



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

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPA EN LA
COMUNIDAD DE PALOPO, PARROQUIA IGNACIO FLORES,
CANTÓN LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI, AÑO 2022.**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADA EN FINANZAS

AUTORA:

PAOLA ESTEFANIA MOLINA GALARZA

Riobamba – Ecuador

2023



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

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPA EN LA
COMUNIDAD DE PALOPO, PARROQUIA IGNACIO FLORES,
CANTÓN LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI, AÑO 2022.**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADA EN FINANZAS

AUTORA: PAOLA ESTEFANIA MOLINA GALARZA

DIRECTOR: ING. ÁNGEL BOLÍVAR BURBANO PÉREZ

Riobamba – Ecuador

2023

©2023, Paola Estefanía Molina Galarza

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, Paola Estefanía Molina Galarza, declaro que el presente Trabajo de Integración Curricular 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 autor asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Integración Curricular; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 25 de julio de 2023



Paola Estefanía Molina Galarza
C.I: 050412159-1

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

El Tribunal del Trabajo de Integración Curricular certifica que: El Trabajo de Integración Curricular; tipo: Proyecto de Investigación **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPA EN LA COMUNIDAD DE PALOPO, PARROQUIA IGNACIO FLORES, CANTÓN LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI, AÑO 2022.**, realizado por la señorita: **PAOLA ESTEFANIA MOLINA GALARZA**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Integración Curricular, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

FIRMA

FECHA

Ing. Fausto Francisco Navarrete Chávez
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



2023-07-25

Ing. Ángel Bolívar Burbano Pérez
DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR



2023-07-25

Ing. Gina Maricela Cedeño Ávila
ASESORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR



2023-07-25

DEDICATORIA

Con mucho cariño dedico este trabajo de titulación primero a Dios por haberme brindado la oportunidad de la vida, a mis padres Carlos Molina y Emilia Galarza por haberme apoyado económica y emocionalmente para poder alcanzar uno de mis sueños más anhelados. A mis hermanas Ana y Mayra por todo el apoyo que me han brindado por ser parte de mi esfuerzo y sacrificio en general a toda mi familia que de alguna manera me ayudaron a lo largo de estos años, para que yo pueda finalizar mi estudio y obtener mi título académico.

Paola

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer de manera infinita a Dios por darme la vida y salud, por la fortaleza, valentía y el coraje que me ha brindado. A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Administración de Empresas, Carrera de Finanzas, por permitirme ingresar en ella y abrirme la puerta de la enseñanza preparándome de esta manera como una profesional, A mis compañeros de estudio, a mis maestros y amigos, quienes me apoyaron en todo momento y también me han brindado su ayuda para poder culminar este trabajo de titulación. También agradezco a mi director de tesis, Ing. Ángel Bolívar Burbano Pérez, y al asesor de tesis Ing. Gina Maricela Cedeño Ávila, por todo el apoyo brindado y los conocimientos compartidos durante la elaboración de este trabajo de titulación.

Paola

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS	xiv
RESUMEN.....	xv
ABSTRACT	xvi
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.1. Planteamiento del Problema	3
1.1.1. Limitaciones y delimitaciones	4
1.1.1.1. Límite del contenido	4
1.1.1.2. Límite espacial.....	4
1.1.1.3. Límite temporal.....	4
1.2. Objetivos.....	5
1.2.1. Objetivo general	5
1.2.2. Objetivos específicos	5
1.3. Justificación.....	5
1.3.1. Justificación Teórica	5
1.3.2. Justificación Metodológica.....	5
1.3.3. Justificación Práctica	6
1.4. Problema general de investigación.....	6
1.4.1. Problemas específicos de investigación (Preguntas).....	6

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO	7
2.1. Referencias Teóricas.....	7
2.1.1. Factibilidad	7
2.1.1.1. Proyecto.....	7
2.1.1.2. Viabilidad	8
2.1.1.3. Productos agrícolas.....	8

2.1.2.	<i>Estudio de mercado</i>	8
2.1.3.	<i>Estudio Técnico</i>	10
2.1.4.	<i>Estudio Legal</i>	11
2.1.5.	<i>Estudio Organizacional</i>	12
2.1.5.1.	<i>Organigrama</i>	12
2.1.5.2.	<i>Descripción de funciones</i>	12
2.1.6.	<i>Estudio Financiero</i>	12
2.1.6.1.	<i>Flujo de fondos</i>	13

CAPÍTULO III

3.	MARCO METODOLÓGICO	14
3.1.	Enfoque de investigación	14
3.1.1.	<i>Cuantitativo</i>	14
3.1.2.	<i>Cualitativo</i>	14
3.2.	Nivel de Investigación	14
3.2.1.	<i>Exploratorio</i>	15
3.2.2.	<i>Descriptivo</i>	15
3.3.	Diseño de investigación	15
3.3.1.	<i>Según la manipulación o no de la variable independiente</i>	15
3.3.2.	<i>Según las intervenciones en el trabajo de campo</i>	15
3.4.	Tipo de estudio	16
3.4.1.	<i>Documental</i>	16
3.4.2.	<i>De campo</i>	16
3.5.	Población y Planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra	16
3.5.1.	<i>Población</i>	16
3.5.2.	<i>Muestra</i>	16
3.6.	Métodos, técnicas e instrumentos de investigación	17
3.6.1.	<i>Métodos</i>	17
3.6.1.1.	<i>Método Deductivo</i>	17
3.6.1.2.	<i>Método Inductivo</i>	18
3.6.2.	<i>Técnicas</i>	18
3.6.2.1.	<i>Observación</i>	18
3.6.2.2.	<i>Encuestas</i>	18

CAPÍTULO IV

4.	MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	19
4.1.	Procesamiento, análisis e interpretación de resultados	19
4.1.1.	<i>Resultados de la encuesta (productores)</i>	19
4.1.2.	<i>Resultados de la encuesta (comerciantes)</i>	30

CAPÍTULO V

5.	MARCO PROPOSITIVO	41
5.1.	Estudio de mercado	41
5.1.1.	<i>Análisis de la demanda</i>	41
5.1.1.1.	<i>Proyección de la demanda</i>	42
5.1.2.	<i>Análisis de la oferta</i>	43
5.1.2.1.	<i>Oferta actual del producto</i>	44
5.1.2.2.	<i>Proyección de la producción</i>	44
5.1.3.	<i>Demanda insatisfecha</i>	45
5.1.4.	<i>Determinación del precio de los productos</i>	45
5.1.5.	<i>Comercialización</i>	47
5.1.5.1.	<i>Logotipo del Centro de acopio</i>	48
5.1.5.2.	<i>Promoción y publicidad</i>	48
5.2.	Estudio Técnico	49
5.2.1.	<i>Tamaño del proyecto</i>	49
5.2.1.1.	<i>Disponibilidad de recursos económicos</i>	49
5.2.1.2.	<i>Disponibilidad de mano de obra</i>	49
5.2.1.3.	<i>Disponibilidad tecnológica</i>	50
5.2.1.4.	<i>Disponibilidad de mercadería</i>	51
5.2.2.	<i>Capacidad de carga</i>	51
5.2.3.	<i>Localización del proyecto</i>	51
5.2.3.1.	<i>Macro localización</i>	52
5.2.3.2.	<i>Micro localización</i>	52
5.2.4.	<i>Ingeniería del proyecto</i>	54
5.2.5.	<i>Presupuesto técnico</i>	55
5.2.5.1.	<i>Inversión Fija</i>	55
5.3.	Estudio Administrativo y legal	59
5.3.1.	<i>Aspecto legal de la microempresa</i>	59

5.3.2.	<i>Organización de la microempresa</i>	60
5.4.	Estudio económico financiero	66
5.4.1.	<i>Ingresos proyectados</i>	66
5.4.2.	<i>Determinación de egresos</i>	66
5.4.2.1.	<i>Costos de operación</i>	67
5.4.3.	<i>Salario</i>	67
5.4.4.	<i>Costos Indirectos de operación</i>	67
5.4.5.	<i>Gastos Administrativos</i>	68
5.4.5.1.	<i>Sueldos del personal administrativo</i>	68
5.4.5.2.	<i>Suministros y materiales de oficina</i>	68
5.4.6.	<i>Tabla de amortización</i>	68
5.4.7.	<i>Depreciación de activos fijos</i>	69
5.4.8.	<i>Balance general</i>	69
5.4.9.	<i>Estado de pérdidas y ganancias</i>	69
5.4.10.	<i>Flujo de caja</i>	70
5.4.11.	<i>Valor Actual Neto</i>	70
5.4.12.	<i>Tasa Interna de Retorno</i>	71
5.4.13.	<i>Período de Recuperación de la inversión</i>	71
5.4.14.	<i>Análisis Costo beneficio</i>	72
	CONCLUSIONES	73
	RECOMENDACIONES	74
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-4:	Edad de los participantes.....	19
Tabla 2-4:	Género de los participantes	20
Tabla 3-4:	¿Hace cuánto tiempo se dedica usted al cultivo de papa?	21
Tabla 4-4:	¿Qué variedad de papa siembra usted?	22
Tabla 5-4:	¿Cuántas hectáreas de papa tiene sembrado?	23
Tabla 6-4:	¿Cuántos quintales de papa obtiene por cosecha?.....	24
Tabla 7-4:	¿Cada qué tiempo realiza la cosecha?	25
Tabla 8-4:	¿Qué cantidad de producto cosecha por planta aproximadamente?.....	26
Tabla 9-4:	¿Usted vendería su producción de papa al Centro de Acopio de Palopo?	27
Tabla 10-4:	¿Qué beneficios le gustaría que ofrezca el Centro de Acopio de Palopo?	28
Tabla 11-4:	¿Cómo le gustaría tener noticias del Centro de Acopio de Palopo?.....	29
Tabla 12-4:	Edad de los participantes.....	30
Tabla 13-4:	Género de los participantes	31
Tabla 14-4:	¿A quién compra usted la papa que vende?	32
Tabla 15-4:	¿Cómo compra usted la papa?.....	33
Tabla 16-4:	Cada que tiempo compra usted la papa?	34
Tabla 17-4:	¿Cuántos quintales de papas compra usted por periodo?.....	35
Tabla 18-4:	¿A qué precio compra el quintal de papa?	36
Tabla 19-4:	Medio de comunicación utiliza para promocionar	37
Tabla 20-4:	Estaría de acuerdo que en Palopo se instale un Centro de Acopio.....	38
Tabla 21-4:	¿Compraría papas al Centro de Acopio de Palopo?.....	39
Tabla 22-4:	¿Como pagaría usted al Centro de Acopio de Palopo?	40
Tabla 1-5:	Cálculo para obtener la demanda	41
Tabla 2-5:	Demanda actual de los productos.....	42
Tabla 3-5:	Proyección de demanda.....	43
Tabla 4-5:	Cálculos para obtener la oferta.....	44
Tabla 5-5:	Producción anual de la comunidad de Palopo.....	44
Tabla 6-5:	Proyección de la producción	45
Tabla 7-5:	Precio promedio 2022	46
Tabla 8-5:	Proyección del precio de los productos.....	47
Tabla 9-5:	Disponibilidad de mano de obra.....	50
Tabla 10-5:	Especificaciones de maquinaria	50
Tabla 11-5:	Presupuesto del terreno	55

Tabla 12-5:	Presupuesto de la infraestructura.....	55
Tabla 13-5:	Maquinaria y equipos.....	56
Tabla 14-5:	Presupuesto de muebles y equipos de oficina.....	56
Tabla 15-5:	Presupuesto del equipo de computación.....	56
Tabla 16-5:	Presupuesto del vehículo.....	57
Tabla 17-5:	Resumen de la inversión fija.....	57
Tabla 18-5:	Inversión diferida.....	57
Tabla 19-5:	Capital de trabajo.....	58
Tabla 20-5:	Inversión total del proyecto.....	58
Tabla 21-5:	Distribución del financiamiento.....	58
Tabla 22-5:	Talento humano.....	59
Tabla 23-5:	Funciones del gerente.....	64
Tabla 24-5:	Funciones del contador.....	64
Tabla 25-5:	Funciones de los empacadores.....	65
Tabla 26-5:	Vendedor y sus funciones.....	65
Tabla 27-5:	Precio de venta de mercadería.....	66
Tabla 28-5:	Ingresos por Ventas Proyectadas.....	66
Tabla 29-5:	Precio de la mercadería.....	67
Tabla 30-5:	Costo de ventas.....	67
Tabla 31-5:	Salarios del personal.....	67
Tabla 32-5:	Costo de los materiales indirectos.....	67
Tabla 33-5:	Otros costos indirectos.....	67
Tabla 34-5:	Proyección sueldos al personal administrativo.....	68
Tabla 35-5:	Suministros y materiales de oficina.....	68
Tabla 36-5:	Tabla de amortización.....	68
Tabla 37-5:	Depreciación de activos fijos.....	69
Tabla 38-5:	Balance General.....	69
Tabla 39-5:	Estado de pérdidas y ganancias.....	69
Tabla 40-5:	Flujo de caja.....	70
Tabla 41-5:	VAN por año.....	71

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1-4:	Edad de los participantes.....	19
Ilustración 2-4:	Género de los participantes	20
Ilustración 3-4:	¿Hace cuánto tiempo se dedica usted al cultivo de papa?	21
Ilustración 4-4:	¿Qué variedad de papa siembra usted?.....	22
Ilustración 5-4:	¿Cuántas hectáreas de papa tiene sembrado?	23
Ilustración 6-4:	¿Cuántos quintales de papa obtiene por cosecha?.....	24
Ilustración 7-4:	¿Cada qué tiempo realiza la cosecha?	25
Ilustración 8-4:	¿Qué cantidad de producto cosecha por planta aproximadamente?.....	26
Ilustración 9-4:	¿Usted vendería su producción de papa al Centro de Acopio de Palopo? ..	27
Ilustración 10-4:	¿Qué beneficios le gustaría que ofrezca el Centro de Acopio de Palopo?..	28
Ilustración 11-4:	¿Cómo le gustaría tener noticias del Centro de Acopio de Palopo?	29
Ilustración 12-4:	Edad de los participantes	30
Ilustración 13-4:	Género de los participantes	31
Ilustración 14-4:	¿A quién compra usted la papa que vende?	32
Ilustración 15-4:	¿Cómo compra usted la papa?	33
Ilustración 16-4:	Cada que tiempo compra usted la papa?.....	34
Ilustración 17-4:	¿Cuántos quintales de papas compra usted por periodo?.....	35
Ilustración 18-4:	¿A qué precio compra el quintal de papa?	36
Ilustración 19-4:	Medio de comunicación utiliza para promocionar.....	37
Ilustración 20-4:	Estaría de acuerdo que en Palopo se instale un Centro de Acopio	38
Ilustración 21-4:	¿Compraría papas al Centro de Acopio de Palopo?.....	39
Ilustración 22-4:	¿Como pagaría usted al Centro de Acopio de Palopo?.....	40
Ilustración 1-5:	Canales de distribución	47
Ilustración 2-5:	Comercialización de productos	48
Ilustración 3-5:	Logotipo del Centro de Acopio "PaPalopo"	48
Ilustración 4-5:	Otro tipo de maquinaria.....	51
Ilustración 5-5:	Mapa de la Provincia de Cotopaxi	52
Ilustración 6-5:	Micro localización del proyecto	52
Ilustración 7-5:	Flujograma del proceso interno del centro de acopio.....	54
Ilustración 8-5:	Organigrama estructural.....	62

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: ENCUESTAS DE LOS PRODUCTORES Y COMERCIANTES

ANEXO B: EVOLUCIÓN DEL PIB

RESUMEN

El proyecto de factibilidad para la creación de un centro de acopio y comercialización de papa en la comunidad de Palopo, parroquia Ignacio Flores, cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi, año 2022 se desarrolló con el objetivo de implementar una empresa asociativa para la comercialización de papa. Para el desarrollo de la investigación se aplicó métodos, técnicas, e instrumentos como encuesta a los productores y comerciantes donde se encontró varias falencias, por ejemplo, que los productores no han logrado asociarse por el desconocimiento del manejo de una empresa, lo que genera que los intermediarios paguen precios más bajos a lo que verdaderamente deberían pagar al agricultor, la distancia que deben recorrer los agricultores para comercializar su producto es excesivamente larga lo que ocasiona que en varias de las ocasiones el producto llegue en malas condiciones desencadenando en una pérdida de inversión para el productor. Para dar solución al problema se realiza el estudio de mercado donde se determinó el nivel de oferta y demanda, el análisis de precios de venta y los mecanismos necesarios para la comercialización y distribución dentro del centro de acopio. Al realizar cada una de las fases del estudio de mercado se determina que el proyecto es viable y rentable dando como resultado positivo en la evaluación económica, donde el VAN es de \$182.279,18, TIR de 33% y un periodo de recuperación del capital de 2 años 4 meses. Se recomienda a los involucrados del proyecto analizar el entorno para considerar el mercado con las estrategias planteadas, las cuales fortalecerán al centro de acopio y estos puedan erradicar la pobreza de los agricultores y mejorar los conocimientos del cultivo de papa.

Palabras clave: <CENTRO DE ACOPIO>, <FACTIBILIDAD>, <PRODUCTOS AGRÍCOLAS>, <PROYECCIÓN FINANCIERA>, <ESTUDIO DE MERCADO>.



04-08-2023

1635-DBRA-UPT-2023

ABSTRACT

The feasibility project for the potato collection and marketing center in Palopo, Ignacio Flores parish, Latacunga canton, Cotopaxi province, was developed in 2022 to implement an associative enterprise for potato marketing. For the development of the research, methods, techniques, and instruments such as a survey of producers and traders were applied, finding several shortcomings, for example, that the producers have not been able to associate because they do not know how to manage a company, so intermediaries pay lower prices than the fair price. In addition, the distance that farmers must travel to market their product is excessive, which causes the product to arrive in poor condition, resulting in a loss of investment for the producer. Therefore, a market study was carried out to determine the level of supply and demand, the analysis of sales prices, and the mechanisms necessary for marketing and distribution within the collection center. As result, the project is viable and profitable, with a positive outcome in the economic evaluation. The NPV obtained is \$182,279.18, IRR of 33%, and a capital recovery period of 28 months. It is recommended that those involved in the project analyze the environment to consider the market with the strategies proposed, which will strengthen the collection center and enable them to eradicate poverty among farmers and improve their knowledge of potato cultivation.

KEYWORDS:<COLLECTION CENTER>, <FEASIBILITY>, <AGRICULTURAL PRODUCTS>, <FINANCIAL PROJECTION>, <MARKET STUDY>.



Mgs. María Escobar M.

0602758450

INTRODUCCIÓN

La actividad agrícola juega un papel muy importante dentro de la economía del país es la columna vertebral del sistema económico ya que proporciona alimentos y materias primas, también proporciona oportunidades de empleo para una gran parte de la población. Es la principal fuente de empleo del país representa el 25% de la población económicamente activa y es la principal fuente de empleo con más de 1,6 millones de personas dedicadas a esta actividad. Además, la agricultura es uno de los principales ejes para el desarrollo de la economía del país.

Los ecuatorianos dependen de los productos agrícolas para garantizar una correcta seguridad alimenticia. Dicho esto, cada parte del país en donde se desarrollan actividades agrícolas son importantes por lo que la producción de la comunidad de Palopo debe ser reconocida para lograr satisfacer las necesidades del mercado y con ello lograr que los agricultores no sean explotados y eliminar la competencia. Expuesto lo anterior se justifica la entrada de un centro de acopio en la comunidad de Palopo para papas.

