esta sobre la tasa de descuento 15,36%, siendo 30,05% la tasa de máximo rendimiento, por ende, es aceptable el proyecto.

3.4.5.3. Periodo de Recuperación de inversión

Tabla 70 – 3: Periodo de Recuperación de inversión

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo anual	- 245.288,23	87.481,66	96.082,35	105.265,61	114.553,62	123.894,00
Flujo acumulado	- 245.288,23	-157.806,57	- 61.724,22	43.541,38	158.095,00	281.989,00

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

$$\text{Payback} = [\text{Periodo último Flujo Acumulado Negativo}] + \left[\frac{\text{Valor absoluto del último Flujo Acumulado Negativo}}{\text{Valor del flujo de Caja en el siguiente periodo}} \right]$$

$$\text{Payback} = 2 + \left[\frac{61.724,22}{105.265,61} \right]$$

$$\text{Payback} = 2 + [0,59]$$

$$\text{Payback} = 2,59$$

$$\text{Payback} = 0,59 * 12$$

$$\text{Payback} = 7,04$$

$$\text{Payback} = 0,4 * 30$$

$$\text{Payback} = 1$$

El periodo de recuperación de la inversión del centro de acopio es exactamente de 2 años, 7 meses y 1 día.

3.4.5.4. Relación Beneficio Costo

$$\text{RBC} = \frac{\sum \text{Ingresos netos}}{\text{Inversión inicial}}$$

$$\text{RBC} = \frac{341.925,55}{245.288,23}$$

$$\text{RBC} = 1,39$$

Se analiza en base a lo siguiente:

- RBC = 0 Se recupera la inversión inicial
- RBC < 1 No se recupera la inversión inicial y no es rentable
- RBC > 1 Se recupera la inversión inicial y es rentable

El centro de acopio café perla de oro dispondrá de un beneficio de 0,39 por cada dólar invertido, es rentable el proyecto ya que además de recuperar lo invertido se obtiene un beneficio extra.

3.4.5.5. Punto de equilibrio

Para el cálculo del punto de equilibrio se realiza con la siguiente formula:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{I}}$$

Dónde:

CF= Costo fijo

CV= Costo variable

I= Ingresos

$$PE = \frac{54.389,38}{1 - \frac{519.995,09}{775.800,00}}$$

$$PE = \$164.951,02$$

El centro de acopio café perla de oro tendrá el punto de equilibrio cuando tenga ingresos de \$164.951,02 para cubrir los costos fijos y variables.

3.4.5.6. Modelo canvas

Tabla 71 – 3: Modelo canvas

Aliados clave Proveedores de la producción de café.	Actividades clave El centro de acopio se ubicará en el sector en Batán, ya que es la parte central de los productores de café, la construcción será de 500 m ² , contará con 2 obreros, 1 vendedor, 1 contadora y el gerente.	Propuesta de valor Calidad de café, para su procesamiento, además favorece a la concentración, tiene propiedades antioxidantes y ácido clorogénico, reduce el riesgo de diabetes, cáncer e infarto.	Relaciones con clientes Marketing offline Cuñas publicitarias y volantes. Marketing online Página web, redes sociales, correo electrónico.	Segmento de clientes Empresas exportadoras de café.
	Recursos clave Activo fijo, activo diferido Gastos administrativos y de venta.		Canales Directo: centro de acopio a empresas exportadoras de café	
Estructura de costes Estados financieros Indicadores financieros VAN: \$ 96.637,32 TIR: 30,05% PAYBACK: 2 años, 7 meses y 1 día RBC: \$1,39 PE: \$164.951,02		Fuentes de ingresos Ingresos por la comercialización del café. Precio: \$225,00 por quintal de café. Formas de pago: Efectivo o transferencia.		

Fuente: Estudio financiero

Realizado por: Cabrera, E. 2021.

CONCLUSIONES

De acuerdo con el estudio de mercado se establece que existe demanda insatisfecha por falta de conocimiento de los productores de café al no realizar ventas directas a las empresas exportadoras de café.

Para establecer el centro de acopio en la parte técnica se determinó el sector más apto en la parroquia Colaisaca que cuenta con los servicios básicos necesarios, y la accesibilidad de los productores de café, con una construcción de 500 metros cuadrados, con áreas de administración, ventas, y operación lo que contribuye al desarrollo económico de las familias.

