

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA “INDOAMÉRICA”

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**MAESTRÍA EN GESTIÓN DE
PROYECTOS SOCIOPRODUCTIVOS**

TEMA:

LA ASOCIATIVIDAD DE PRODUCTORES
AGROPECUARIOS SAN ROQUE Y SU INCIDENCIA
EN LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS SOCIOS DE LA
COMUNIDAD DE HUACHI, AÑO 2015

Trabajo de Investigación previo a la obtención del título Magister en
Gestión de Proyectos SocioProductivos

Autora:

Ing. Núñez Naranjo Aracelly Fernanda

Tutora:

Dra. Mg. Rocío Núñez López

Ambato - Ecuador

2016

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA
CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN
ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, Aracelly Fernanda Núñez Naranjo, declaro ser autora de Proyecto de Tesis, titulado “La asociatividad de Productores Agropecuarios San Roque y su incidencia en la economía familiar de los socios de la comunidad de Huachi, 2015”, como requisito para optar al grado de “Magíster”, autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Ambato, a los 04 días del mes de julio de 2016, firmo conforme:

Autora: Ing. Aracelly Fernanda Núñez Naranjo

Firma

Número de Cédula: 1803187739

Dirección: Ambato

Correo Electrónico: arafer@hotmail.es

Teléfono: 0995931795

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutora del Trabajo de Investigación, nombrado por el H. Consejo Superior de Posgrado de la Universidad Tecnológica Indoamérica:

CERTIFICO:

Que el Trabajo de Investigación: **“La asociatividad de Productores Agropecuarios San Roque y su incidencia en la economía familiar de los socios de la comunidad de Huachi, 2015”** presentado por la maestrante: Núñez Naranjo Aracelly Fernanda, estudiante del Programa de Maestría de Gestión de Proyectos Socio productivos, reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del jurado examinador que el Honorable Consejo de Posgrado designe.

Ambato, Julio del 2016

TUTORA

Mg. Rocío Núñez

AUTORÍA DE TESIS

El abajo firmante, en calidad de estudiante del Programa de Maestría en Proyectos Socio Productivos declara que los contenidos de este Trabajo de Investigación Científica, requisito previo a la obtención del Grado de Magíster son absolutamente originales, auténticos, personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora.

Ambato, Julio del 2016

LA AUTORA

Aracelly Fernanda Núñez Naranjo

APROBACIÓN DEL JURADO EXAMINADOR

El Trabajo de Investigación Científica, ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, previa la obtención de Magister en Gestión de Proyectos Socioproductivos; por lo tanto, autorizamos al postulante a la presentación a efectos de su sustentación pública.

Ambato, Julio del 2016

El Jurado

PRESIDENTE DEL JURADO

MIEMBRO DEL JURADO

MIEMBRO DEL JURADO

DEDICATORIA

Lo dedico a mi Dios quién me ha guiado por el buen camino, y me ha dado fuerzas para seguir adelante y no desmayar en la culminación de este proyecto.

A mi familia a mi esposo Diego Iván quien se ha quedado al cuidado de mi hogar con amor y responsabilidad en los días de estudio, a mis hijos amados Diego Martín y a mi preciosa bebe Kerly Darlyn a quien esperamos con mucho amor, ellos han sido mi motivación, inspiración y felicidad.

Para mi madre y hermana por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles.

Arita N.

AGRADECIMIENTO

A mis profesores de la maestría quienes entregaron su conocimiento no solo profesional sino también su experiencia.

A mis compañeros de curso Magy, Pily, Shryley y Mario con quienes compartí gratos momentos llenos de alegrías, tristezas y angustias y a todos quienes formaron parte de la Maestría No. 13 de Gestión de Proyectos.

Al Msc. Luis Inga, quien ha sido un apoyo y guía en este proceso, brindando sus conocimientos para culminación mi trabajo de graduación.

A las autoridades de la Universidad, al Ingeniero Saúl Lara quien ha compartido momentos gratos con los estudiantes de la maestría, a la Ingeniera Jacqueline Peñaherrera quien ha estado pendiente de nosotros como maestrantes.

Y en especial a mi tutora Mg. Rocío Núñez, quien ha impartido sus saberes con profesionalismo y ha estado pendiente de sus pupilos, siendo una pilastra fundamental en este proceso.

Arita N.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PORTADA.....	i
AUTORIZACIÓN POR PARTE DE LA AUTORA.....	ii
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	iii
AUTORÍA DE TESIS.....	iv
APROBACIÓN DEL JURADO EXAMINADOR.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	viii
ÍNDICE DE CUADROS.....	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
RESUMEN EJECUTIVO.....	xiv
SUMMARY.....	xv
INTRODUCCIÓN.....	xvi
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	1
Tema.....	1
Línea de investigación con la que se relaciona.....	1
Planteamiento de problema.....	2
Contextualización.....	2
Análisis crítico.....	6
Prognosis.....	8
Delimitación del objeto de investigación.....	8
Justificación.....	9
Objetivos.....	10
Objetivo General.....	10
Objetivo Específicos.....	10
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	11
Antecedentes investigativos.....	11
Fundamentaciones.....	12
Fundamentación Filosófica.....	12
Fundamentación Legal.....	12