El presente proyecto incluye en el primer capítulo un marco de referencia en el que se analizará el planteamiento del problema las limitaciones y delimitaciones que puede presentar el proyecto, un detalle del objetivo general y de los objetivos específicos y se detallan también tres tipos de justificaciones: teórica, metodológica y práctica. Por otro lado, en el siguiente capítulo se detalla un marco teórico donde se revisan antecedentes de investigación, es decir, se revisó el estado del proyecto y también se hizo alusión a las referencias teóricas del estudio de mercado, técnico, legal, organizacional y financiero.

En el tercer capítulo se desarrolla un marco metodológico en el cual se determinará la metodología de investigación a desarrollar, se detallan aspectos como el enfoque de la investigación, nivel, diseño, tipo de estudio. También se realiza la delimitación de la población y el cálculo de la muestra. Se termina este capítulo con los métodos, técnicas e instrumentos de investigación.

En el cuarto capítulo se realiza la presentación de los resultados de las encuestas con sus respectivos gráficos, tablas y análisis. En el capítulo quinto se realizan los 4 estudios: mercado, técnico, administrativo y legales, económico y financiero, todos estos estudios permitirán verificar la factibilidad del proyecto. Finalmente, se extraerán conclusiones y recomendaciones.

Este proyecto apoya el desarrollo agrícola en el Ecuador, ya que éste requiere no solo un aporte significativo a la innovación tecnológica, sino también la identificación y control de los costos de

producción, procesamiento y comercialización. La implementación de un centro de acopio permitirá que el desarrollo agrícola esté al servicio de los intereses del sector, obteniendo productos efectivos y de alta calidad.

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

"La papa (*Solanum tuberosum*) pertenece a la familia de las solanáceas, plantas con flores (Márquez , 2022). Existen más de 4.000 variedades de papas nativas vienen en muchos tamaños y formas, también hay más de 180 especies de papas silvestres. Aunque no todas son aptas para el consumo ya que suelen ser demasiado amargos para comer, su importante biodiversidad incluye resistencias naturales a plagas, enfermedades y condiciones climáticas. Las papas pueden crecer hasta los 4.700 metros sobre el nivel del mar desde el sur de Chile hasta Groenlandia (Torres , 2011)

Según CIP (Centro Internacional de la Papa) la papa es el tercer cultivo alimenticio más importante del mundo en términos de consumo humano después del arroz y del trigo (CIP, 2015) Aproximadamente 1.4 mil millones de personas alrededor del mundo consumen la papa como alimento básico y la producción total del cultivo sobrepasa los 300 millones de toneladas métricas. La papa es esencial en términos de seguridad alimenticia frente al crecimiento de la población y al aumento de las tasas globales de hambre. La papa es el primer alimento moderno de preparación rápida, es rica en energía, nutritiva, fácil de prosperar en parcelas pequeñas, barata para comprar y lista para cocinarse sin costosos procesamientos (Arguedas , 2020).

De manera particular, los principales problemas que enfrentan los productores agrícolas de la comunidad de Palopo, radica principalmente en los bajos precios de los productos situación que se agudiza ya sean por factores como la intermediación y no mantener un canal de distribución adecuado, el incumplimiento en el régimen de los precios, desorganización, escasa integración en la cadena de comercialización o los altos costos de producción, por ello se manifiesta que en cuanto a los precios referenciales de los productos agrícolas del Ecuador, se corre el riesgo de contracción en el precio de venta de un producto afectando a toda la cadena productiva y por ende al productor.

Los pequeños productores de la comunidad de Palopo no han logrado asociarse, lo que genera que exista una sobreproducción en el cultivo de la papa lo que provoca que los intermediarios paguen precios más bajos a lo que verdaderamente deberían pagar al agricultor. Por otro lado, la distancia que deben recorrer los agricultores para comercializar las papas es excesivamente larga,

llegando a comercializar su producto en malas condiciones desencadenando en una pérdida de inversión para el productor.

Dicho lo anterior, el productor no cuenta con un canal de distribución directa y un lugar en condiciones adecuados donde los agricultores comercialicen las papas directamente con el consumidor final. El principal Centro de Acopio es el Mercado Mayorista de Latacunga, donde los martes y sábados el comercio se lo realiza al por mayor y menor. Esto constituye un problema para los agricultores ya que no se comercializa de manera continua los productos y los intermediarios se oponen a que los productores vendan la papa al consumidor final.

1.1.1. Limitaciones y delimitaciones

1.1.1.1. Límite del contenido

- **Línea de investigación:** Administración y Economía
- **Programa:** Gestión de calidad e Innovación Empresarial
- **Subprograma:** Proyecto de Factibilidad

1.1.1.2. Límite espacial

- **Provincia:** Cotopaxi
- **Cantón:** Latacunga
- **Parroquia:** Ignacio Flores
- **Dirección:** Comunidad de Palopo

1.1.1.3. Límite temporal

- **Desarrollo de la investigación:** 2022
- **Alcance investigativo:** 2022

1.2. Objetivos

1.2.1. *Objetivo general*

Realizar un proyecto de factibilidad para la creación de un centro de acopio y comercialización de papa en la comunidad de Palopo, parroquia Ignacio flores, cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi año 2022.

1.2.2. *Objetivos específicos*

- Fundamentar las bases teóricas utilizando herramientas de información que sustente el presente trabajo de investigación sobre la factibilidad de los centros de acopio.
- Realizar el estudio de mercado mediante el análisis de la información disponible y generada por la investigación de campo, con la finalidad de evaluar la viabilidad del proyecto.
- Determinar la factibilidad de la implementación del centro de acopio de papa mediante la aplicación del estudio de mercado, económico, técnico y financiero.

1.3. Justificación

1.3.1. *Justificación Teórica*

El desarrollo del presente proyecto se realizará con el propósito de aportar conocimientos en base a teorías y conceptos existentes sobre los centros de acopio de productos agrícolas, investigando en: libros, tesis, sitios web, revistas, artículos, documentos digitales, que sirvan de sustento y respaldo para desarrollar el proyecto de inversión, de esta manera, se desarrollará el estudio de mercado, estudio técnico, estudio legal, estudio organizacional y su evaluación financiera para determinar la factibilidad del proyecto. La información recopilada permitirá mejorar con los conocimientos al momento de tomar decisiones importantes para ejecutar el proyecto.

1.3.2. *Justificación Metodológica*

En el presente trabajo se pondrá en práctica las diferentes metodologías adquiridas en la catedra, así como también la aplicación de encuestas, métodos cualitativos y cuantitativos que permitan realizar el diseño del plan de negocio para dar solución a la problemática mencionada. De esta manera, se obtendrá una visión más realista para la factibilidad del proyecto y su ejecución, así como fuentes teóricas y bibliográficas.

1.3.3. *Justificación Práctica*

La aplicación de las técnicas de investigación ayudará a determinar en el presente trabajo la justificación de la creación del centro de acopio y comercialización de papa en la comunidad de Palopo parroquia Ignacio Flores, Cantón Latacunga. El desarrollo de este proyecto permitirá contar con canales de distribución, identificar la demanda insatisfecha, y establecer un adecuado manejo de los productos de la comunidad, permitiendo que su economía se mantenga, generando empleo para las personas de la comunidad y aumentando el nivel de innovación

1.4. Problema general de investigación

¿Cómo el proyecto de factibilidad para la creación de un centro de acopio y comercialización de papa influye en la mejora de la comercialización y obtención de rentabilidad de los agricultores de la comunidad de Palopo?

1.4.1. *Problemas específicos de investigación (Preguntas)*

¿Como la agricultura mejora la economía de las familias?

¿La comercialización de papas promueve la economía?

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Referencias Teóricas

2.1.1. *Factibilidad*

Según Echeverría (2017), plantea que factibilidad es un estudio detallado del mercado, la determinación de los recursos, el diseño preliminar del proyecto, con la descripción de los procesos técnicos, la determinación de precios de los productos, estimados de costos de operación y evaluación económica de su operación (p.172). Empezar un plan de producción o fortalecerlo significa invertir recursos como tiempo, dinero, materia prima.

Por otro lado, Burneo, Roberto y Vérez (2017) mencionan que el estudio de factibilidad es la base para la toma de decisiones de los directivos que tienen la responsabilidad de aprobar las inversiones, tomar en cuenta los valores de los indicadores para establecer la estrategia de ejecución de las inversiones en función de las prioridades según los indicadores (p. 305).

Según Boero, C (2020) el estudio de factibilidad incluye pronósticos de costos y beneficios, demostrando que se puede completar financieramente, los diferentes períodos y sus flujos de efectivos acumulados, en proyectos importantes y tasa de crecimiento.

2.1.1.1. *Proyecto*

Un proyecto de inversión es como "un plan que, si se le asigna una cierta cantidad de capital y se le proporcionan diferentes tipos de insumos, el proyecto podrá producir bienes o servicios útiles para la sociedad". Un proyecto de inversión es un conjunto de acciones que, una vez implementadas, incrementarán la eficiencia y la entrega de un bien o servicio (Jesús, 2013). Un proyecto puede ser cualquier esfuerzo que una persona o un grupo de individuos con un objetivo común está tratando de lograr.

2.1.1.2. *Viabilidad*

Incluye el análisis de si se debe emprender o no un proyecto. Incluye aspectos económicos, posibilidades técnicas desde el punto de vista físico y material, y aspectos legales sobre posibles limitaciones de esta naturaleza. Hay políticas propositivas, cualquiera que sea el beneficio, que pueden ser estratégicas, humanitarias o socialmente convenientes. (Boero, 2020). Para determinar la viabilidad del presente proyecto se presentará la conceptualización productos agrícolas, papas y centro de acopio.

2.1.1.3. *Productos agrícolas*

Otro elemento importante dentro de la viabilidad son los productos agrícolas que se cosechan en mayor medida en la comunidad de Palopo. Por lo que los productos agrícolas son los bienes obtenidos de la agricultura y las actividades humanas a través del cultivo de plantas y el uso de materias primas.

Papa: es una especie dicotiledónea anual, aunque por la forma más común de reproducción, por tubérculos, se comporta como una especie perenne. La variedad de papa es apta para consumo en fresco (cocida, horneada, purés y al vapor) y para fritura. Los tubérculos son de forma elíptica, con ojos de profundidad mediana. La papa es una planta de clima templado-frío, y se ve favorecida por la presencia de temperaturas mínimas o nocturnas de 8 a 13 °C para una buena tuberización, y máximas o diurnas de 20 a 25°C en el período de tuberización (Emilio, 2015).

- *Centro de acopio*

Establecimientos administrados por un comité, que cumplen la función de concentrar o agrupar la producción de tipos de hortalizas y frutas por parte de pequeños productores, para que puedan competir en cantidad y en calidad; equipado con máquinas de alta tecnología, limpieza, secado, selección, procesamiento y envasado de productos, y luego llevar a los mercados mayoristas del centro de la ciudad o consumidores finales (Pico, 2017).

2.1.2. *Estudio de mercado*

El estudio de mercado se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y

el estudio de la comercialización (Del Rocío, 2017). (“CARICATURAS: primera parte de un proyecto”)

Según el IICA menciona que el estudio de mercado permite:

Identificar y caracterizar a los consumidores del producto que ofrecemos, sus motivaciones, necesidades y exigencias. El estudio se elabora en tres fases. Primero se planifica para delimitar con exactitud el objeto del estudio, se definen objetivos y variables a analizar, se diseña la metodología al decidir cuál es la herramienta más apta para el caso, y se elabora un cronograma de actividades. Luego empieza el trabajo de campo, que incluye preparar la encuesta u otra herramienta que se haya elegido. Finalmente, se sistematiza y analiza la información para elaborar las conclusiones y presentar todo en un informe final. (IICA, 2018, p. 73).

Previo a arrojar un producto a la comercialización, es fundamental hacer un análisis de factibilidad, puesto que ayuda a conocer así la iniciativa va a ser exitosa y cubrirá las necesidades de todo tipo de consumidores que son el objetivo. El análisis de mercado se conceptualiza como la función que relaciona a los clientes con el encargado de aprender el mercado a través de la información, la cual se usa para detectar tanto las oportunidades como las amenazas (Beedigital, 2019).

- **Análisis de la demanda**

Es la cantidad de bienes o servicios que una comunidad local, regional, nacional o internacional requiere para satisfacer una necesidad o un deseo específico a un precio determinado (Jaramillo & Mosquera, 2016). Para su cálculo es útil el análisis de información estadística disponible, la cual debe complementarse con la información primaria obtenida de las labores de campo del respectivo proyecto (Méndez Lozano, 2016).

- **Demanda insatisfecha**

La demanda insatisfecha ocurre cuando el mercado no logra satisfacer la necesidad o la demanda de productos que se encuentran actualmente en el mercado. En estos casos se deberá calcular el volumen de dicha demanda para determinar la cantidad de producción requerida para satisfacer el mercado (EAE Business School, 2021).

- Análisis de la oferta

Hacer un análisis de la oferta es analizar a la competencia. La competencia es considerada como aquellas empresas o proyectos que producen bienes o servicios (productos) similares a los que se queremos poner en el mercado (Martínez, 2016).

- Comercialización (MIX de MTK)

Precio. Es un medio de competencia importante, como lo indica la sensibilidad de los consumidores al precio y la existencia generalizada de descuentos (Rodríguez Aranday, 2018).

- Promoción y publicidad.

La publicidad se refiere a todos los mensajes que se envían al público en medios de comunicaciones o soportes comerciales. En la publicidad el contenido y los gráficos están controlados y se paga por el espacio para mostrar el mensaje. La promoción es un método para anunciar productos o servicios usando medios más dinámicos modificables (Centro Universitario de Comunicación, 2019). Debe estudiar como vender el producto

Y enfocarse en cómo hacerlo es como plantear que si llega a ser factible luego implementando un plan de marketing se puede potenciar el negocio

2.1.3. Estudio Técnico

El estudio técnico consiste en la investigación y selección de los medios de producción, así como de la organización de la actividad productiva, e implica los requerimientos de materias primas e insumos. Su objetivo es demostrar la Viabilidad del proyecto, justificando seleccionar la mejor alternativa para abastecer el mercado de acuerdo con las restricciones de recursos (Rodríguez Aranday, 2018). La viabilidad técnica en los proyectos de inversión exige un fundamento sólido para cada uno de los aspectos que lo integran como son:

- Tamaño del proyecto
- Localización del proyecto

De acuerdo con Rodríguez Fernando (2018), es la capacidad instalada, entendida como la capacidad de producir un determinado volumen por unidad de tiempo: hora, turno, día, mes o año. Para

determinar el tamaño óptimo de la planta, es necesario conocer con mucha precisión el tiempo o tiempo programado y las acciones del proceso, o, si esto no es posible, es necesario diseñar y calcular estos datos con soberbia originalidad y ciertas técnicas.

- Localización del proyecto

"El objetivo que persigue la localización de un proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio." Esta parte es fundamental y de consecuencias a largo plazo (Sánchez & et al, 2015).

Un estudio de localización suele hacerse en dos niveles:

- Macro Localización: Este es un análisis que pretende identificar la región o región donde se ubicará el proyecto, entre una gama de alternativas que pueden surgir en el contexto internacional, nacional, regional, local, vecinal. La macro localización permite determinar el lugar geográfico donde se considera adecuado ubicar el proyecto (Méndez Lozano, 2016).

- Micro-Localización. Este es un análisis que tiene como objetivo determinar en detalle la ubicación exacta de un proyecto de desarrollo dentro de una micro área o área predefinida. Esta información es la información definitiva para la planificación de las actividades relacionadas con la ingeniería del proyecto, tales como adecuación a la topografía, distribución de materiales y obra civil (Méndez Lozano, 2016).

2.1.4. Estudio Legal

De acuerdo con las normativas vigentes, el estudio legal busca determinar todas aquellas implicaciones económicas y técnicas que el proyecto debe incurrir con la intención de cumplir con todas las regulaciones y normativas (Gárron, Sarmiento, & Óscar, 2019). Una herramienta útil para identificar toda la normativa que afecta a un proyecto es la matriz legal o matriz de requisitos legales, que incluye los siguientes elementos:

- Clasificación: en este apartado deberá indicarse si la norma en cuestión es de carácter general o específica para la actividad que se realiza.
- Norma: se indica la norma, decreto, resolución, ley, etc. en cuestión y el año de su publicación. Disposición que regula: es el propósito de la norma, suele ser el título o la temática tratada.

- Artículo aplicable: se incluyen cada uno de los artículos que apliquen dentro del desarrollo del proyecto.
- Descripción del requisito: es un resumen o procedimiento de las exigencias de la norma y que el proyecto deberá cumplir.
- Evidencia de cumplimiento: la evidencia de cumplimiento es un instrumento de control a manera de lista de chequeo, que permite conocer si la organización o el proyecto está cumpliendo con los requisitos impuestos (Gárzon, Sarmiento, & Óscar, 2019).

2.1.5. Estudio Organizacional

El presente estudio tiene como objetivo determinar la forma organizacional necesaria de acuerdo con la función y requerimientos presupuestarios de la unidad de negocio. Esto incluye analizar el marco legal en el que operará la empresa y determinar la estructura organizacional que mejor se adapte a las características y necesidades del proyecto. (Pérez & Guzmán, 2020).

2.1.5.1. Organigrama

Un organigrama es un diagrama de una empresa, negocio, trabajo o cualquier otra entidad que suele contener las principales áreas de la organización. Representa una herramienta básica en cualquier negocio y sirve para conocer su estructura general. Es un sistema organizativo representado visual y objetivamente, también se les conoce como diagramas o gráficos. (Pérez & Guzmán, 2020)

2.1.5.2. Descripción de funciones

La descripción de las funciones es el último paso dentro de la organización. Una vez establecidos los diferentes departamentos y niveles jerárquicos, se define de manera precisa lo que debe hacerse en cada unidad de trabajo, lo que se le conoce con el nombre de "puesto" (Pérez & Guzmán, 2020)

2.1.6. Estudio Financiero

En esta parte, el análisis financiero determina la cantidad de recursos económicos necesarios para llevar a cabo el proyecto, estos serán los costos operativos, así como una variedad de otros indicadores que servirán como base para tomar una decisión final sobre el futuro del plan (Gárzon, Sarmiento, & Óscar, 2019).

2.1.6.1. *Flujo de fondos*

El flujo de caja es una de las partes más importantes de la evaluación financiera de un proyecto o negocio. Representa una lista de entradas y salidas de efectivo del proyecto divididas en periodos de tiempo que pueden ser meses, trimestres o años, según se requiera. Esta herramienta tiene como objetivo programar las necesidades de capital financiero, vinculadas a las actividades planificadas, para asegurar la sincronización de los recursos para las actividades y evitar retrasos por falta de financiamiento (Gárzon, Sarmiento, & Óscar, 2019).

Se concluye que todos los términos vistos en este apartado permitirán comprender los elementos que se proponen para la realización del presente estudio. Basándose en este contexto la fundamentación teórica presentada, enfatiza la importancia del estudio de factibilidad previo al inicio de un proyecto como negocio.

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Enfoque de investigación

El enfoque de la presente investigación es de tipo mixto, es decir que engloba el enfoque cuantitativo y cualitativo.

3.1.1. *Cuantitativo*

Según Hernández Sampieri (2014) menciona que el enfoque cuantitativo es aquel que utiliza la recolección de datos y prueba hipótesis en base a análisis estadístico y medición numérica. Del canto y Silva (2013) afirman que este tipo de investigación “permite abordar el objeto de estudio obteniendo resultados más concretos y fiables que permitan alcanzar los objetivos planteados en la investigación” (p. 26).

El presente estudio de factibilidad es de tipo cuantitativa. Este tipo de enfoque estudia la relación entre variables previamente establecidas y además busca formular explicaciones para hallar la relación entre oferentes y demandantes para determinar si el proyecto es factible o no.