En base a la evaluación financiera se determina el Valor Actual Neto positivo de \$96.637,32, una Tasa Interna de Retorno de 30,05%, un periodo de recuperación de inversión de 2 años, 7 meses y 1 día, la relación de beneficio costo de \$1,39 por cada dólar invertido, siendo así que es rentable poner en marcha el proyecto.

RECOMENDACIONES

Se debe aprovechar la calidad del café que se produce en la parroquia Colaisaca y expandir al mercado internacional con la comercialización directa a empresas exportadoras, para mejorar la calidad de vida con precios justos de la producción de café.

Es necesario que los productores de café y autoridades aprovechen los factores viables, para la realización del proyecto y desarrollo económico de la parroquia.

Poner en marcha el presente proyecto, en el que se demuestra factibilidad, permitiendo generar ingresos a los productores de la zona, además establecer alianzas estratégicas con organizaciones turísticas para posicionar el café como identificación cultural, y potenciar planes estratégicos para captar clientes y a su vez captar mayores ingresos.

BIBLIOGRAFÍA

- Arias, J., Villasís, M., & Miranda, M. (2016). El protocolo de investigación III: La población de estudio. *Revista Alergia México*, 63(2), 201. <https://doi.org/10.29262/ram.v63i2.181>
- Arroyo Flórez, E. L., Perdomo Ochoa, E., Quintero, A., & Rudas, J. R. (2018). Análisis de los canales de distribución de las MIPYMES del sector metalmecánico de la ciudad de Barranquilla para establecer un modelo de negocio en el sector. *Investigación y desarrollo en TIC*, 9(1), 48-54. Recuperado de <http://revistas.unisimon.edu.co/index.php/identific/article/view/3161>
- Caballero Martínez, L. (2017). El camino del éxito de las encuestas y entrevistas. *Behar, D. (2008). Metodología de la Investigación. Bogotá: Editorial Shalom.* <https://doi.org/10.16925/greylit.2282>
- Cabezas Mejía, E., Andrade Naranjo, D., & Torres Santamaría, J. (2018). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Recuperado de <http://repositorio.espe.edu.ec/jspui/handle/21000/15424>
- Cadena-Iñiguez, P., Rendón-Medel, R., Aguilar-Ávila, J., Salinas-Cruz, E., Cruz-Morales, F. del R. de la, & Sangerman-Jarquín, D. M. (2017). Métodos cuantitativos, métodos cualitativos o su combinación en la investigación: Un acercamiento en las ciencias sociales. *Revista mexicana de ciencias agrícolas*, 8(7), 1603-1617. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2007-09342017000701603&lng=es&nrm=iso&tlng=es
- Casas López, L. J., & Sánchez Rodríguez, J. S. (2019). *Plan de marketing digital y modelo canvas de la empresa auto vidrios El Parce* (Universidad Cooperativa de Colombia). Universidad Cooperativa de Colombia, Villavicencio. Recuperado de https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/13437/1/2019_plan_marketing_digital.pdf
- Castañeda Martínez, J., & Macías Prieto, A. (2016). *Guía metodológica para la elaboración de un estudio de factibilidad. Estudio de caso: Fabricación y venta de barras de cereal* (Universidad Distrital Francisco José de Caldas). Universidad Distrital Francisco José de Caldas, Gogotá D.C. Recuperado de <http://repository.udistrital.edu.co/handle/11349/4946>