3.1.2. *Cualitativo*

El enfoque cualitativo permite desarrollar premisas antes, durante o después de recolectar y analizar los datos encontrados, además, explora las diferentes relaciones de los participantes con el contexto (Hernández Sampieri, 2014). Álvarez y otros (2017) afirman que “las metodologías cualitativas no son subjetivas ni objetivas, sino interpretativas, incluye la observación y el análisis de la información en ámbitos naturales para explorar los fenómenos” (p. 2). Dicho lo anterior, la presente investigación tiene un enfoque cualitativo debido a las observaciones que se realizaron en las visitas de observación, donde se pudo tener un acercamiento más detallado del proyecto junto con los beneficios que este proyecto puede aportar a la comunidad de Palopo.

3.2. Nivel de Investigación

El nivel de investigación se refiere al grado de profundidad con el que se enfocará el proyecto, dicho esto el nivel de investigación es profundo ya que se estudia una problemática a través de

visitas de observación, encuestas, teorías, documentos, etc. donde se ofreció una solución posiblemente viable.

3.2.1. *Exploratorio*

Hernández Sampieri (2014) plantea que el estudio exploratorio se utiliza cuando el objetivo es indagar un tema novedoso o poco estudiado. Dicho lo anterior, la presente investigación hace referencia a un estudio exploratorio, ya que se permitirá conocer la opinión de los individuos relacionados directamente con la producción de papa de la comunidad de Palopo.

3.2.2. *Descriptivo*

Según Hernández Sampieri (2014) deduce que el estudio descriptivo especifica características y propiedades de cualquier fenómeno. Por otro lado, teniendo en cuenta a (Rojas, 2015) afirma que este nivel de investigación “exhibe el conocimiento de la realidad tal como se presenta en una situación de espacio y de tiempo dado. Aquí se observa y se registra, o se pregunta y se registra” (p. 7). De manera que, el estudio de mercado previo será la base para la fase posterior que es la investigación descriptiva, este tipo de estudio permitirá profundizar las particularidades del mercado de papa.

3.3. Diseño de investigación

3.3.1. *Según la manipulación o no de la variable independiente*

La presente investigación sigue un diseño no experimental, ya que este tipo de diseño no realiza manipulación de variables donde se observan solamente los fenómenos en su contexto natural para analizarlos después (Hernández Sampieri, 2014). En la presente investigación existe el diseño experimental debido a la indagación que se realizó en el estudio de mercado a través de encuestas para conocer la factibilidad de crear un centro de acopio de papa en la comunidad de Palopo.

3.3.2. *Según las intervenciones en el trabajo de campo*

La presente investigación es de tipo transversal, ya que los sujetos de estudio, que en este caso es la comunidad de Palopo, comparten la misma temporalidad, es decir que el levantamiento de información y la realización de la investigación se realizará en un periodo concreto.

3.4. Tipo de estudio

3.4.1. Documental

Del canto y Silva (2013) mencionan que el estudio documental consiste en realizar “un arqueo de fuentes bibliográficas y electrónicas” (p. 26). Tomando en cuenta lo dicho, el presente estudio se realizó en base a una extensa investigación bibliográfica, de autores especialistas en estudios de factibilidad y centros de acopio.

3.4.2. De campo

Atencio, Gouveia, & Lozada (2011) “implica un acercamiento interpretativo, reflexivo y natural al mundo del espacio geográfico e histórico de los diferentes escenarios en cada comunidad” (p. 11). Al realizar la revisión bibliográfica, se pudo continuar con la investigación de campo en donde se logró tener un acercamiento a la problemática y a la identificación de los recursos necesarios para la implementación de un centro de acopio de papa para la comunidad de Palopo.

3.5. Población y Planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra

3.5.1. Población

Según Hernández Sampieri (2014) afirma que la población es el conjunto de todos los elementos que coinciden con una serie de especificaciones y deben tener congruencia con sus características y tiempo (p. 174). Dicho lo anterior, la población es la cantidad de personas que viven en la parroquia de Ignacio Flores, para el 2010 había 16.445 personas (INEC, 2010). Al realizar una estimación en base a la tasa de crecimiento poblacional del INEC para el cantón Latacunga, se estima que para el 2020 en Ignacio Flores habían alrededor de 19.079 personas.

3.5.2. Muestra

Para calcular el tamaño de la muestra utilizamos la siguiente fórmula, para poblaciones finitas:

$$n = \frac{Z^2 pq \cdot N}{E^2(N - 1) + Z^2 \cdot pq}$$
$$n = \frac{(1,65)^2(0,50)(0,50)(19.079)}{(0,07)^2(19.079 - 1) + (1,65)^2(0,50)(0,50)}$$

$$n = 138$$

El significado de los términos es:

n= Tamaño de la muestra

Z = Margen de confiabilidad, 90% constante 1,65;

p = Probabilidad de que el evento ocurra= 0,50

q = Probabilidad de que el evento no ocurra = 0,50

E = Error de estimación o error muestral=7%

N = Población o universo de estudio

Dicho lo anterior, se establece que se tomaran las encuestas a 138 productores de papa de la parroquia Ignacio Flores.

Por otro lado, para realizar las encuestas a los comerciantes del cantón Latacunga, se escogieron 10 comerciantes, esta muestra tiene las características de una muestra no probabilística, ya que este tipo de muestras no son escogidas en base a la probabilidad, los participantes tienen ciertos atributos similares que son conocidos como criterios de inclusión para ser tomados en cuenta como participantes en el estudio (Hernández Sampieri, 2014).

3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

3.6.1. *Métodos*

3.6.1.1. *Método Deductivo*

Según Gómez (2012) enfatiza que el método deductivo va de lo general a lo específico, las conclusiones de las deducciones son ciertas. Además, si un evento ocurre en un conjunto de instancias, se infiere que el mismo evento ocurre en una de las instancias de ese conjunto. Este tipo de método permite organizar premisas lo suficientemente válidas para llegar a una conclusión y proporciona suficientes recursos para entretener teoría y observaciones. (Dávila, 2006). Este método servirá para comprobar la hipótesis de la investigación y comprobar la viabilidad del proyecto.

3.6.1.2. *Método Inductivo*

Según Gómez (2012) declara que el método inductivo va de lo específico a lo general, es decir que a partir de resultados particulares encuentra relaciones que la fundamenten (p. 16). La presente investigación es inductiva porque se realiza una categorización sistemática de los datos conseguidos a lo largo del trabajo de campo y analiza el desarrollo de un centro de acopio para la producción de papa de la comunidad de Palopo.

3.6.2. *Técnicas*

3.6.2.1. *Observación*

La observación es una manera de recolectar información, requiere que el observador se implique en la unidad de análisis donde se realiza el estudio, permitiendo obtener conocimiento del contexto que se está planteando (Macazaga, Rekalde, & Vizcarra, 2014). Según Hernández Sampieri (2014), aprueba que este tipo de investigación requiere de los cinco sentidos del investigador para prestar atención y mantener una constante actitud de reflexión. Dicho lo anterior, la observación dejó reconocer propiedades y comportamientos exclusivos de los actores del problema registrados en diferentes sitios de la comunidad de Palopo.

3.6.2.2. *Encuestas*

La encuesta es un instrumento de recolección de información, puede ser de una porción de la población que se está estudiando, además al recolectar la información con este instrumento se usa un procedimiento estandarizado, es decir, se les aplica la misma encuesta a diferentes personas quienes al azar estarán formando parte de la muestra (Behar, 2008). En la presente investigación este instrumento dejará conocer más de cerca las propiedades, de los productores de papa de la comunidad de Palopo. Se trabajo con la encuesta personal, cuyo instrumento va a ser un cuestionario con preguntas cerradas de selección múltiple, escalas abiertas con sus restricciones de respuestas una vez que se pida recomendaciones.

CAPÍTULO IV

4. MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Procesamiento, análisis e interpretación de resultados

4.1.1. Resultados de la encuesta (productores)

Tabla 1-4: Edad de los participantes

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18-30	33	24%
31-45	44	32%
46-55	37	27%
56- más	23	17%
	138	100%

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

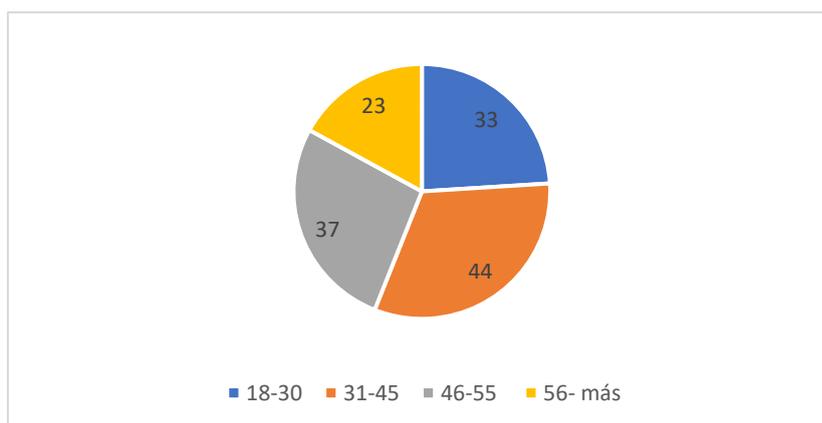


Ilustración 1-4: Edad de los participantes

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: Como se indica en la tabla 1, el 32% de participantes tienen entre 31 y 44 años y el 24% de participantes tienen entre 18 y 31 años, es decir que alrededor del 50% de pobladores están en edad de trabajar.

Tabla 2-4: Género de los participantes

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	112	81%
Femenino	26	19%
	138	100%

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

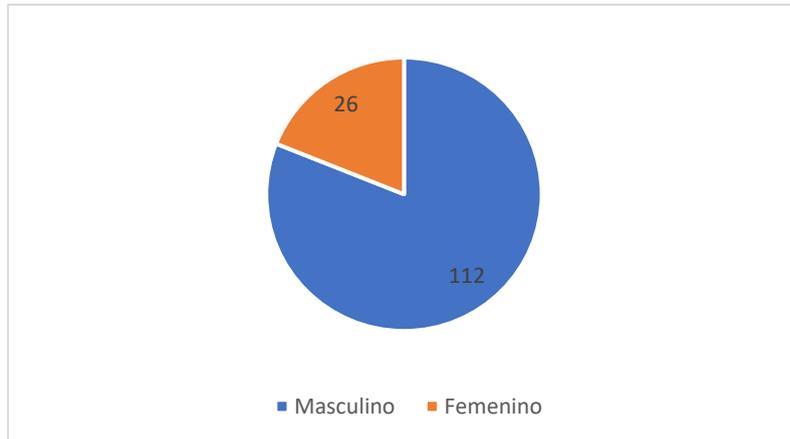


Ilustración 2-4: Género de los participantes

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: Como se indica en la tabla 2, el 81% de participantes son hombres y el restante 19% de participantes son mujeres, se puede inferir que en la comunidad de Palopo la mayor parte de la población son de sexo masculino.

Tabla 3-4: ¿Hace cuánto tiempo se dedica usted al cultivo de papa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 1 año	28	20%
1 a 5 años	47	34%
5 a 10 años	35	25%
Más de 10 años	29	21%
	138	100%

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

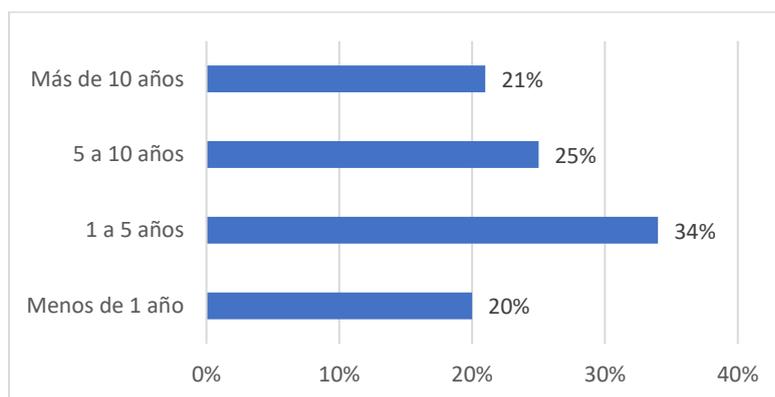


Ilustración 3-4: ¿Hace cuánto tiempo se dedica usted al cultivo de papa?

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: En la figura 3 se presenta la participación del tiempo que los productores de papa se han dedicado a este cultivo, y se puede observar que 34% de participantes se han dedicado al cultivo de papa entre 1 a 5 años en la Comunidad de Palopo, seguido de 25% de participantes que van dedicándose al cultivo de papa entre 5 a 10 años.

Tabla 4-4: ¿Qué variedad de papa siembra usted?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Uvilla	11	8%
Leona Negra	23	17%
Chaucha Colorada	50	36%
Coneja Negra	19	14%
Coneja Blanca	15	11%
Santa Rosa	11	8%
Otros	8	6%
	138	100%

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

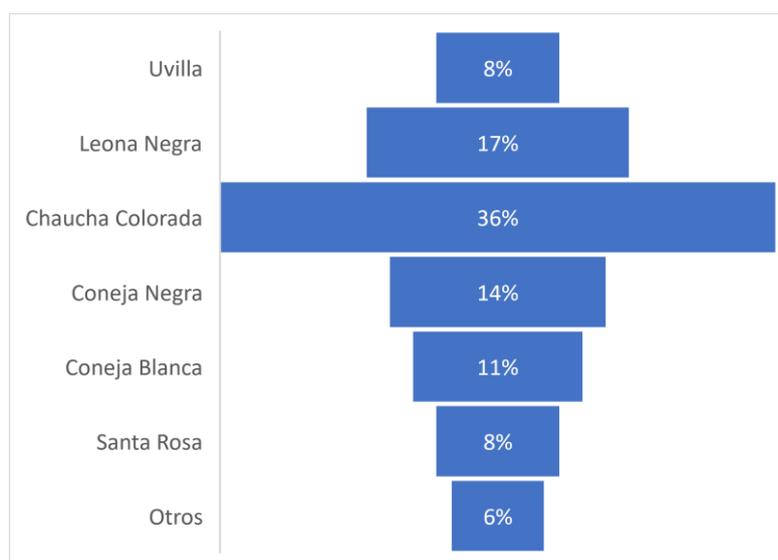


Ilustración 4-4: ¿Qué variedad de papa siembra usted?

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: La variedad de papa que más se siembra en Palopo es Chaucha Colorada con un 36% de participación, seguido de la leona negra con un 17% y también coneja negra con un 14%.

Tabla 5-4: ¿Cuántas hectáreas de papa tiene sembrado?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 1 Ha	50	36%
1 hectárea	33	24%
Más de 1 hect.	55	40%
	138	100%

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

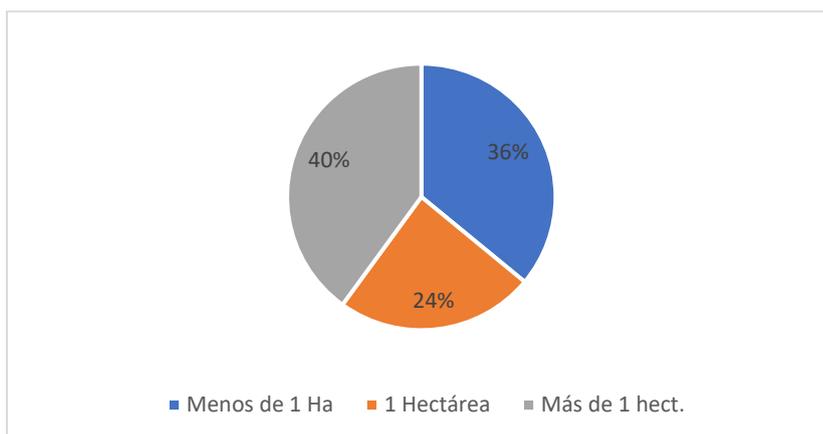


Ilustración 5-4: ¿Cuántas hectáreas de papa tiene sembrado?

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: En la figura 5 se observa que el 40% de productores de papa tienen sembrado más de 1 hectárea de papa, es decir 35 participantes, 1 hectárea tienen sembrado el 24% de participantes y el 36% tiene sembrado menos de 1 hectárea.

Tabla 6-4: ¿Cuántos quintales de papa obtiene por cosecha?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
0-50	28	20%
1-100	41	30%
101-200	35	25%
Más de 200	35	25%
	138	100%

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

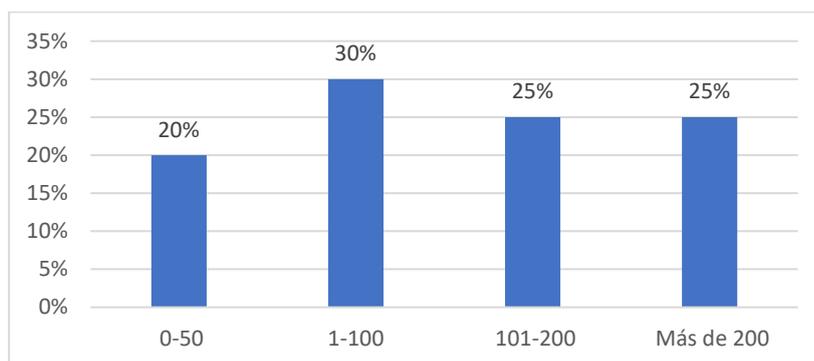


Ilustración 6-4: ¿Cuántos quintales de papa obtiene por cosecha?

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: Se observa que en la tabla 6 el 20% de participantes cosechan al mes entre 0-50 quintales y el 30% cosecha entre 1 a 100 quintales y el otro 25% cosecha entre 101 a 200 quintales, así mismo el 25% cosecha más de 200 quintales.

Tabla 7-4: ¿Cada qué tiempo realiza la cosecha?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
1 vez al año	28	20%
2 veces al año	76	55%
3 veces al año	35	25%
	138	100%

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

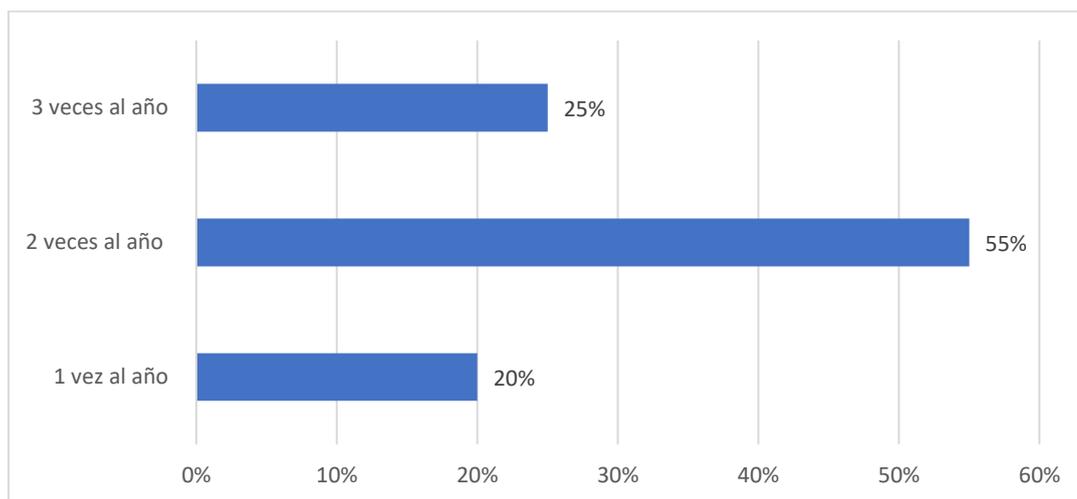


Ilustración 7-4: ¿Cada qué tiempo realiza la cosecha?

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: Se observa que en la tabla 7 el 55% de participantes realizan la cosecha 2 veces al año, otro 20% realizan la cosecha 1 vez al año y un 25% cosecha 3 veces al año.

Tabla 8-4: ¿Qué cantidad de producto cosecha por planta aproximadamente?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
1 - 5	5	6%
5 - 10	18	20%
10 - 15	20	23%
Más de 15	45	51%
	88	100%

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

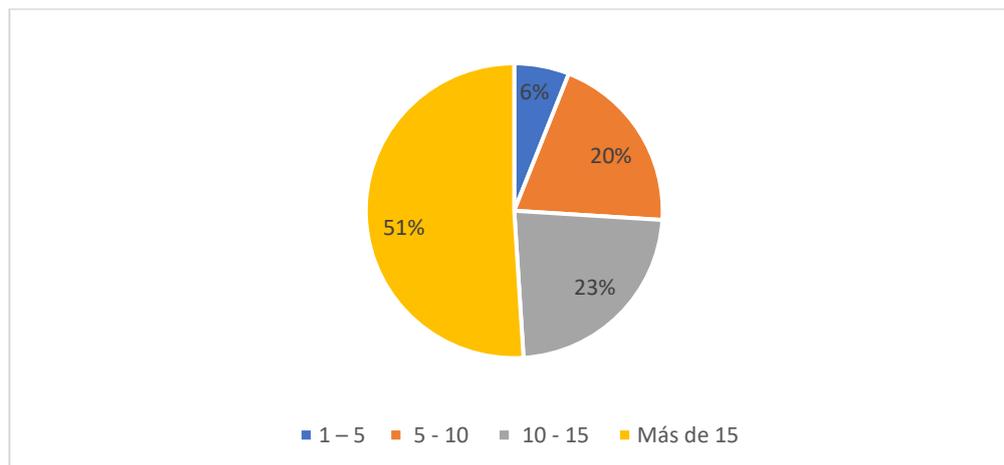


Ilustración 8-4: ¿Qué cantidad de producto cosecha por planta aproximadamente?

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: Se observa que en la tabla 8 el 51% de participantes cosechan más de 15 productos por planta y otro 23% cosecha entre 10 a 15 productos por planta. A penas el 6% cosecha entre 1 a 5 productos por planta.

Tabla 9-4: ¿Usted vendería su producción de papa al Centro de Acopio de Palopo?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	127	92%
No	11	8%
	138	100%

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

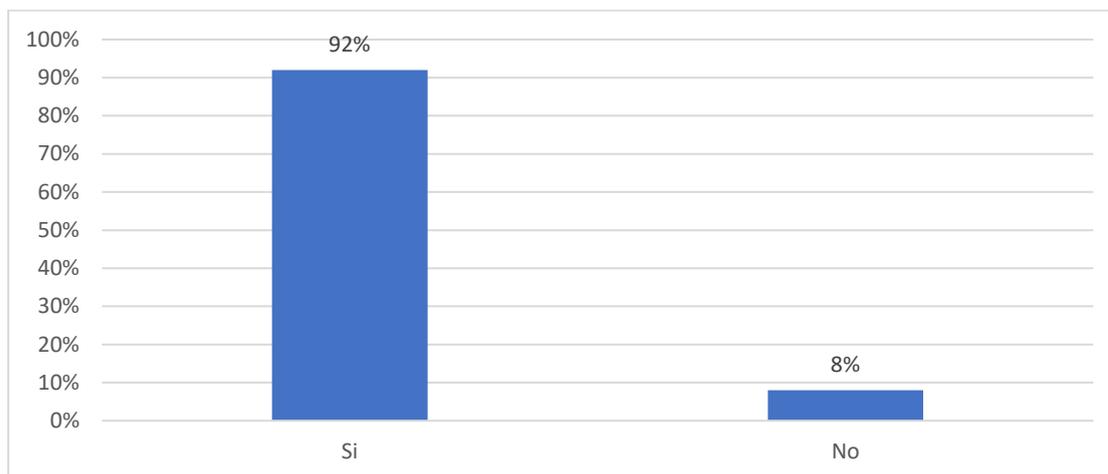


Ilustración 9-4: ¿Usted vendería su producción de papa al Centro de Acopio de Palopo?

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Tabla 10-4: ¿Qué beneficios le gustaría que ofrezca el Centro de Acopio de Palopo?

Respuestas	Frecuencia	Porcentajes
Transporte	46	33%
Precios Justos	62	45%
Asesoramiento y capacitación	30	22%
	138	100%

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

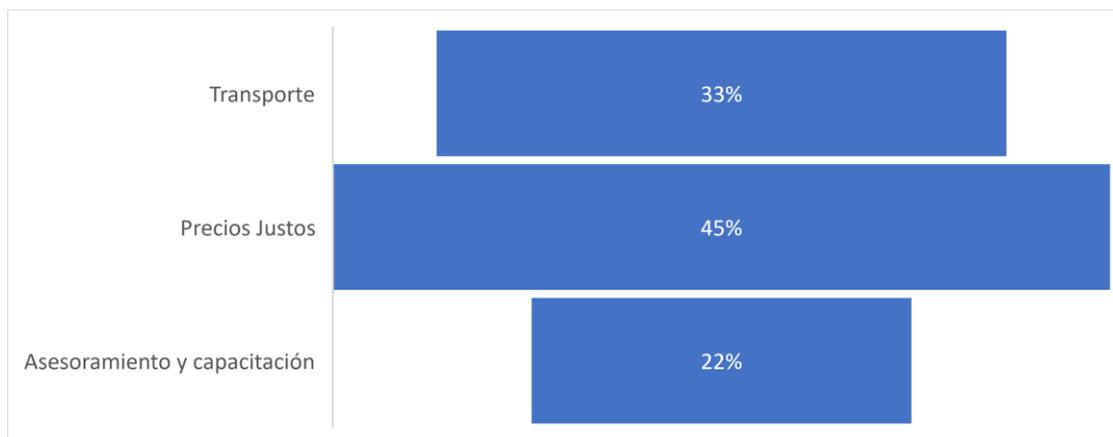


Ilustración 10-4: ¿Qué beneficios le gustaría que ofrezca el Centro de Acopio de Palopo?

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: En la tabla 10 se presenta que el 45% de participantes quisiera que le ofrezcan precios justos, el 33% quisiera el servicio de transporte y el 22% quisiera asesoramiento y capacitación.

Tabla 11-4: ¿Cómo le gustaría tener noticias del Centro de Acopio de Palopo?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	
Redes Sociales	70	51%	
Radio	44	32%	
Televisión	17	12%	
Periódicos	7	5%	
	138	100%	

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

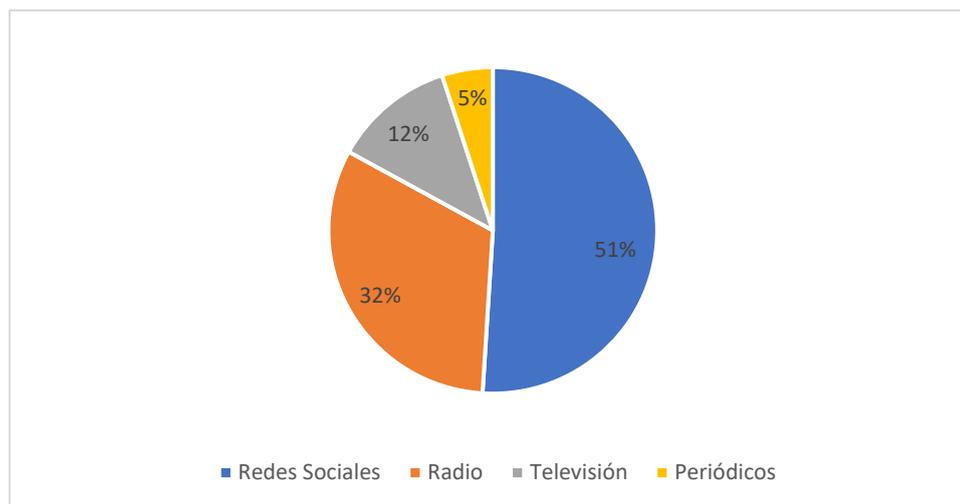


Ilustración 11-4: ¿Cómo le gustaría tener noticias del Centro de Acopio de Palopo?

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: En la tabla 11 se indica que el 51% de personas les gustaría recibir noticias en redes sociales, el 32% les gustaría recibir noticias en la radio y el restante 15% les gustaría recibir noticias en la televisión y periódicos.

4.1.2. Resultados de la encuesta (comerciantes)

Tabla 12-4: Edad de los participantes

Edad	Frecuencia
18-45	7
46-55	3
	10

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

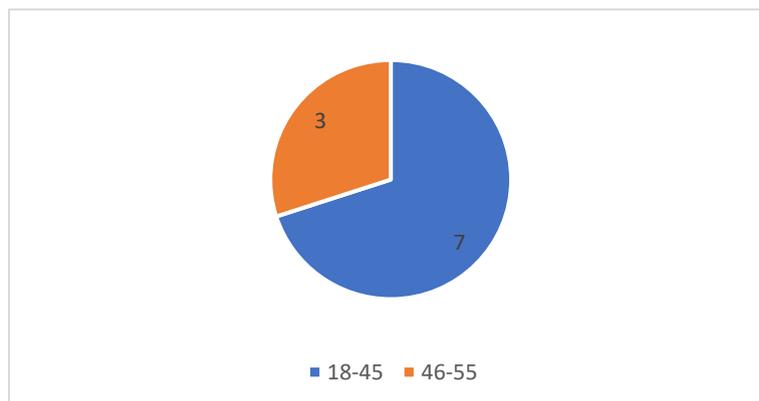


Ilustración 12-4: Edad de los participantes

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: Como se indica en la tabla 12, 3 personas tienen entre 46-55 y 7 personas tienen entre 18-45. Es decir que los comerciantes de papa son relativamente jóvenes.

Tabla 13-4: Género de los participantes

Género	Frecuencia
Masculino	6
Femenino	4
	10

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

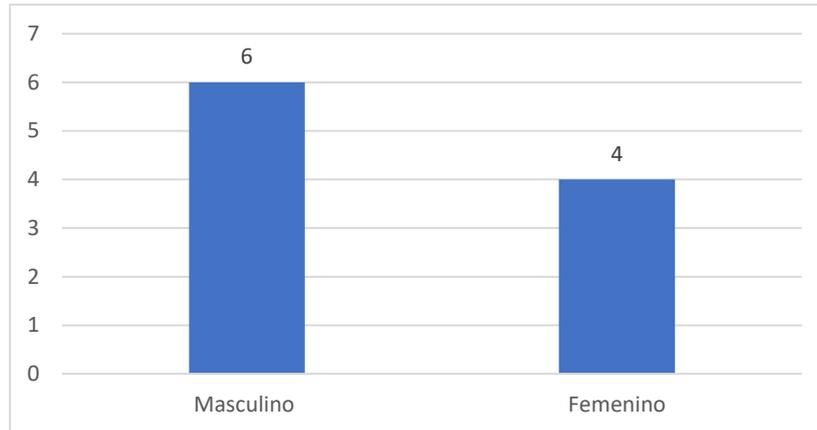


Ilustración 13-4: Género de los participantes

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: Como se indica en la tabla 13, 6 participantes son hombres y el restante 4 de participantes son mujeres, se puede inferir que en el cantón de Latacunga más hombres se dedican a la comercialización de papas.

Tabla 14-4: ¿A quién compra usted la papa que vende?

Respuesta	Frecuencia
Productor	2
Intermediario	7
Otros	1
	10

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

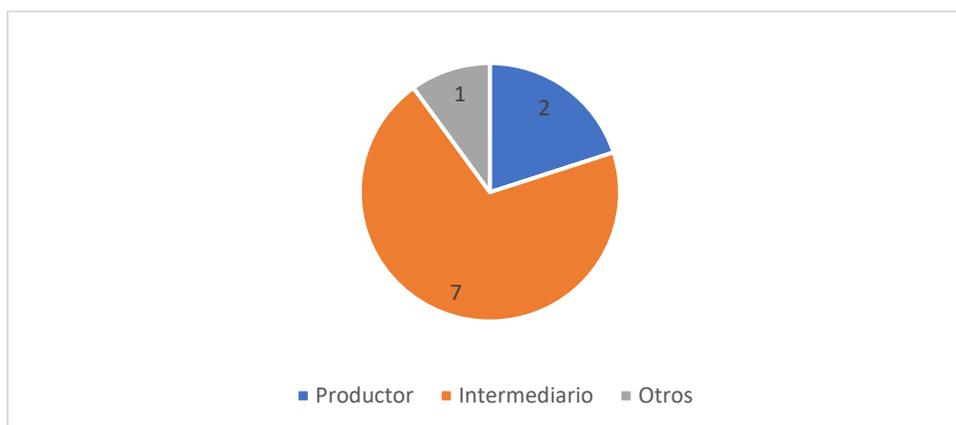


Ilustración 14-4: ¿A quién compra usted la papa que vende?

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: En la tabla 14 se indica que 7 participantes mencionaron que compran la papa que venden a intermediarios y solo 2 compran al productor.

Tabla 15-4: ¿Cómo compra usted la papa?

Respuestas	Frecuencia
Lavada	2
Empaquetada	5
Otros	3
	10

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

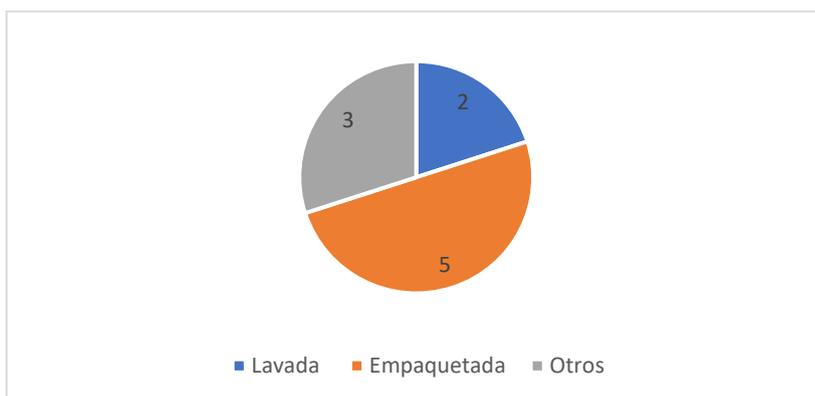


Ilustración 15-4: ¿Cómo compra usted la papa?

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: Cinco participantes compran la papa empaquetada, 2 participantes la compran lavada y 3 lo compran de otra manera.

Tabla 16-4: Cada que tiempo compra usted la papa?

Respuesta	Frecuencia
Diario	1
Semanal	5
Quincenal	2
Mensual	1
	10

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

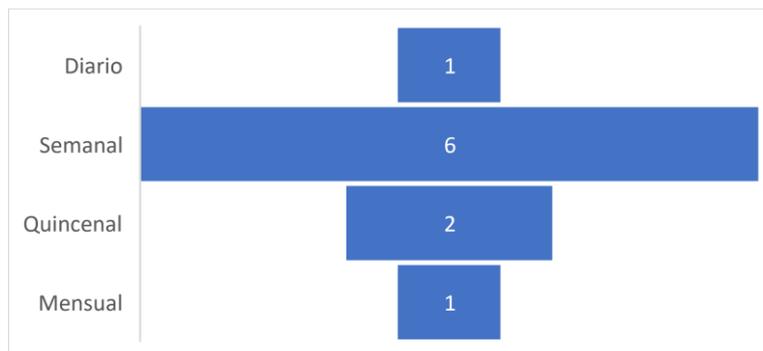


Ilustración 16-4: Cada que tiempo compra usted la papa?

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: En la tabla 16 se indica que 6 comerciantes de papa compran la papa cada semana, 2 comerciantes compran cada quincena y 1 comerciante compran a diario y mensual.

Tabla 17-4: ¿Cuántos quintales de papas compra usted por periodo?

Respuesta	Frecuencia
1 – 10 quintales	2
10 - 20 quintales	1
20 - 30 quintales	1
Más de 30 quintales	6
	10

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

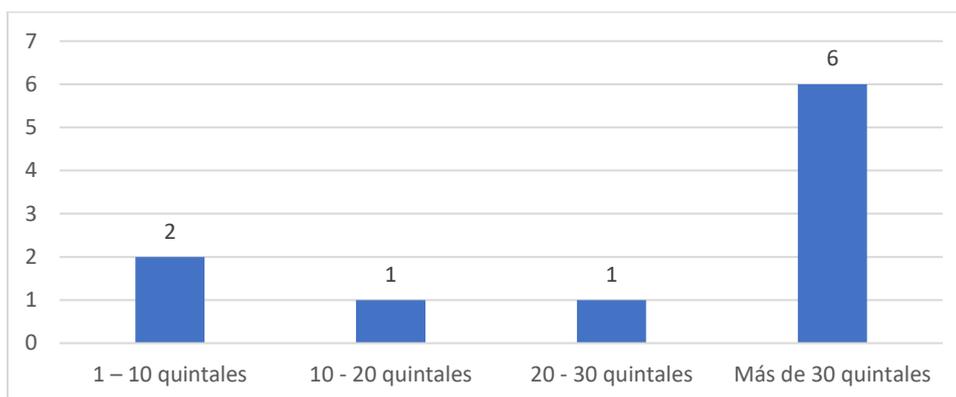


Ilustración 17-4: ¿Cuántos quintales de papas compra usted por periodo?

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: En la tabla 17 se indica que 6 participantes compran más de 30 quintales por periodo, 1 participante compra de 20 a 30 quintales por periodo, 1 y 2 participantes compran entre 10 a 20 quintales y 1 a 10 quintales respectivamente.

Tabla 18-4: ¿A qué precio compra el quintal de papa?

Respuesta	Frecuencia
10-15 dólares	2
15-20 dólares	5
Más de 20 dólares	3
	10

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

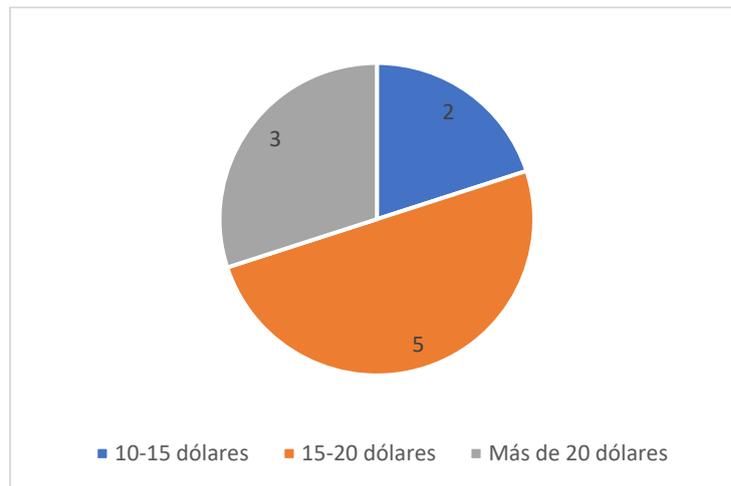


Ilustración 18-4: ¿A qué precio compra el quintal de papa?

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: En la tabla 18 se indica que 5 participantes compran entre 15 a 20 dólares cada quintal, 2 participantes mencionaron que compran entre 10 a 15 dólares y 3 personas compran en más de 20 dólares. Para la determinación del precio se acudió a investigación de campo, donde se pudo constatar que el precio de la papa en promedio está a 22 dólares.