- Castro, H. (2018). *Proyectos de inversión 1, 2, 3: De la teoría a la práctica: Una guía para los no expertos*. Hermes Castro Fajardo.
- Cohen, N., & Gómez Rojas, G. (2019). *Metodología de la investigación, ¿para qué?* Editorial Teseo. Recuperado de <http://up-rid2.up.ac.pa:8080/xmlui/handle/123456789/1363>
- Fischer Agro. (s. f.). PILADORA DE CAFÉ. Recuperado 5 de abril de 2021, de Plantilla.com website: <https://www.fischer-peru.com/piladora-de-cafe>
- Fresno Chávez, C. (2019). *Metodología de la investigación*. Córdoba: El Cid Editor. Recuperado de <https://public.ebookcentral.proquest.com/choice/publicfullrecord.aspx?p=5635734>
- Garrido Delgado, P. (2015). *Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio, secado y comercialización de cacao fino de aroma cultivado en el Recinto Balzalito del cantón Muísne provincia de Esmeraldas* (Thesis, Pontificia Universidad Católica de Ecuador). Pontificia Universidad Católica de Ecuador, Esmeraldas. Recuperado de <https://repositorio.pucese.edu.ec/handle/123456789/355>
- INEC. (2010). Instituto Nacional de Estadística y Censos. Recuperado 20 de febrero de 2021, de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>
- Márquez Bravo, Y. J., Saltos Solórzano, J. V., Gavilanes López, P. I., Cusme Macías, T. A., & Pilay Roldan, E. D. (2017). Factibilidad para implementar planta procesadora y comercializadora de café en el cantón 24 de Mayo. *Revista ESPAMCIENCIA ISSN 1390-8103*, 8(1), 67-75. Recuperado de http://190.15.136.171/index.php/Revista_ESPAMCIENCIA/article/view/132
- Meza Orozco, J. (2005). *Evaluación Financiera de Proyectos* (Cuarta). ECOE ediciones.
- Mondragón, D. (2017). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Catalogación en la fuente Fundación Universitaria del Área Andina (Bogotá). Recuperado de <https://core.ac.uk/download/pdf/326424208.pdf>
- Noblecilla, M., & Granados, M. (2018). *El Marketing y su aplicación en diferentes áreas del conocimiento* (Vol. 22X19cm). Machala - Ecuador: Ediciones UTMACH. Recuperado de <http://186.3.32.121/bitstream/48000/14397/1/Cap.2%20Marketing%20Mix.pdf>

- Noboa, V., & Sánchez, D. (2019). *Proyecto de factibilidad para la creación de un centro de acopio comunitario de tomate riñon en la parroquia San Luis, cantón Riobamba, provincia de Chimborazo* (Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Riobamba. Recuperado de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/14001/1/22T0543.pdf>
- Oporta Duarte, S., Torres Rosales, D., & Castillo López, M. (2018). *Marketing Estratégico* (Tesis doctoral, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/pdf/161250788.pdf>
- Pacheco Coello, C. E., & Pérez Brito, G. J. (2018). *El proyecto de inversión como estrategia gerencial*. IMCP.
- Parreño, A. (2016). *Gerencia y administración de proyectos en salud.pdf* (La Caracola Editores). Riobamba. Recuperado de <http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2019-09-17-222535-gerencia%20y%20administraci%C3%B3n%20de%20proyectos%20en%20salud.pdf>
- Puente, M., Viñán, J., & Aguilar, J. (2017). *Planeación financiera y presupuestaria*. Riobamba - Ecuador: Editorial Politécnica ESPOCH. Recuperado de <http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2019-09-18-194445-libro%20portada%20y%20contra%20portada%20planeaci%C3%B3n%20MPR.pdf>
- Pulido, M. (2015). *Ceremonial y protocolo: Métodos y técnicas de investigación científica*. 31, 21. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/310/31043005061.pdf>
- Rodríguez, A., & Pérez, A. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista EAN*, (82). <https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647>
- Rodríguez Aranday, F. (2018). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión.: Una propuesta metodológica*. IMCP.
- Román Fuentes, C. P. J. C. (2017). *ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS 2017: Proceso de elaboración y reexpresión*. Ediciones Fiscales ISEF.

- Saltos Chacon, D. (2016). *Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio en el recinto Carlos Arosemena Tola de la provincia de Manabí, dedicado a la comercialización de cacao, 2016* (Bachelor's thesis, Universidad Regional Autónoma de los Andes). Universidad Regional Autónoma de los Andes, Santo Domingo. Recuperado de <http://localhost:8080/xmlui/handle/123456789/5133>
- SUCDEN. (s. f.). Diagrama de flujo del proceso. Recuperado 5 de abril de 2021, de Sucden website: <https://www.sucden.com/es/products-and-services/coffee/process-flowchart/>
- UNESCO. Oficina de Lima. (2016). *Formulación de Proyectos* (Primera). Perú: Editora y Comercializadora CARTOLAN E.I.R.L. Recuperado de <http://repositorio.minedu.gob.pe/handle/MINEDU/5136>
- Valladolid Castillo, P. A. (2017). *Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio de la producción de cacao y café en la parroquia Taracoa cantón Francisco de Orellana 2016* (Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Orellana. Recuperado de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/12571>
- Vélez de la Vega, S. (2018). *Plan de negocio para la creación de un centro de acopio de fincas cafeteras en Lita, provincia de Imbabura, para exportación al mercado chileno* (Bachelor's thesis, Universidad de las Américas). Universidad de las Américas, Quito. Recuperado de <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/8665>
- Vigo, V., Vigil, S., Sánchez, M., & Medianero, D. (2018). *Manual de diseño de proyectos de Desarrollo Sostenible* (Segunda). Bella Vista, Cajamarca: Publiser Comunicaciones S.R.L.
- Viñán Villagrán, J., Puente Riofrio, M., Ávalos Reyes, J., & Córdova Prócel, J. (2018). *Proyectos de Inversión: Un Enfoque Práctico*. Riobamba: Editorial Politécnica ESPOCH. Recuperado de <http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2019-09-19-211329-63%20Libro%20Proyectos%20de%20inversio%CC%81n%20un%20enfoque%20pra%C%81ctico.pdf>