Tabla 19-4: Medio de comunicación utiliza para promocionar

Respuesta	Frecuencia
Televisión	3
Radio	2
Internet	3
Otros: Contactos Personales/Teléfonos	2
	10

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

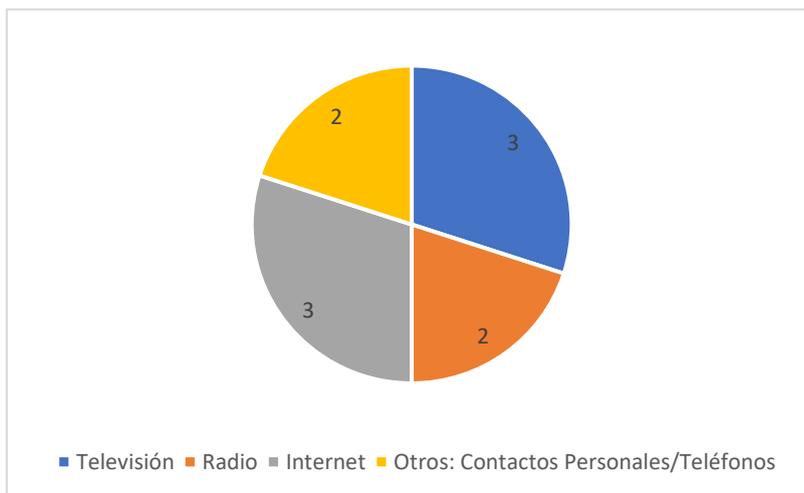


Ilustración 19-4: Medio de comunicación utiliza para promocionar

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: En la tabla 19 indica que 3 participantes promocionan las papas en televisión y 3 por internet, 2 participantes mencionaron que el medio de comunicación que utilizan para promocionarse son los contactos personales y teléfonos y 2 por radio.

Tabla 20-4: Estaría de acuerdo que en Palopo se instale un Centro de Acopio

Respuesta	Frecuencia
Si	8
No	2
	10

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

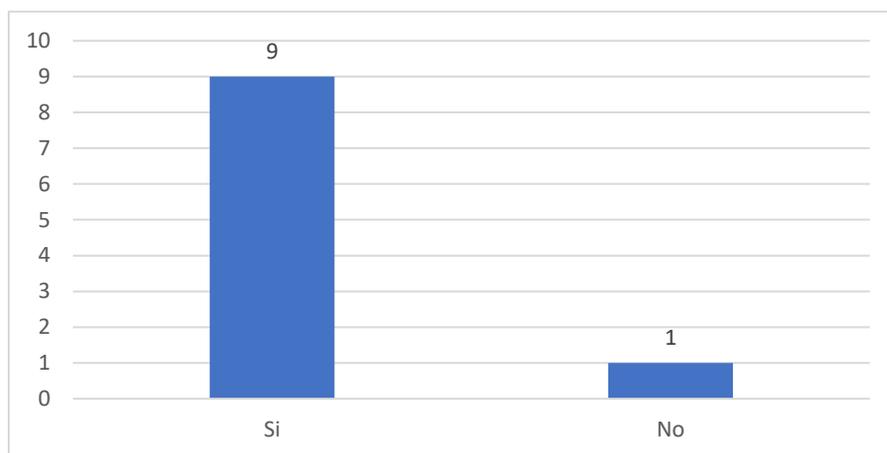


Ilustración 20-4: Estaría de acuerdo que en Palopo se instale un Centro de Acopio

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: En la tabla 20 se observa que 8 personas si están de acuerdo en que se instale un centro de acopio y 2 personas no estarían de acuerdo.

Tabla 21-4: ¿Compraría papas al Centro de Acopio de Palopo?

Respuesta	Frecuencia
Si	9
No	1
	10

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

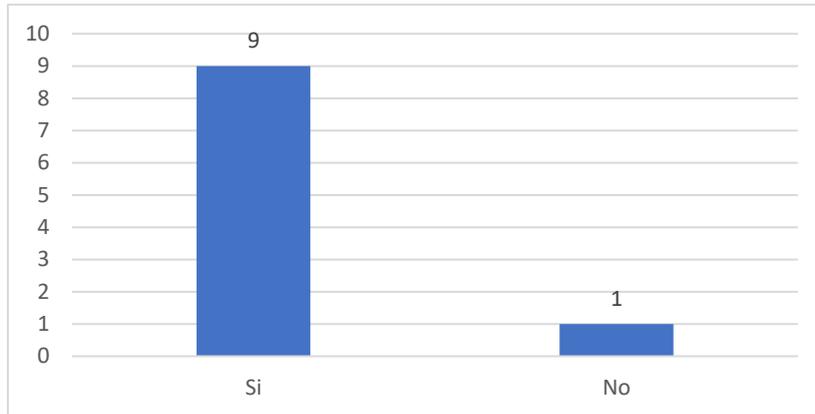


Ilustración 21-4: ¿Compraría papas al Centro de Acopio de Palopo?

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: La tabla 21 indica que 9 personas comprarían papas al centro de acopio, solamente una persona dijo que no lo haría.

Tabla 22-4: ¿Como pagaría usted al Centro de Acopio de Palopo?

Respuestas	Frecuencia
Efectivo	7
Transferencia Bancaria	2
Crédito	1
	10

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.



Ilustración 22-4: ¿Como pagaría usted al Centro de Acopio de Palopo?

Fuente: Estudio de mercado, 2022.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Análisis e interpretación: En la tabla 22 indica que 7 personas realizarán el pago en efectivo, 2 personas por transferencia bancaria y 1 persona a crédito.

CAPÍTULO V

5. MARCO PROPOSITIVO

TEMA: PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPA EN LA COMUNIDAD DE PALOPO, PARROQUIA IGNACIO FLORES, CANTÓN LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI, AÑO 2022.

5.1. Estudio de mercado

El mercado meta estará constituido por todos los comerciantes de papa de la Comunidad de Palopo, Parroquia Ignacio Flores, cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi, debido a que los consumidores compran papa en gran cantidad y las ferias en el mercado de Palopo son realizadas 4 veces por semana durante todo el año de manera interrumpida.

5.1.1. Análisis de la demanda

De acuerdo con las encuestas realizadas con los productores de papa de la comunidad de Palopo, se pudo concluir que existe una demanda mensual expresada en la siguiente tabla.

Tabla 1-5: Cálculo para obtener la demanda

Valor mínimo	Valor máximo	Quintales papa promedio	Porcentaje	Fi	Demanda por categoría
1	10	5,5	20%	2	11
10	20	15	10%	1	15
20	30	25	10%	1	25
30	40	35	60%	6	210
Total, mensual					261

Realizado por: Molina, P. 2022.

En la tabla 1-5 se expresa la manera en la que se calculó la demanda mensual, para ello se obtuvo el promedio de entre el valor mínimo y valor máximo, es así como los quintales promedio que se venden son 6, 15, 25 y 35. Se preguntó cuántos quintales compra al mes, de esta manera se tiene que 11 personas venden en promedio 5,5 quintales, 15 personas venden 15 quintales, 25 personas venden 25 y 210 personas venden 35 quintales de papa.

Para obtener la demanda por categoría vendida se multiplica la cantidad de personas por el promedio de quintales de papa que se venden. Dicho lo anterior, al mes se venden 261 quintales de papa en la Comunidad de Palopo.

Entonces:

Para obtener el valor de papas semanales se divide 261 para 4 semanas que tiene el mes. Dicho esto, se obtiene que a la semana se venden 65 quintales de papas.

$$261 \text{ quintales mensuales} = \frac{261}{4} = 65$$

Para obtener el valor diario de venta de papas se divide los 65 quintales para 4 días que se realizan las ferias de venta de productos agrícolas. De ahí se obtiene que 16 quintales de papa se venden al día.

$$65 \text{ quintales semanales} = \frac{65}{4} = 16$$

Para obtener el valor anual se multiplica 261 quintales de papa que se venden mensual por 12 meses que tiene el año.

$$261 \text{ quintales mensuales} = 261 * 12 = 3.132$$

Tabla 2-5: Demanda actual de los productos

Producto	Demanda Semanal De La Muestra	Demanda Mensual	Demanda Anual
PAPAS	65 quintales	261 quintales	3132 quintales

Realizado por: Molina, P. 2022.

Los comerciantes de papa de la comunidad de Palopo adquieren la mercadería 4 veces a la semana en el mercado, toda la carga que los productores sacan al mercado es adquirida por dichos comerciantes.

5.1.1.1. *Proyección de la demanda*

A continuación, se presenta la fórmula para proyectar la demanda.

$$D_p = DA(1 + i)^n$$

Dónde:

D_p = Demanda Proyectada

DA= Demanda Actual

1= Valor Constante

i = Tasa de crecimiento

n= Tiempo

Reemplazando valores en la fórmula anterior, se tiene que:

$$D_p = 3132 (1 + 0.0210)^2 = 3198$$

$$D_p = 3298 (1 + 0.0210)^3 = 3333$$

$$D_p = 3333(1 + 0.0210)^4 = 3548$$

$$D_p = 3548 (1 + 0.0210)^5 = 3855$$

Para el cálculo de la demanda proyectada, se tomó la tasa de crecimiento del PIB agrícola correspondiente al año 2021, según el Banco Central es de 2,1% (BCE, 2021).

Tabla 3-5: Proyección de demanda

Producto	2022	2023	2024	2025	2026
PAPAS	3.132,00	3.198,00	3.333,00	3.548,00	3.855,00

Realizado por: Molina, P. 2022.

En la tabla 3-5 se presenta la proyección de demanda para el año 2022 una demanda de 3132 y para el año 2026 se establece 3855,00

5.1.2. Análisis de la oferta

Para realizar el análisis de la oferta se realizó una encuesta dirigida a los productores de la de la Comunidad de Palopo, Parroquia Ignacio Flores, cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi, donde se pudo determinar que en su mayoría acuden al Mercado Mayorista de Latacunga, ya que no existe un lugar para comercializar sus productos al por mayor y menor. Este lugar presenta las condiciones adecuadas de adaptación, ambiente y espacio físico.

5.1.2.1. Oferta actual del producto

Según la encuesta dirigida a los productores de la comunidad de Palopo existe una producción expresada en la siguiente tabla:

Tabla 4-5: Cálculos para obtener la oferta

Valor mínimo	Valor máximo	Quintales papa promedio	Porcentaje	Fi	Oferta por categoría
0	50	25	28%	28	700
51	10	30,5	41%	41	1250,5
10	20	15	35%	35	525
20	30	25	35%	35	875
Total Trimestral					3351

Realizado por: Molina, P. 2022.

En la tabla 4-5 se expresa la manera en la que se calculó la oferta trimestral, para ello se obtuvo el promedio de entre el valor mínimo y valor máximo, es así como los quintales promedio que se cosechan son 25,31,15,25. Debido a la base de datos de la investigación se tiene que 28 personas cosechan en promedio 25 quintales, 41 personas cosechan 31, 35 personas cosechan 15 y 35 personas cosechan 25 quintales de papa.

Para obtener la oferta por categoría cosechada se multiplica la cantidad de personas por el promedio. Dicho lo anterior, al trimestre se cosechan 3351 quintales de papa en la Comunidad de Palopo, es decir que al mes se cosechan 1117.

Tabla 5-5: Producción anual de la comunidad de Palopo

Producto	Oferta Semanal	Oferta Mensual	Oferta Anual
PAPAS	279 (Quintales)	1117 (Quintales)	13.402 (Quintales)

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.1.2.2. Proyección de la producción

Para la proyección de la producción se tomó la tasa de crecimiento del PIB agrícola del Ecuador en el año 2021 según el Banco Central es de 2,1%, y se utilizó la siguiente fórmula:

$$O_p = OA(1 + i)^n$$

Dónde:

Op = Oferta Proyectada

OA= Oferta Actual

l= Valor Constante

i = Tasa de crecimiento

n= Tiempo

Reemplazando valores en la fórmula anterior, se tiene que:

$$O_p = 13402 (1 + 0.0210)^2 = 13683$$

$$O_p = 13683 (1 + 0.0210)^3 = 14264$$

$$O_p = 14264 (1 + 0.0210)^4 = 15182$$

$$O_p = 15182 (1 + 0.0210)^5 = 16498$$

Para el cálculo de la producción proyectada, se tomó la tasa de crecimiento del PIB agrícola correspondiente al año 2021, según el Banco Central es de 2,1% (BCE, 2021).

Tabla 6-5: Proyección de la producción

Detalle	2022	2023	2024	2025	2026
Papas	13.402,00	13.683,00	14.264,00	15.182,00	16.498,00

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.1.3. *Demanda insatisfecha*

En el presente proyecto no se determinó demanda insatisfecha debido a que no existen competidores en el sector de estudio, es por lo que la producción existente servirá de abastecimiento para el centro de acopio para la distribución a los comerciantes de la comunidad de Palopo.

5.1.4. *Determinación del precio de los productos*

Para la determinación del precio de las papas, se analizó el comportamiento del mercado, llegando a la conclusión que los precios de los productos son muy inestables; de acuerdo con el presidente de la asociación de comerciantes del mercado mayorista de Ambato los precios varían de acuerdo con la cantidad que ingrese a dicho lugar, en base al comportamiento del mercado los comerciantes oscilan los precios entre 10 a 25 dólares de acuerdo con el tipo de papa.

Para calcular el precio de la papa se toma en cuenta la inflación y un margen de utilidad. Dicho lo anterior, el precio de la papa se establece en 15,00 dólares, a esta cantidad se le suma el 2,10% de la inflación actual en el Ecuador, que da un total de 15,32 a esto se le suma un margen de utilidad del 15% y esto da un total de 17,61 dólares.

$$\begin{aligned} \text{Precio de papa} &= 15,00 \\ \text{Inflación} &= 15,00 * 2,10\% = 0,32 \\ \text{Precio de papa más inflación} &= 15,00 + 0,32 = 15,32 \\ \text{Margen de utilidad} &= 15,32 * 15\% = 2,29 \\ \text{Precio de compra de quintal de papa} &= 15,32 + 2,29 = 17,61 \end{aligned}$$

Tabla 7-5: Precio promedio 2022

Producto	Precio
PAPAS (Quintales)	\$17,61

Realizado por: Molina, P. 2022.

A continuación, se detalla la proyección del precio de la papa.

$$P_p = P(1 + i)^n$$

Dónde:

P_p = Precio Proyectado
P = Precio Actual
1 = Valor Constante
i = Tasa de crecimiento
n = Tiempo

Reemplazando valores en la fórmula anterior, se tiene que:

$$P_p = 17,61 (1 + 0.0210)^2 = 17,98$$

$$P_p = 17,98 (1 + 0.0210)^3 = 18,75$$

$$P_p = 18,75 (1 + 0.0210)^4 = 19,95$$

$$P_p = 19,95 (1 + 0.0210)^5 = 21,68$$

Tabla 8-5: Proyección del precio de los productos

Producto	2022	2023	2024	2025	2026
PAPAS	17,61	17,98	18,75	19,95	21,68

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.1.5. Comercialización

La comercialización de los productos se los realiza a través de los contactos de los comerciantes y vía telefónica en su mayoría, es decir alrededor del 80% de participantes. Además, antes de plantear el proceso de comercialización, es necesario conocer las tres maneras en las que se distribuyen los productos agrícolas.

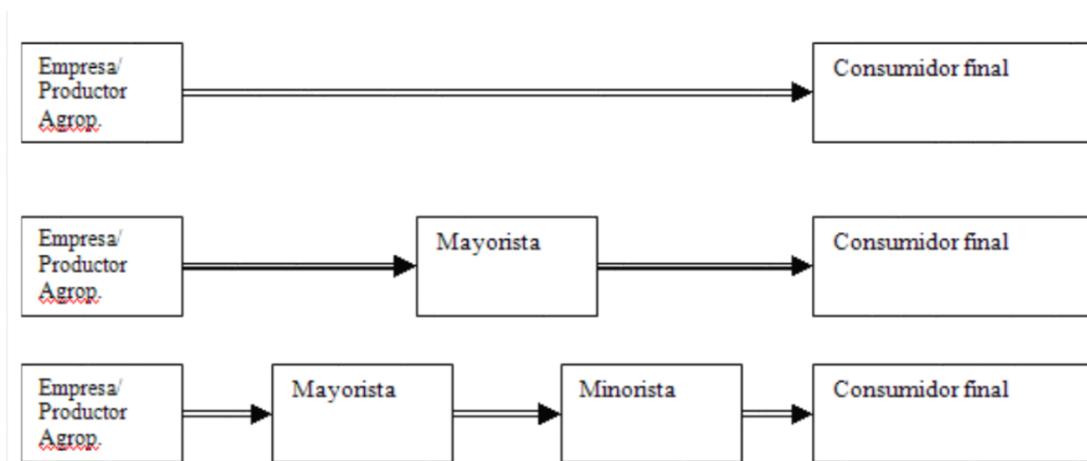


Ilustración 1-5: Canales de distribución

Realizado por: Molina, P. 2022.

Las tres maneras presentadas en la figura 23 es:

- Productor - Consumidor final que compra en el centro de acopio.
- Productor - mayorista – consumidor final: este vende a comerciantes mayoristas en el centro de acopio para que este a su vez venda al consumidor final.
- Productor – mayorista – minorista – consumidor final, este último vende al comerciante mayorista en el centro de acopio el cual vende al minorista y este al consumidor final.

Dicho lo anterior y dado el contexto de la comunidad de Palopo, se presenta la manera en la que se comercializarán los quintales de papa.

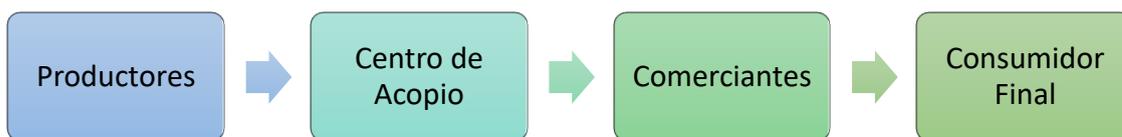


Ilustración 2-5: Comercialización de productos
 Realizado por: Molina, P. 2022.

5.1.5.1. *Logotipo del Centro de acopio*

A continuación, se presenta un logotipo preliminar que tendrá el centro de acopio, en el que se distinguirá los diferentes tipos de papa que se van a recolectar en el centro de acopio de la comunidad de Palopo

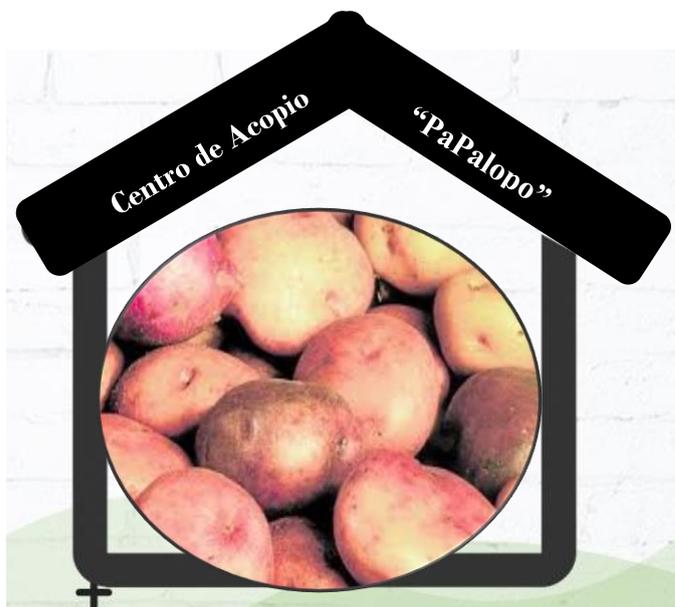


Ilustración 3-5: Logotipo del Centro de Acopio "PaPalopo"
 Realizado por: Molina, P. 2022.

5.1.5.2. *Promoción y publicidad*

La promoción de los productos, como se mencionó anteriormente se los realiza a través de los contactos de internet y televisión en su mayoría, es decir alrededor del 60% de participantes.

5.2. Estudio Técnico

5.2.1. *Tamaño del proyecto*

El tamaño del proyecto se refiere a la capacidad instalada que se tendrá ya sea diaria, semanal, por mes o por año para el acopio de la mercadería, está determinado principalmente de la disponibilidad de recursos económicos, materia prima, mano de obra y tecnología.

La compra y venta de papa en la provincia de Cotopaxi es a diario, por ello el proyecto en primera instancia es viable para su creación, el mercado en el que se compra y vende la papa es relativamente atractivo debido al alto número de comerciantes provenientes de diferentes sectores y quienes se abastecen de mercadería para distribuir a otras ciudades del país.

5.2.1.1. *Disponibilidad de recursos económicos*

Para contar con los recursos financieros para el centro de acopio estará financiado una parte por socios accionistas que estén dispuestos a invertir en el proyecto, así como de un crédito financiero que se considera la alternativa más conveniente para el proyecto, analizando la tasa de interés, plazos y oportunidades de pago, el capital propio será mínimo. Dentro del sistema financiero ecuatoriano existen diferentes fuentes de financiamiento para todo tipo de empresas y microempresas, para quienes se preparará un plan de negocio y de esta manera obtener el financiamiento necesario para el centro de acopio. La opción más relevante es la Corporación Financiera Nacional, por su rapidez en el otorgamiento de créditos.

5.2.1.2. *Disponibilidad de mano de obra*

La mano de obra con la que se contará dependerá de la función encomendada y su remuneración será en base a las leyes establecidas por el gobierno. La mano de obra que se requerirá para el centro de acopio será personas con conocimiento de selección, recepción, preparado, lavado, secado, pesado, empacado, etiquetado y almacenamiento de la mercadería. Además, para la administración del centro de acopio es determinante que el personal tenga conocimiento de administración, contabilidad e inventarios.

Al proponer la implementación de un centro de acopio, se afianza el compromiso de los ciudadanos de la comunidad de Palopo en la parroquia de San Ignacio Flores, para la cual se crearán fuentes de empleo para todos los sectores de la sociedad, pueden ser: hombres y mujeres

que colaboren al momento de que llega el producto al centro de acopio, revisarlo, lavarlo, empaquetarlo, por lo que se necesitará contar con 4 personas en esta área, 2 personas en la parte administrativa y 1 técnico especialista de manera ocasional que se cerciore del buen funcionamiento de la maquinaria.

Tabla 9-5: Disponibilidad de mano de obra

Descripción	Cantidad
Mano Obra no Calificada	4
Dirección, Administración Y Asistencia	3

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.2.1.3. Disponibilidad tecnológica

Para el área de producción se necesita contar con maquinaria que realice el lavado de la papa, para ello se contará con 1 tanque de acero inoxidable como se indica en el gráfico 4 sus especificaciones se presentan en la tabla 8. Además, se presenta un modelo de las selladoras de costales en la tabla 32 las cuales se adquirirán 2 de ellas.

Tabla 10-5: Especificaciones de maquinaria

Imagen de la lavadora de papas	Especificaciones de la lavadora de papas										
 <p>Fuente: COLUMBEC,2021</p>	<table border="1"> <tbody> <tr> <td>MODELO</td> <td>B</td> </tr> <tr> <td>VOLTAGE</td> <td>230V</td> </tr> <tr> <td>VOLUMEN</td> <td>100L</td> </tr> <tr> <td>DIMENSION</td> <td>1300 X 900 X 700</td> </tr> <tr> <td>CAPACIDAD</td> <td>300Kg/Hr</td> </tr> </tbody> </table>	MODELO	B	VOLTAGE	230V	VOLUMEN	100L	DIMENSION	1300 X 900 X 700	CAPACIDAD	300Kg/Hr
MODELO	B										
VOLTAGE	230V										
VOLUMEN	100L										
DIMENSION	1300 X 900 X 700										
CAPACIDAD	300Kg/Hr										
<p>Cosedora de costales</p>  <p>Fuente: ORIENT,2021</p>	<p>Especificaciones</p> <table border="1"> <tbody> <tr> <td>Electricidad</td> <td>110V</td> </tr> <tr> <td>Voltaje</td> <td>110V AC</td> </tr> <tr> <td>Frecuencia</td> <td>50/60Hz</td> </tr> <tr> <td>Velocidad</td> <td>1100 rpm</td> </tr> <tr> <td>Capacidad</td> <td>220 libras</td> </tr> </tbody> </table>	Electricidad	110V	Voltaje	110V AC	Frecuencia	50/60Hz	Velocidad	1100 rpm	Capacidad	220 libras
Electricidad	110V										
Voltaje	110V AC										
Frecuencia	50/60Hz										
Velocidad	1100 rpm										
Capacidad	220 libras										

Realizado por: Molina, P. 2022.

A continuación, se muestran otras maquinarias que se utilizaran en el proceso de recepción hasta la venta de la papa en la Comunidad de Palopo.

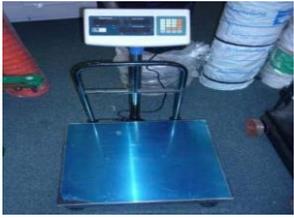
Balanza Industrial	Transportador de carga y descarga	Carretilla Hidráulica
		

Ilustración 4-5: Otro tipo de maquinaria

Fuente: Tomado de Balanzasprecisur

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.2.1.4. Disponibilidad de mercadería

La Comunidad de Palopo es un lugar que tiene extensiones de terreno donde se cultiva papa debido a que un gran número de agricultores. Por lo que, la producción es constante y está en la posibilidad de abastecer al centro de acopio con la papa tierna.

5.2.2. Capacidad de carga

Para efectos del presente proyecto, es importante que la oferta sea menor a la demanda, ya que a partir de esa premisa se justifica la entrada al mercado de una nueva instalación de centro de acopio, con el objetivo de organizar el mercado y garantizar que exista la suficiente cantidad de oferta que satisfaga la demanda. Cuando se preguntó a los participantes si estarían de acuerdo en que se instale un Centro de Acopio en Palopo, se conoció que el 80% de participantes mencionaron que si les gustaría. Por lo que, claramente hay una demanda insatisfecha, que el centro de acopio cubrirá.

5.2.3. Localización del proyecto

Para determinar la localización del proyecto se realizó un estudio a nivel macro y micro localización, a través de métodos cualitativos y cuantitativos, con el objetivo de elegir el lugar más conveniente que contribuya al buen funcionamiento del proyecto. La localización del centro de acopio es un elemento importante ya que al decidir de manera adecuada permitirá ubicar al producto y que los potenciales clientes decidan optar por el producto.

5.2.3.1. Macro localización

Para la macro localización se determinó el sector con una producción agrícola considerable, ubicado en la provincia de Cotopaxi, cantón de Latacunga. A continuación, se presenta el mapa de la provincia de Cotopaxi.



Ilustración 5-5: Mapa de la Provincia de Cotopaxi
Fuente: Tomado de: (Tapia, 2010)
Realizado por: Molina, P. 2022.

5.2.3.2. Micro localización

El presente proyecto estará ubicado en el centro de Palopo que es donde está ubicado el mercado.



Ilustración 6-5: Micro localización del proyecto
Fuente: Google Maps.
Realizado por: Molina, P. 2022.

Para considerar que en la comunidad de Palopo se instale un centro de acopio, se evalúan los siguientes aspectos:

Medios de Transporte: Se contará con un transporte para trasladar la mercadería de las personas que lo requieran, tomando en cuenta que el transporte de la mercadería es por cuenta del solicitante.

Proximidad de la mercadería: al estar ubicado en el mismo sector donde se encuentran los productores, es menos costoso acopiar los productos y disminuir costos en transporte y optimizar tiempo.

Infraestructura: La infraestructura con la que se contará es nueva.

Cercanía al mercado: El centro de acopio se encuentra ubicado a solo 20 minutos del mercado lo que no aumentaran costos de transporte en la entrega de los productos.

5.2.4. Ingeniería del proyecto

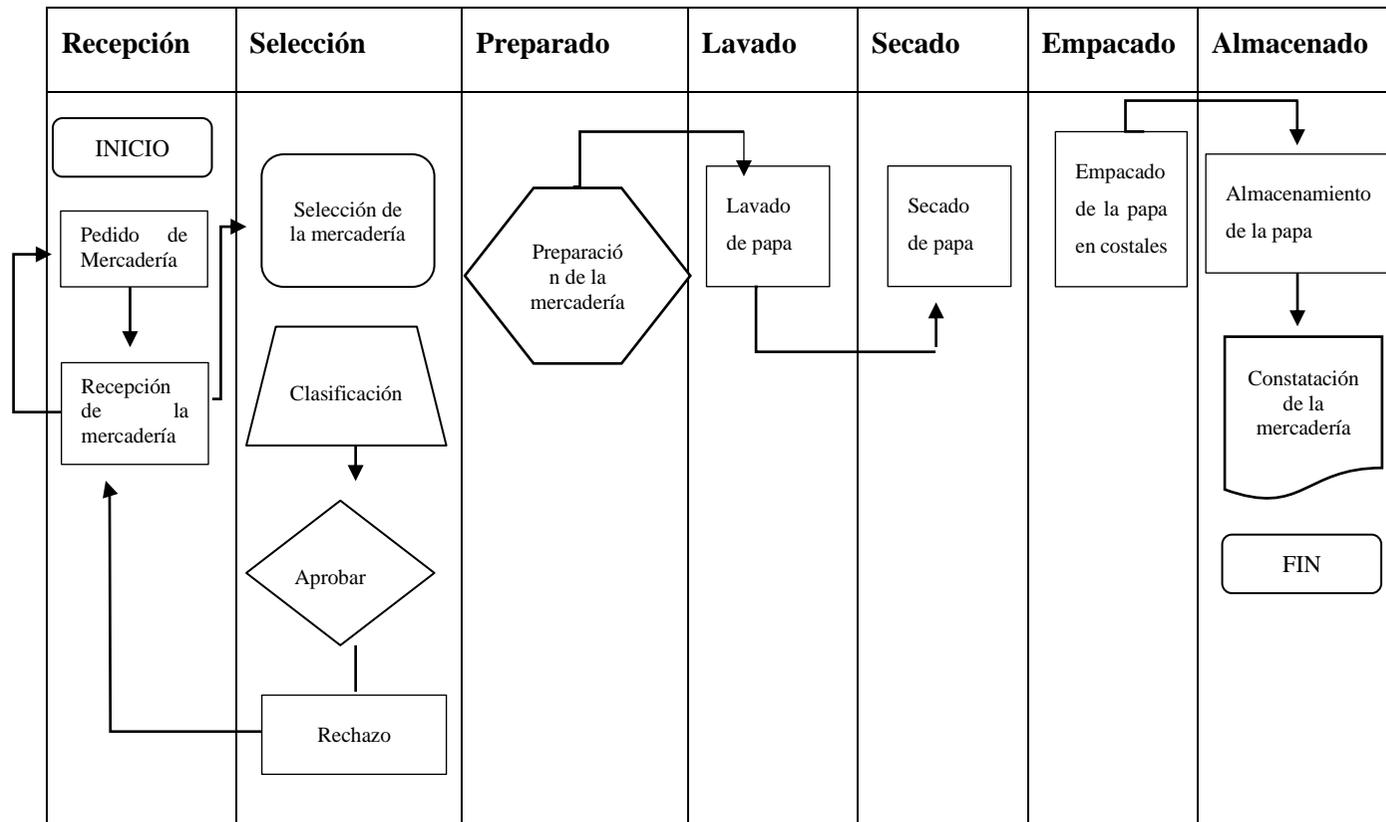


Ilustración 7-5: Flujoograma del proceso interno del centro de acopio

Fuente: Tomado de (Pico, 2017).

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.2.5. Presupuesto técnico

5.2.5.1. Inversión Fija

- **Terreno**

Tabla 11-5: Presupuesto del terreno

TERRENO				\$37.500,00
Cantidad	Descripción	Cantidad M²	Valor Unitario	Valor Total
1	Compra de terreno	300	\$125,00	\$37.500,00

Realizado por: Molina, P. 2022.

- **Infraestructura física**

Para la determinación del costo de la infraestructura, se solicitó proformas de diferentes proveedores y de un arquitecto.

Tabla 12-5: Presupuesto de la infraestructura

Infraestructura				\$46.950,00
Cantidad	Descripción	Cantidad M²	Valor Unitario	Valor Total
1	Construcción y estructura	250	\$135,00	\$33.750,00
1	Cerramiento	300	\$44,00	\$13.200,00

Realizado por: Molina, P. 2022.

En la tabla 11-5 se presenta el presupuesto de la infraestructura donde se detalla que 250 metros cuadrados se destinaran a construir el centro de acopio y el restante será parqueadero de los vehículos que lleguen con el producto. De acuerdo con este presupuesto se necesita 46.950 dólares para la construcción del centro de acopio.

- **Maquinaria y equipo**

La maquinaria y equipo será adquirida dentro del mercado nacional.

Tabla 13-5: Maquinaria y equipos

MAQUINARIA Y EQUIPOS			\$15.075,40
Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
5	Cosedora de sacos	\$290,00	\$1.450,00
4	Banda transportadora	\$250,00	\$1.000,00
4	Carretilla hidráulica	\$400,00	\$1.600,00
5	Balanza industrial	\$385,00	\$1.925,00
2	Tanque modelo B	\$3.050,00	\$6.100,00
4	Equipos de protección para personal	\$80,00	\$320,00
13.402	Costales	\$0,2	\$2680,4

Realizado por: Molina, P. 2022.

- **Muebles y equipos de oficina**

Para iniciar las operaciones del centro de acopio se requiere de muebles y equipos básicos de oficina, el presupuesto para los muebles y equipo de oficina es de 1.426 dólares.

Tabla 14-5: Presupuesto de muebles y equipos de oficina.

MUEBLES Y EQUIPO DE OFICINA			\$ 1.426,00
Cantidad	Detalle	Valor Unitario	Valor Total
3	Escritorios de oficina	\$ 125,00	\$ 375,00
1	Mesa de reunión	\$ 350,00	\$ 350,00
20	Sillas	\$ 15,00	\$ 300,00
1	Silla de Gerencia	\$ 200,00	\$ 200,00
1	Útiles de oficina	\$ 26,00	\$ 26,00
1	Archivadores de oficina	\$ 150,00	\$ 150,00

Realizado por: Molina, P. 2022.

- **Equipos de computación**

Tabla 15-5: Presupuesto del equipo de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			\$ 1.980,00
Cantidad	Detalle	Valor Unitario	Valor Total
3	Computador	600	1800
1	Impresora	180	180

Realizado por: Molina, P. 2022.

- **Vehículo**

Tabla 16-5: Presupuesto del vehículo

VEHICULO			\$ 25.990,00
Cantidad	Detalle	Valor Unitario	Valor Total
1	Camión (motor turno intercooler, capacidad homologada de 2.8 toneladas, 103 HP de potencia)	25.990,00	25.990,00

Realizado por: Molina, P. 2022.

- **Resumen de la inversión fija**

Tabla 17-5: Resumen de la inversión fija

Detalle	Valor total
Terreno	\$37.500,00
Construcción de las instalaciones	\$51.000,00
Maquinaria y equipo de operación	\$17.188,92
Muebles y equipos de oficina	\$ 1.426,00
Equipos de computación	\$ 1.980,00
Vehículo	\$25.990,00
Total Inversión Fija	\$133.005,00

Realizado por: Molina, P. 2022.

- **Inversión diferida**

Tabla 18-5: Inversión diferida

Detalle	Cantidad	Valor Total
Tramites de constitución	1	900
Estudios y diseños	1	1200
Gasto de instalación	1	700
Total		2800

Realizado por: Molina, P. 2022.

- **Capital de Trabajo**

En la presente tabla se muestra la inversión variable del capital de trabajo, en el primer año de operación, con un valor total de 58.180,25 dólares.

Tabla 19-5: Capital de trabajo

Detalle	Valor Anual
Gastos Generales	\$5.420,00
Gastos de Fabricación	\$32.691,15
Gastos Administrativo	\$20.069,10
Total	\$58.180,25

Realizado por: Molina, P. 2022.

- **Inversión del Proyecto**

En la siguiente tabla se detalla la inversión total del proyecto para la creación de un Centro de Acopio en la comunidad de Palopo.

Tabla 20-5: Inversión total del proyecto

Detalle	Valor Total	Porcentaje
Inversión Fija	\$128.921,40	67,96%
Inversión Diferida	\$2,800.00	1,48%
Inversión de Capital de Trabajo	\$57.974,39	30,56%
Total Inversión del Proyecto	\$189.695,79	100%

Realizado por: Molina, P. 2022.

- **Financiamiento**

Tabla 21-5: Distribución del financiamiento

Detalle	Valor Total	Porcentaje
Capital propio	\$28.454,37	15%
Accionistas	\$75.878,32	40%
Crédito	\$85.363,11	45%
Total	\$189.695,79	100%

Realizado por: Molina, P. 2022.

- **Talento Humano**

Para el proyecto se requerirá de personal administrativo, operativo y de ventas, detallados en el siguiente cuadro:

Tabla 22-5: Talento humano

Detalle	Numero	Valor Anual
Gerente general	1	500,00
Contador	1	450,00
Cajero/Recepcionista	1	450,00
Empacadores	3	425,00
Vendedores	1	425,00

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.3. Estudio Administrativo y legal

5.3.1. Aspecto legal de la microempresa

Un centro de acopio es una unidad productiva económica legítima, integrada por una serie de accionistas que ostentan poder de decisión y son responsables de las obligaciones que ha contraído, con base en una variedad de factores personales y materiales, y algunos elementos instalados. en un lugar determinado. para obtener riqueza económica, para suministrar bienes para satisfacer las necesidades de los consumidores (Pico, 2017).

A continuación, se detallan los requisitos para obtener el RUC, Patente Municipal, Certificado de Salud, Permiso de bomberos.

Registro Único de Contribuyentes RUC

Los requisitos para obtener el Registro Único de Contribuyentes RUC es el siguiente:

- Original y copia de la cedula vigente
- Original del certificado de votación.
- Planilla de Servicios Básicos actualizada
- Estado de cuenta bancario, tarjeta de crédito o telefonía celular
- Factura por el servicio de televisión pagada o de internet.
- Cualquier documento emitido por una institución pública que detalle la dirección del contribuyente.
- Contrato de arrendamiento.
- Nombramiento del Gerente
- Copia de Registro de escrituras en el Registro Mercantil

Patente Municipal

Para la Patente Municipal los requisitos son los siguientes:

- Copia de la cedula vigente.
- Copia del certificado de votación.
- Copia de Planilla de Servicios Básicos actualizada.
- Nombramiento del Gerente o del Representante Legal.

Certificado de Salud

El permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud Pública se detalla a continuación:

- Copia del registro único de contribuyentes (RUC Sociedades)
- Copia de la cédula de identidad y copia del certificado de votación del propietario del establecimiento
- Permiso del cuerpo de bomberos
- Copia de certificados de salud conferidos por los Centros de Salud del MSP
- Pago de tasa

Permiso de Bomberos

- Solicitud de inspección.
- Informe de la inspección.
- Copia del RUC.
- Copia de la cedula.
- Copia de la calificación artesanal.
- Copia de la patente municipal.

5.3.2. Organización de la microempresa

La Empresa.

El Centro de Acopio “PaPalopo” este es un centro de acopio que forma parte del sector privado, ya que los socios o accionistas son personas naturales sin vinculación con el Estado. Las formas

de negocio más utilizadas en el Ecuador son las sociedades de responsabilidad limitada, por lo que se ha adoptado la estructura legal y organizacional para este proyecto, ya que debe incluir un mínimo de cinco socios y hasta quince personas responsables de las obligaciones sociales dentro del límite de su contribución.