ANEXOS

Anexo A: Encuesta



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
INGENIERÍA EN FINANZAS
Agricultores de la parroquia Colaisaca

Objetivo: Recolectar información para desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio de grano seco de café que permita potencializar la comercialización del café y proporcione mayor rentabilidad económica a los agricultores de la parroquia Colaisaca, cantón Calvas, provincia de Loja.

Instrucciones:

✓ Escoja una sola respuesta.

1. ¿Usted cultiva café?

Si	
No	

2. ¿Qué tipo de café produce?

Arábica	
Robusta	
Otro	

¿Cuál? _____

3. ¿Cuántos quintales produce al año?

1-10	
20-30	
30-40	
40-50	
50-60	
60-70	
Otro	

¿Cuánto? _____

4. ¿Dónde vende usted su producto?

Directamente en el mercado	
Intermediario	
Otro	

¿Cuál? _____

5. ¿Cuál es el precio que usted vende el quintal de café?

80-100	
100-120	
120-140	
140-160	
Otro	

¿Cuál? _____

6. ¿Conoce usted si la parroquia Colaisaca cuenta con un centro de acopio de café?

Si	
No	

7. Si se crea un centro de acopio de grano seco de café, ¿Estaría dispuesto a asociarse al mismo?

Si	
No	

8. ¿Cuáles son los beneficios que usted conoce acerca de los centros de acopio?

Mejora las condiciones de vida de los agricultores	
Crea fuentes de trabajo	
Reduce los costos (transporte, mantenimiento)	
Mejora el precio del producto	
Otros	

¿Cuál? _____

9. ¿Estaría dispuesto a entregar el total de su producción de café al centro de acopio?

Si	
No	

10.¿Alguna sugerencia que desearía emitir?

.....

.....

GRACIAS

Anexo B: Entrevista



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
INGENIERÍA EN FINANZAS**

Entrevista dirigida al presidente del Gobierno Autónomo Descentralizado de la parroquia de Colaisaca.

Nombre:

Objetivo: Recolectar información para desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio de grano seco de café que permita potencializar la comercialización del café y proporcione mayor rentabilidad económica a los agricultores de la parroquia Colaisaca, cantón Calvas, provincia de Loja.

- 1. ¿Cree usted que la producción de café genera utilidades para los agricultores del sector?**
- 2. ¿Cree usted que actualmente los productores de café están obligados a vender su producción a intermediarios?**
- 3. ¿Utilizan técnicas de comercialización, y cree que beneficia al pequeño productor?**
- 4. ¿Considera necesario crear un centro de acopio de grano seco de café?**
- 5. ¿Qué perspectiva tiene con respecto a la creación de un centro de acopio de grano seco de café?**
- 6. ¿Actualmente cuáles son las instituciones que compran el grano seco de café para luego comercializarlo?**
- 7. ¿Cómo cree que el centro de acopio beneficiará a los productores de café?**
- 8. ¿Cómo visualiza en 3 años al centro de acopio de grano seco de café en la parroquia Colaisaca?**
- 9. ¿Desea comentar algo sobre el tema?**

GRACIAS

Anexo C: Fotografías





ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

DIRECCIÓN DE BIBLIOTECAS Y RECURSOS DEL APRENDIZAJE
UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS Y ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO Y DOCUMENTAL

REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA

Fecha de entrega: 05 / 08 / 2021

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)
Nombres – Apellidos: <i>Elizabeth del Cisne Cabrera Valladolid</i>
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: <i>Administración de Empresas</i>
Carrera: <i>Ingeniería en finanzas</i>
Título a optar: <i>Ingeniera en finanzas</i>
f. Analista de Biblioteca responsable: <i>Ing. Leonardo Medina Ñuste MSc.</i>



1389-DBRA-UTP-2021