Misión

El Centro de Acopio “PaPalopo” es un importante centro de acopio comercializador de papa en la provincia de Cotopaxi, que ofrece productos frescos de alta calidad para el consumidor con la finalidad de contribuir con el desarrollo económico y social en el sector de Palopo, a través de la generación de empleo.

Visión.

En los próximos 5 años será la mejor empresa comercializadora de papa en la provincia de Cotopaxi, entregando productos y servicios de la más alta calidad a través de la mejora continua, la innovación de procesos y la conservación del medio ambiente, de manera ética y responsable, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes, además de producir exportar al exterior y así ser reconocidos en el mercado internacional, asegurando contribución y progreso de la parroquia de Ignacio Flores y comunidad Palopo.

Políticas

A continuación, se detallan las siguientes políticas que regirán en el centro de acopio “PaPalopo”.

- Ofrecer un producto y brindar un mejor servicio de calidad a los consumidores de la provincia de Cotopaxi especialmente de la parroquia Ignacio Flores, cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi.
- Promover la educación y mejora continua en todas las áreas y actividades que se realicen, con el fin de brindar un producto que satisfaga plenamente las necesidades del cliente.
- Proporcionar estrategias competitivas y elementos adecuados para la operación y gestión eficaz de los centros de acopio.
- A través de este proyecto se promoverá el desarrollo humano y empresarial de la parroquia Ignacio Flores.
- Asegurar la calidad e higiene durante la producción.
- Lograr el máximo beneficio mediante el uso óptimo de los recursos.

- Se fomentará la cultura y prácticas verdes.
- Establecer principios y valores para mantener un buen ambiente de trabajo y un excelente clima laboral.

Valores Corporativos.

Es importante en las organizaciones establecer principios y valores que permitan llevar a cabo las actividades laborales diarias y cumplir con los objetivos planteados por la empresa. Se presentan los valores de la empresa:

- Responsabilidad: la empresa realiza todas sus actividades cumpliendo de manera correcta y puntual la entrega de los productos agrícolas y comprobantes de venta.
- Puntualidad: se trata en cumplir los plazos que se acuerdan con los clientes de manera que se muestre una buena imagen.
- Respeto: el comportamiento cordial será fundamental para realizar las funciones de la empresa, y permitirá tener un buen ambiente laboral.
- Compromiso: este valor se refiere a un vínculo que se rigen entre empleados y clientes.

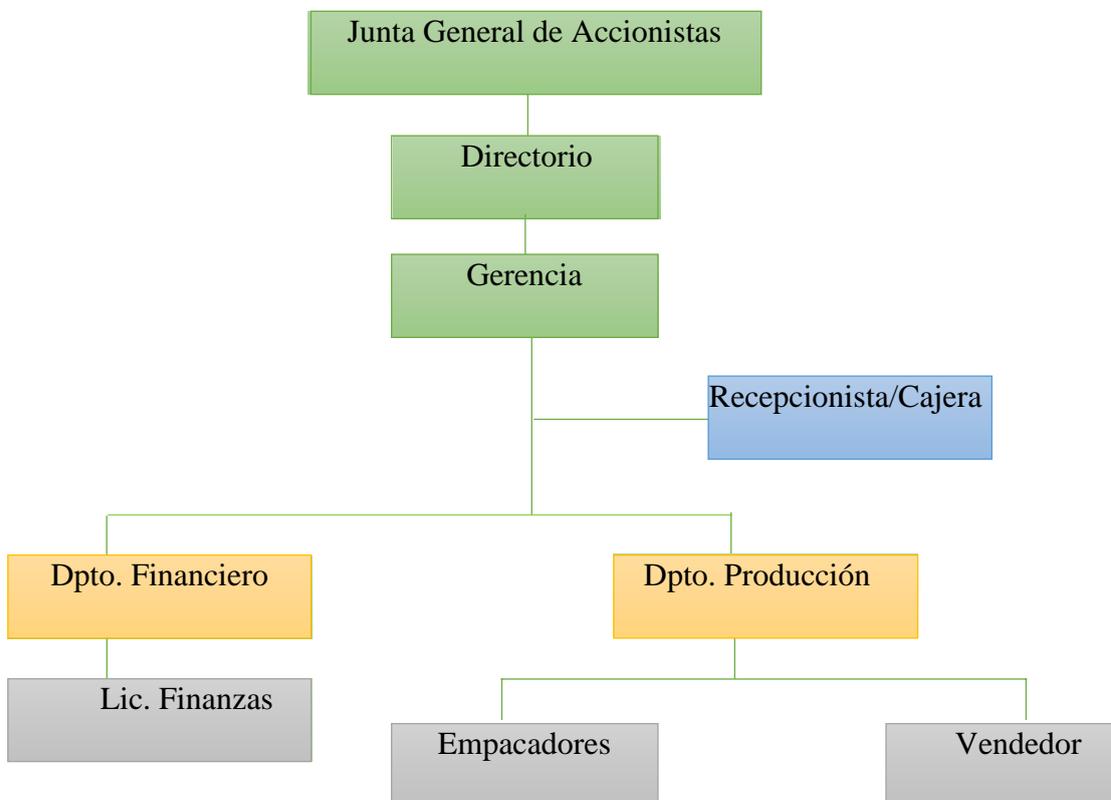


Ilustración 8-5: Organigrama estructural
Realizado por: Molina, P. 2022.

Orgánico funcional

Para comprender mejor la organización que seguirá la empresa, se presentará un organigrama para identificar las áreas que se tendrán en cuenta. Un organigrama contiene toda la información sobre la estructura organizativa de una empresa.

Junta General de Accionistas

Es el órgano de gobierno de la propiedad de una empresa y es, por tanto, un órgano de administración y fiscalización de la marcha de la empresa. Sus decisiones son soberanas y se toman siempre bajo un formalismo regulado por las normas de sus propios estatutos y de la ley, levantando acta de todas ellas y llevando un registro de estas.

Directorio

Para este caso el directorio ejercerá un poder ejecutivo con autoridad para dirigir asuntos que le competa dentro del centro de acopio, que garantice el crecimiento y fortalecimiento de este.

Funciones del directorio

- Desarrollar políticas y lineamientos sobre inversión y asignación de recursos.
- Adopción de sus normas de procedimiento.
- Adoptar los reglamentos, normas y demás procedimientos administrativos de inversión necesarios para la adecuada gestión de los recursos.
- Aprobación de los procedimientos de selección y contratación de mano de obra calificada y no calificada.
- Presidir el consejo y las reuniones del consejo.
- Firma de actas y otros documentos.
- Un informe escrito sobre la labor de la Junta Directiva en cada reunión periódica y anual de trabajo.
- Mantener registros de ingresos y gastos junto con el inventario

Secretaria

Es la encargada de realizar los oficios, recepción de documentos y atención al cliente, ofreciéndole un trato amable con la finalidad de que éste se sienta a gusto.

Funciones de Secretaría:

- Enviar propuestas de presupuesto proforma.
- Preparar informes según sea necesario.
- Responsable de los documentos de la empresa

Gerente y sus funciones

Tabla 23-5: Funciones del gerente

	DATOS DE IDENTIFICACION		
Localización	Gerente General		
Educación Formal	Título de tercer nivel		
	MISION DEL CARGO		
	➤ Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de esta. (“Dirigir la empresa tomar decisiones supervisar y ser”)		
	➤ Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto plazo.		
	COLABORADORES	CONTACTOS INTERNOS	CONTACTOS EXTERNOS
	DIRECTOS		
	➤ Jefes de las diferentes áreas	➤ Personas de la organización	➤ Proveedores ➤ Clientes
		FUNCIONES DEL CARGO	
	➤ Planeación de las actividades que se desarrollen dentro de la empresa.		
	➤ Organizar los recursos de la entidad.		
	➤ Definir a donde se va a dirigir la empresa en un corto, medio y largo plazo, entre otras muchas tareas.		
	➤ Estudiar los diferentes asuntos financieros, administrativos, de marketing, etcétera.		
	➤ Hacer de líder de los diversos equipos.		

Realizado por: Molina, P. 2022.

Contador y sus funciones

Tabla 24-5: Funciones del contador

	DATOS DE IDENTIFICACION		
Localización	Contador/a		
Educación Formal	Título de tercer nivel		
	MISION DEL CARGO		
	➤ Planear y dar seguimiento a la gestión financiera de la empresa y suministrar oportunamente información válida y confiable sobre el rendimiento de las operaciones que permita tomar decisiones a fin de cumplir los objetivos estratégicos de la empresa.		
	COLABORADORES	CONTACTOS INTERNOS	CONTACTOS EXTERNOS
	DIRECTOS		
	➤ Gerente general y administrativo.	➤ Personas de la organización	➤ Clientes ➤ Proveedores
		FUNCIONES DEL CARGO	
	✓ Revisar la correspondencia de la gerencia de una empresa y comunicarse de manera efectiva con otros empleados y proveedores y/o clientes.		

- ✓ Asegurarse que la compañía cumple con ciertas obligaciones legales comprobando la adecuación de una gran variedad de documentos.
- ✓ Enviar agendas e informes.
- ✓ Cotización a proveedores de los productos y servicios en general.

Realizado por: Molina, P. 2022.

Empacadores y sus funciones

Tabla 25-5: Funciones de los empacadores

DATOS DE IDENTIFICACIÓN	
Localización	Empacadores
Nivel de reporte inmediato	Gerencia
Educación Formal	Técnico/Bachiller
MISIÓN DEL CARGO	
➤ Desempeñar las actividades de distribución de productos.	
FUNCIONES DEL CARGO	
✓ Cumplir con las entregas diarias establecidas.	
✓ Cumplir con normas establecidas por la organización.	
✓ Mantener el medio transporte en óptimas condiciones.	
✓ Carga y descarga de productos	
CONDICIONES DE TRABAJO	
✓ El trabajo se desarrolla en instalaciones cómodas, higiénicas y seguras.	
COMPETENCIAS TÉCNICO-FUNCIONALES	
✓ Valorar la responsabilidad, la honestidad y el respeto por los clientes y la organización.	
✓ Características de entusiasmo e iniciativa.	
✓ Habilidades de comunicación.	
✓ Habilidad para resolver problemas.	
✓ Habilidades de organización y planificación	

Realizado por: Molina, P. 2022.

Vendedor y sus funciones

Tabla 26-5: Vendedor y sus funciones

DATOS DE IDENTIFICACIÓN	
Localización	Ventas/Distribución
Nivel de reporte inmediato	Gerencia
Educación Formal	Técnico/Bachiller
Requisito	Licencia Profesional (Tipo C)
MISIÓN DEL CARGO	
➤ Desempeñar las actividades de distribución de productos.	
FUNCIONES DEL CARGO	
✓ Cumplir con las entregas diarias establecidas.	
✓ Cumplir con normas establecidas por la organización.	
✓ Mantener el medio transporte en óptimas condiciones.	
CONDICIONES DE TRABAJO	

- ✓ El trabajo se desarrolla en instalaciones cómodas, higiénicas y seguras.

COMPETENCIAS TÉCNICO-FUNCIONALES

- ✓ Conocer los puntos de entrega.
- ✓ Valorar la responsabilidad, la honestidad y el respeto por los clientes y la organización.
- ✓ Habilidades de comunicación.
- ✓ Habilidad para resolver problemas.
- ✓ Habilidades de organización y planificación.

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.4. Estudio económico financiero

5.4.1. Ingresos proyectados

Para la obtención del precio de venta de mercadería se consideró un margen del 20% sobre el costo de cada producto, basándonos en el precio al que normalmente entrega su producto el agricultor y los precios mantenidos en el mercado de Palopo dando como resultado un precio inferior a la competencia.

Tabla 27-5: Precio de venta de mercadería

PRODUCTO	2022	2023	2024	2025	2026
PAPAS	17,61	18,01	18,41	18,82	19,24

Realizado por: Molina, P. 2022.

La proyección de los ingresos por venta se obtiene multiplicando la cantidad de mercadería proyectada por el costo de adquisición, más un margen de utilidad del 15% en cada producto.

Tabla 28-5: Ingresos por ventas proyectadas

PRODUCTO	2022	2023	2024	2025	2026
PAPAS	\$236.039,37	\$246.394,52	\$262.605,23	\$285.760,00	\$317.486,48

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.4.2. Determinación de egresos

La determinación del costo se basa en el costo de compra multiplicado por la cantidad de cada producto al precio que venden los productores. Además, para cada año se tendrá en cuenta el crecimiento del 2,24% en la compra de mercadería, este porcentaje corresponde al crecimiento del PIB agrícola del año 2021

5.4.2.1. Costos de operación

Para el cálculo del costo de ventas se multiplica el precio de la mercadería por la oferta para cada año. A continuación, se detalla:

Tabla 29-5: Precio de la mercadería

PRODUCTO	2022	2023	2024	2025	2026
PAPAS	15,00	15,34	15,68	16,03	16,39

Realizado por: Molina, P. 2022.

Tabla 30-5: Costo de ventas

PRODUCTO	2022	2023	2024	2025	2026
PAPAS	201.030,00	209.849,27	223.655,60	243.376,06	270.396,87

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.4.3. Salario

Tabla 31-5: Salarios del personal

Mes	Descripción	Cantidad	Sueldo mensual	2022	2023	2024	2025	2026
12	Mano obra no calificada	4	425,00	\$21.869,65	\$22.350,78	\$22.842,50	\$23.345,03	\$23.858,63
12	Gerencia	1	500,00	\$7.654,00	\$7.822,39	\$7.994,48	\$8.170,36	\$8.350,11
12	Cajero y contador	2	450,00	\$12.331,10	\$12.602,38	\$12.879,64	\$13.162,99	\$13.452,57

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.4.4. Costos Indirectos de operación

Tabla 32-5: Costo de los materiales indirectos

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	2022	2023	2024	2025	2026
200 m	Hilo de poliéster para coser bolsas	2	\$400,00	\$408,80	\$417,79	\$426,99	\$436,38

Realizado por: Molina, P. 2022.

Tabla 33-5: Otros costos indirectos

Cantidad	Descripción	Unidad	Valor Unitario	2022	2023	2024	2025	2026
800	Agua	m ³	\$0,50	\$400,00	\$408,80	\$417,79	\$426,99	\$436,38
12	Teléfono + Internet	plan	\$35,00	\$420,00	\$429,24	\$438,68	\$448,33	\$458,20
10.000	Energía Eléctrica	kW.	\$0,05	\$540,00	\$551,88	\$564,02	\$576,43	\$589,11
TOTAL				\$1.360,00	\$1.389,92	\$1.420,50	\$1.451,75	\$1.483,69

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.4.5. Gastos Administrativos

5.4.5.1. Sueldos del personal administrativo

Tabla 34-5: Proyección sueldos al personal administrativo

SUELDOS y SALARIOS									\$19.985,10
Mes	Descripción	Cantidad	Sueldo mensual c/u	Sueldo mensual total	Sueldo anual	Aporte patronal IESS anual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Total Anual
12	Gerente	1	\$500,00	\$500,00	\$6.000,00	\$729,00	\$500,00	\$425,00	\$7.654,00
12	Cajero y contador	2	\$450,00	\$900,00	\$10.800,00	\$656,10	\$450,00	\$425,00	\$12.331,10

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.4.5.2. Suministros y materiales de oficina

Tabla 35-5: Suministros y materiales de oficina

MUEBLES Y EQUIPO DE OFICINA				\$ 1.426,00
Cantidad	Detalle	Valor Unitario	Valor total	
3	Escritorios de oficina	\$ 125,00	\$ 375,00	
1	Mesa de reunión	\$ 350,00	\$ 350,00	
20	Sillas	\$ 15,00	\$ 300,00	
1	Silla de Gerencia	\$ 200,00	\$ 200,00	
1	Útiles de oficina	\$ 26,00	\$ 26,00	
1	Archivadores de oficina	\$ 150,00	\$ 150,00	
1	Fax	\$ 25,00	\$ 25,00	

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.4.6. Tabla de amortización

Tabla 36-5: Tabla de amortización

Período	Capital Inicio Período	Cuota	Interés	Amortización del capital	Saldo final del capital
0	\$85.363,11			0	0
1	\$85.363,11	\$12.911,17	\$4.374,86	\$8.536,31	\$76.826,79
2	\$76.826,79	\$12.473,68	\$3.937,37	\$8.536,31	\$68.290,48
3	\$68.290,48	\$12.036,20	\$3.499,89	\$8.536,31	\$59.754,17
4	\$59.754,17	\$11.598,71	\$3.062,40	\$8.536,31	\$51.217,86
5	\$51.217,86	\$11.161,23	\$2.624,92	\$8.536,31	\$42.681,55
6	\$42.681,55	\$10.723,74	\$2.187,43	\$8.536,31	\$34.145,24
7	\$34.145,24	\$10.286,25	\$1.749,94	\$8.536,31	\$25.608,93
8	\$25.608,93	\$9.848,77	\$1.312,46	\$8.536,31	\$17.072,62
9	\$17.072,62	\$9.411,28	\$874,97	\$8.536,31	\$8.536,31
10	\$8.536,31	\$8.973,80	\$437,49	\$8.536,31	\$0,00
Total		\$109.424,83	\$24.061,73	\$85.363,11	

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.4.7. Depreciación de activos fijos

Tabla 37-5: Depreciación de activos fijos

Descripción	Monto Total	Años	2022	2023	2024	2025	2026
Edificios	\$51.000,00	20	\$2.347,50	\$2.347,50	\$2.347,50	\$2.347,50	\$2.347,50
Maquinarias y Equipo	\$17.188,92	10	\$1.507,54	\$1.507,54	\$1.507,54	\$1.507,54	\$1.507,54
Equipos de Oficina	\$1.426,00	10	\$142,60	\$142,60	\$142,60	\$142,60	\$142,60
Vehículos	\$22.000,00	5	\$5.198,00	\$5.198,00	\$5.198,00	\$5.198,00	\$5.198,00
Equipos de Computación	\$1.980,00	3	\$660,00	\$660,00	\$660,00		
TOTAL			\$9.471,49	\$9.855,64	\$9.855,64	\$9.855,64	\$9.195,64

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.4.8. Balance general

Tabla 38-5: Balance General

ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		\$ 57.974,39
Capital de Trabajo	\$ 57.974,39	
ACTIVOS FIJOS		\$ 128.921,40
Terreno	\$ 37.500,00	
Edificios	\$ 46.950,00	
Maquinarias y Equipo	\$ 15.075,40	
Equipos de Oficina	\$ 1.426,00	
Vehículos	\$ 25.990,00	
Equipos de Computación	\$ 1.980,00	
ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 2.800,00
Tramites de constitución	\$ 900,00	
Estudios y diseños	\$ 1.200,00	
Gasto de instalación	\$ 700,00	
TOTAL, ACTIVOS		\$ 189.695,79
PASIVOS		
PASIVOS CORRIENTES		
LARGO PLAZO		
Préstamo a largo plazo	\$ 85.363,11	
TOTAL, PASIVOS		\$ 85.363,11
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL	\$ 104.332,68	
TOTAL, PATRIMONIO		\$ 104.332,68
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		\$ 189.695,79

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.4.9. Estado de pérdidas y ganancias

Tabla 39-5: Estado de pérdidas y ganancias

	2022	2023	2024	2025	2026
Ventas netas	201.030,00	209.849,27	223.655,60	243.376,06	270.396,87
(-) Costo de ventas	46.980,00	49.041,03	52.267,52	56.876,12	63.190,79

Utilidad Bruta en Ventas	154.050,00	160.808,24	171.388,08	186.499,93	207.206,08
(-) Gastos Administrativos y de Ventas	20.069,10	20.488,79	20.917,29	21.354,79	21.801,47
Utilidad Operacional	133.980,90	140.319,45	150.470,79	165.145,15	185.404,60
(-)15% de participación de los empleados	20.097,14	21.047,92	22.570,62	24.771,77	27.810,69
Utilidad antes de impuesto a la renta	113.883,77	119.271,53	127.900,17	140.373,37	157.593,91
(-)25% Impuesto a la renta	28.470,94	29.817,88	31.975,04	35.093,34	39.398,48
Utilidad Neta	85.412,82	89.453,65	95.925,13	105.280,03	118.195,43

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.4.10. Flujo de caja

Tabla 40-5: Flujo de caja

	1	2	3	4	5
Ingresos	201.030,0	209.849,2	223.655,6	243.376,0	270.396,8
	0	7	0	6	7
(+) Ventas	201.030,0	209.849,2	223.655,6	243.376,0	270.396,8
	0	7	0	6	7
Egresos	67.049,10	69.529,82	73.184,81	78.230,91	84.992,26
(-) Costos	46.980,00	49.041,03	52.267,52	56.876,12	63.190,79
(-) Gastos	20.069,10	20.488,79	20.917,29	21.354,79	21.801,47
Flujo Operacional	133.980,9	140.319,4	150.470,7	165.145,1	185.404,6
	0	5	9	5	0
Ingresos No Operacionales					
Intereses Ganados					
Otros Ingresos					
Egresos No Operacionales	58.062,73	59.761,34	62.744,85	67.252,63	73.642,58
(-) Pago Crédito	\$12.911,1	\$12.473,6	\$12.036,2	\$11.598,7	\$11.161,2
	7	8	0	1	3
(-) Pago Impuestos	28.470,94	29.817,88	31.975,04	35.093,34	39.398,48
(-) Pago Participación Laboral	20.097,14	21.047,92	22.570,62	24.771,77	27.810,69
(-) Otros Egresos					
Flujo No Operacional	-	-	-	-	-
(-) Inversión Fija	128.921,40				
(-) Inversión Diferida	2.800,00				
(-) Capital De Trabajo	57.974,39				
(+) Recuperación De Capital De Trabajo					57.974,39
(+) Depreciaciones Y Amortizaciones	\$9.855,64	\$9.855,64	\$9.855,64	\$9.195,64	\$9.195,64
	82.357,29	86.835,60	93.744,57		
Flujo Neto De Caja	\$189.695,7			102.876,9	116.229,8
	9			6	5

Realizado por: Molina, P. 2022.

5.4.11. Valor Actual Neto

Para calcular el Valor Actual Neto se procede a obtener la tasa de actualización, donde se toman en cuenta los valores de la tasa de inflación, tasa pasiva y el premio al riesgo, se obtiene una tasa del 4.23%. Al aplicar la tasa de actualización, se obtiene el cálculo por año:

Tabla 41-5: VAN por año

Flujo neto =	<u>82.357,29</u>	79.014,96
año 1	1,04	
Flujo neto =	<u>86.695,23</u>	79.801,25
año 2	1,09	
Flujo neto =	<u>93.445,55</u>	82.524,03
año 3	1,13	
Flujo neto =	<u>102.389,21</u>	86.752,75
año 4	1,18	
Flujo neto =	<u>115.507,81</u>	93.896,13
año 5	1,23	

Realizado por: Molina, P. 2022.

Para obtener el VAN al final de los 5 años se efectúa la siguiente formula:

$$VAN = C - \frac{F1}{(1+i)^n} + \frac{F2}{(1+i)^n} + \frac{F3}{(1+i)^n} \dots$$

Dicho lo anterior, el VAN obtenido fue de 182.279,18 como este valor es positivo, la empresa puede continuar con el proceso de apertura y además se observa que mantiene una rentabilidad financiera aceptable.

5.4.12. Tasa Interna de Retorno

Por otro lado, para el cálculo del TIR, se aplica la siguiente fórmula:

$$TIR = \sum_{t=0}^n \frac{Fn}{(1+I)^n} = 0$$

Al realizar el cálculo del TIR se obtiene 33% por lo que la inversión en la empresa es recomendable para los potenciales accionistas, debido a que es superior a la tasa exigida por los inversionistas. Lo que es bueno porque tiene más rentabilidad que en un producto financiero por ejemplo le pueden cuestionar por lo alto que está, pero puede equilibrar en relación del clima de laguna plaga que puede darse o algún otro riesgo externo propio del giro de negocio.

5.4.13. Período de Recuperación de la inversión

Este indicador permitirá conocer en qué tiempo se recupera la inversión del proyecto, por lo que se aplica la siguiente fórmula:

$$PRI = a + \left(\frac{b-c}{d}\right)$$

Donde:

a= año inmediato anterior

b= inversión inicial

c= Flujo de efectivo acumulado

d= flujo de efectivo del año que se recupera la inversión

Dicho lo anterior, se tiene que:

$$PRI = 2,38$$

Dado el resultado anterior, se estima que el periodo de recuperación de la inversión se dará en 2,38 años aproximadamente.

5.4.14. Análisis Costo beneficio

En este apartado se presenta el último ítem del análisis financiero, el análisis costo beneficio, este permite determinar la cantidad de retorno por cada dólar invertido.

<u>Costo</u>	<u>201.030,00</u>	= 0,85
Beneficio	\$236.039,37	

El Análisis Costo Beneficio indica que por cada dólar gastado retorna 0,85 centavos de dólar por el proyecto.

CONCLUSIONES

- Al realizar la fundamentación teórica en base a una extensa revisión bibliográfica, se logró conseguir referentes teóricos que permitieron sustentar el presente trabajo de investigación. Por otro lado, se concluye que todos los términos vistos comprendieron los elementos que enfatizaron la importancia del estudio de factibilidad previo al inicio de un proyecto como negocio.
- Con el estudio de mercado se determinó una demanda anual de 3132 quintales y una oferta anual de 13402 bultos. Además, al detallar la demanda insatisfecha se comprueba que no existe competencia en la comunidad de Palopo por lo que se concluye, con el estudio de mercado, que es viable la implementación del centro de acopio.
- Finalmente, se concluye que es factible la implementación del centro de acopio de papa, ya que los estudios de mercado, económico, técnico y financiero, permitieron ratificar la apertura del centro de acopio en la parroquia de Ignacio Flores, Comunidad Palopo.

RECOMENDACIONES

- La fundamentación teórica de las tesis de estudios de factibilidad debe ser estructurada en base al giro del negocio que se va a mantener, de esta manera se logra contar con todos los insumos necesarios al momento de plantear los resultados de la investigación para su correcto análisis e interpretación.
- Al momento de realizar el estudio de mercado se debe recoger toda la información necesaria, tanto de productores, agricultores y compradores, ya que de esta manera se podrá conocer los mecanismos de mercado que rigen en la comunidad, esto a través de una focalización de las encuestas. De esta manera, se podrá complementar la información disponible y generada por la investigación de campo y así evaluar la viabilidad del proyecto.
- Se recomienda la implementación del centro de acopio de papa ya que, mediante la aplicación del estudio de mercado, económico, técnico y financiero, se logró determinar la viabilidad del presente proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta , M. (2012). *Estudio de Factibilidad para la creación de un centro de acopio que se dedique a la comercialización de productos agrícolas en la parroquia ed Imbaya, del canton Antonio Ante*. (Tesis de pregrado, Universidad Técnica del Norte). Recuperado de: <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/504>
- Álvarez, J., Camacho, S., Maldonado, G., Trejo, C., Olguín, A., & Pérez, M. (2017). *La investigación cualitativa*. Recuperado de: <http://bitly.ws/PC4B>
- Arguedas , D. (2020). *El increíble viaje de la papa andina, el tubérculo que transformó el mundo*. Recuperado de: <https://www.bbc.com/mundo/vert-tra-52715489>
- Atencio, M., Gouveia, E., & Lozada, J. (2011). *El trabajo de campo estrategia metodológica para estudiar las comunidades*. Recuperado de: <http://bitly.ws/PC4T>
- Barba, G., & Portal, D. (2016). *Estudio de prefactibilidad para la instalación de una planta de producción de agua de membrillo*. (Tesis de posgrado, Universidad de Lima). Recuperado de: <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/4474?locale-attribute=en>
- BCE. (2021). *Cuentas Nacionales Trimestrales del Ecuador resultaods de las variables macroeconómicas, 2021*. Recuperado de: https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/CuentasNacionales/cnt65/InformeIVT_2022.pdf
- Beedigital. (2019). *Factores a tener en cuenta para realizar un estudio de mercado*. Recuperado de: <https://www.beedigital.es/autonomos/factores-a-tener-en-cuenta-para-realizar-un-estudio-de-mercado/>
- Behar, D. (2008). *Metología de la Investigación*. Bogotá: Shalom.
- Boero, C. (2020). *Evaluación de proyectos*. Argentina: Jorge Sarmiento Editor
- Burneo, S., Roberto, D., & Vérez, A. (2017). *Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de inversión*. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/3604/360448031009.pdf>
- Centro Internacional de la Papa. (2020). *CIP. Datos y cifras de la papa*. Recuperado de: [https://cipotato.org/es/potato/potato-facts-and-figures/#:~:text=La%20papa%20\(Solanum%20tuberosum\)%20pertenece,del%20arroz%20y%20del%20trigo.](https://cipotato.org/es/potato/potato-facts-and-figures/#:~:text=La%20papa%20(Solanum%20tuberosum)%20pertenece,del%20arroz%20y%20del%20trigo.)
- Centro Universitario de Comunicación. (19 de Marzo de 2019). *Diferencias entre publicidad y promoción*. Recuperado de: <https://cuc.edu.mx/2019/03/19/diferencias-entre-publicidad-y-promocion/>

- Dávila, G. (2006). *El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y laurus*. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/761/76109911.pdf>
- Del canto, E., & Silva, A. (2013). *Metodología cuantitativa: abordaje desde la complementariedad de las ciencias sociales*. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15329875002>
- Diario del Exportador. (2017). *La demanda*. Recuperado de: <https://www.diariodelexportador.com/2017/02/la-demanda-definicion-y-tipos.html>
- EAE Business School. (2021). *Tipos de demanda y la tecnología que apoya cada estrategia*. Recuperado de: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/2-tipos-de-demanda-y-la-tecnologia-que-apoya-cada-estrategia/>
- Echeverría, C. (2017). *Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto*. Recuperado de: <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/836>
- Emilio, B. (2015). *Manejo de Cultivos Andinos del Ecuador*. Ecuador: Comisión Editorial de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.
- Galietta, G., & Zaccari, F. (2020). *La importancia de Poscosecha para asegurarnos alimentos sanos y nutritivos*. Montevideo: Universidad de la República de Uruguay.
- Gárzon, D., Sarmiento, J., & Óscar, G. (2019). *Formulación y evaluación de proyectos de ingeniería*. Recuperado de: <https://elibro.net/es/ereader/epoch/135291>.
- Gomez, S. (2012). *Metodología de Investigación*. Tlalnepantla: Red Tercer Milenio.
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Jaramillo, C., & Mosquera, Y. (2016). *Evaluación de la viabilidad técnica y económica de la producción de maíz en Colombia*. Antioquia: Corporación universitaria minuto de Dios .
- Macazaga, A., Rekalde, I., & Vizcarra, M. (2014). *La observación como estrategia de investigación para construir contextos de aprendizaje y fomentar procesos participativos*. Recuperado de: <http://bitly.ws/PC7R>
- Márquez, L. (2022). *A que familia pertenece la papa?*. Recuperado de: <https://zascandilerias.com/nin-os/a-que-familia-pertenece-la-papa-3.html>
- Martínez, H. (22 de Noviembre de 2016). *Estudios de mercado*. Recuperado de: <http://cedconsultoria.net/2016/11/22/analisis-de-la-oferta/>
- Méndez, R. (2016). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Colombia: Eco Ediciones.
- Pérez, A., & Guzmán, M. (2020). *Los estudios organizacionales como programa de investigación*. Santiago de Chile: Universidad de Chile.
- Pico, A. (2017). *Estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Acopio dedicado a la comercialización de productos agrícolas, en la Parroquia Huachi Grande Cantón*

- Ambato, Provincia de Tungurahua.* (Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Recuperado de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/8016>.
- Rodríguez, F. (2018). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Salvador, F. (2015). *Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio de producto de plátano de los pequeños agricultores de la Provincia de Orellana*. (Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Recuperado de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/12050>
- Sánchez, I., & et al. (2015). *Manual para la formulación y evaluación de proyectos de inversión con criterio económico*. Santa Clara-Cuba: Editorial Feijóo.
- Tapia, A. (8 de Julio de 2010). *Anahitapias Blog*. Recuperado de: <https://anahitapia.wordpress.com/2010/07/08/cotopaxi/>
- Torres, L. (2011). *Cipotato*. Recuperado de: <https://cipotato.org/papaenecuador/variedades-de-papa/>



ANEXOS

ANEXO A: ENCUESTAS DE LOS PRODUCTORES Y COMERCIANTES

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA FINANZAS

ENCUESTAS DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES DE PAPA

INSTRUCCIONES GENERALES

La presente encuesta tiene como objetivo recolectar información acerca de la producción y consumo de la papa, para tener un aproximado de la demanda y oferta del producto. La encuesta consta de preguntas abiertas y de opción múltiple. La información que proporcionará será utilizada con fines académicos.

DATOS INFORMATIVOS

Edad:

Género: Masculino Femenino

ENCUESTA

1. ¿Siembra usted papa?

SI NO

2. ¿Hace cuánto tiempo se dedica usted al cultivo de papa?

Respuestas	Selección
Menos de 1 año	
1 a 5 años	
5 a 10 años	
Más de 10 años	

3. ¿Qué variedad de papa siembra usted?

Respuestas	Selección
Uvilla	
Leona Negra	
Chaucha Colorada	
Coneja Negra	

Coneja Blanca	
Santa Rosa	
Otros	

4. ¿Cuántas hectáreas (Ha) de papa tiene sembrado?

Respuestas	Selección
Menos de 1 Ha	
1 Hectárea	
Más de 1 hect.	

5. ¿Cuántos quintales de papa obtiene por cosecha?

Respuestas	Selección
0-50	
51-100	
101-200	
Más de 200	

6. ¿Cada qué tiempo realiza la cosecha?

Respuestas	Selección
1 vez al año	
2 veces al año	
3 veces al año	

7. ¿Qué cantidad de producto cosecha por planta aproximadamente?

Respuestas	Selección
1 – 5	
5 - 10	
10 - 15	
Más de 15	

8. ¿Usted vendería su producción de papa al Centro de Acopio de Palopo?

SI NO

9. ¿Qué beneficios le gustaría que ofrezca el Centro de Acopio de Palopo?

Respuestas	Selección
Transporte	
Precios Justos	

Asesoramiento y capacitación	
Otros Especifique	

10. ¿Cómo le gustaría tener noticias del Centro de Acopio de Palopo?

Respuestas	Selección
Redes Sociales	
Radio	
Televisión	
Periódicos	

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COMERCIANTES DE PAPA

INSTRUCCIONES GENERALES

La presente encuesta tiene como objetivo recolectar información acerca de la producción y consumo de la papa, para tener un aproximado de la demanda y oferta del producto. La encuesta consta de preguntas abiertas y de opción múltiple. La información que proporcionará será utilizada con fines académicos.

DATOS INFORMATIVOS

Edad:

Género: Masculino

Femenino

ENCUESTA

1. ¿A quién compra usted la papa que vende?

Respuesta	Selección
Productor	
Intermediario	
Otros	

2. ¿Como compra usted la papa?

Respuesta	Selección
Lavada	
Empaquetada	
Otros	

3. ¿Cada que tiempo compra usted la papa?

Respuesta	Selección
Diario	
Semanal	
Quincenal	
Mensual	

4. ¿Cuántos quintales de papas compra usted por periodo?

Respuesta	Selección
1 - 10	
10 - 20	
20 - 30	
Más de 30	

5. ¿Qué precio paga usted por quintal de papa?

Respuestas	Selección
10 – 15 dólares	
15 – 20 dólares	
20 – 25 dólares	
25 – 30 dólares	

6. ¿Cómo le gustaría la presentación de la papa?

Respuestas	Selección
Por libras	
Por arrobas	
Por quintales	

7. ¿Estaría de acuerdo que en Palopo se instale un Centro de Acopio?

Si

No

8. ¿Compraría papas al Centro de Acopio de Palopo?

SI

NO

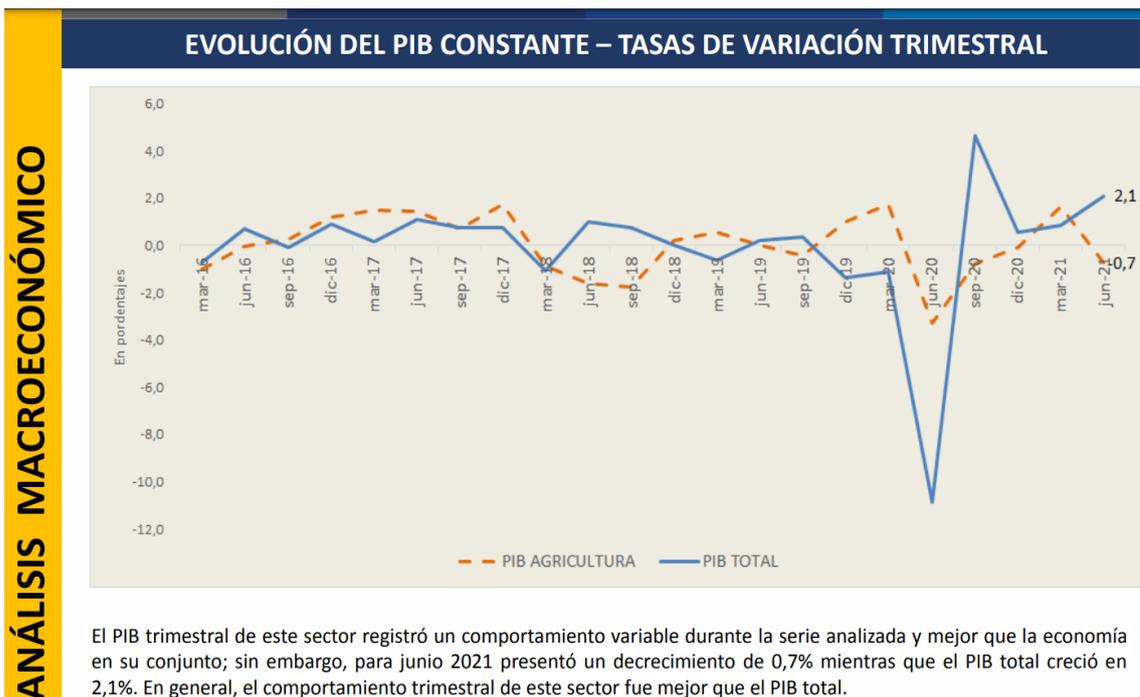
9. ¿Cómo pagaría usted al Centro de Acopio de Palopo?

Respuestas	Selección
Efectivo	
Transferencia Bancaria	
Crédito	

10. ¿Qué servicios le gustaría que le ofrezca el Centro de Acopio de Palopo?

Respuestas	Selección
Facilidades de pago	
Entrega Inmediata	
Variedad de tipo de papa	

ANEXO B: EVOLUCIÓN DEL PIB





espoch

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: 04 / 08 / 2023

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)
Nombres – Apellidos: PAOLA ESTEFANIA MOLINA GALARZA
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: FINANZAS
Título a optar: LICENCIADA EN FINANZAS
f. Analista de Biblioteca responsable: ING. JOSÉ LIZANDRO GRANIZO ARCOS MGRT.



1635-DBRA-UPT-2023