Marco conceptual.....	14
Hipótesis.....	33
Señalamiento de variables.....	33
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA.....	34
Enfoque de la Modalidad.....	34
Modalidad y tipos de la investigación.....	34
Población y muestra o diseño experimental.....	35
Operacionalización de variables.....	37
Plan de recolección de la información.....	39
Planes de procesamiento y análisis de la información.....	39
CAPITULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	41
Análisis.....	42
Interpretación de datos.....	42
Verificación de hipótesis.....	52
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	56
Conclusiones.....	56
Recomendaciones.....	57
CAPITULO VI: PROPUESTA.....	58
Título de la propuesta.....	58
Datos informativos.....	58
Justificación.....	58
Objetivos.....	59
Objetivo General.....	59
Objetivos Específico.....	59
Análisis de factibilidad.....	60
Modelo operativo de ejecución.....	118
Evaluación de impactos.....	119
Glosario Técnico.....	120
BIBLIOGRAFÍA.....	121
ANEXOS.....	122

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No.1 Universo de la investigación.....	35
Cuadro No. 2 Operacionalización de Variable Independiente.....	37
Cuadro No. 3 Operacionalización de Variable Dependiente.....	38
Cuadro No. 4 Plan de recolección.....	39
Cuadro No. 5 Economía Familiar.....	41
Cuadro No. 6 Calidad de vida.....	43
Cuadro No. 7 Ingresos por venta.....	44
Cuadro No. 8 Plan de Gastos Mensuales.....	45
Cuadro No. 9 Lugar de venta de productos.....	46
Cuadro No. 10 Financiamiento.....	47
Cuadro No. 11 Mejora su economía.....	48
Cuadro No. 12 Ayuda sector privado.....	49
Cuadro No. 13 Contabilidad de sus productos.....	50
Cuadro No. 14 Contabilidad de animales menores.....	51
Cuadro No. 15 Frecuencia Observada.....	53
Cuadro No. 16 Frecuencia Esperada.....	54
Cuadro No. 17 Chi cuadrado.....	54
Cuadro No. 18 Sexo.....	67
Cuadro No. 19 Edad.....	68
Cuadro No. 20 Instrucción.....	69
Cuadro No. 21 Control ingresos egresos.....	70
Cuadro No. 22 Atención al cliente.....	71
Cuadro No. 23 Manipulación de alimentos.....	72
Cuadro No. 24 Obligaciones SRI.....	73
Cuadro No. 25 Capacitación integral.....	74
Cuadro No. 26 Cursos.....	75
Cuadro No. 27 Pago por Capacitación.....	76
Cuadro No. 28 Horario capacitación.....	77
Cuadro No. 29 Lugar para capacitación.....	78
Cuadro No. 30 Análisis de competencia.....	79

Cuadro No. 31 Demanda Real.....	79
Cuadro No. 32 Cursos de Capacitación.....	80
Cuadro No. 33 Demanda real proyectarla a años.....	81
Cuadro No. 34 FODA.....	87
Cuadro No. 35 Capital.....	101
Cuadro No. 36 Plan de inversión.....	103
Cuadro No. 37 Formas financiamiento.....	104
Cuadro No. 38 Detalle de costos.....	105
Cuadro No. 39 Proyección de Costos.....	106
Cuadro No. 40 Mano de Obra.....	107
Cuadro No. 41 Detalle de Gasto.....	108
Cuadro No. 42 Rol de pagos.....	109
Cuadro No. 43 Proyección De Gastos.....	110
Cuadro No. 44 Depreciaciones.....	111
Cuadro No. 45 Cálculo de Ingresos.....	111
Cuadro No. 46 Proyección Ingresos.....	112
Cuadro No. 47 Flujo de caja.....	113
Cuadro No. 48 Punto de Equilibrio.....	114
Cuadro No. 49 Estado de Resultados.....	115
Cuadro No. 50 Evaluación Financiera.....	116
Cuadro No. 51 Cronograma.....	117
Cuadro No. 52 Modelo Operativo.....	118
Cuadro No. 53 Evaluación de impactos.....	119

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1 Árbol de problemas.....	7
Gráfico No. 2 Categorización de variables.....	15
Gráfico No. 3 Desagregación de la VI.....	16
Gráfico No. 4 Desagregación de la VD.....	17
Gráfico No. 5 Subsistemas.....	23
Gráfico No. 6 Economía Familiar.....	42
Gráfico No. 7 Calidad de vida.....	43
Gráfico No. 8 Ingresos por venta.....	44
Gráfico No. 9 Plan de gastos mensuales.....	45
Gráfico No. 10 Lugar de venta de productos.....	46
Gráfico No. 11 Financiamiento.....	47
Gráfico No. 12 Mejora su economía.....	48
Gráfico No. 13 Ayuda sector privado.....	49
Gráfico No. 14 Contabilidad de sus productos.....	50
Gráfico No. 15 Contabilidad de animales menores.....	51
Gráfico No. 16 Chi Cuadrado.....	55
Gráfico No. 17 Sexo.....	67
Gráfico No. 18 Edad.....	68
Gráfico No. 19 Instrucción.....	69
Gráfico No. 20 Control ingresos egresos.....	70
Gráfico No. 21 Atención al cliente.....	71
Gráfico No. 22 Manipulación de alimentos.....	72
Gráfico No. 23 Obligaciones SRI.....	73
Gráfico No. 24 Capacitación integral.....	74
Gráfico No. 25 Cursos.....	75
Gráfico No. 26 Pago por Capacitación.....	76
Gráfico No. 27 Horario capacitación.....	77
Gráfico No. 28 Lugar para capacitación.....	78
Gráfico No. 29 Flujograma.....	92

Gráfico No. 30 Logotipo.....	94
Gráfico No. 31 Slogan.....	94
Gráfico No. 32 Organigrama Estructural.....	98
Gráfico No. 33 Organigrama Funcional.....	99
Gráfico No. 34 Organigrama de plazas.....	100
Gráfico No. 35 Punto de equilibrio.....	114

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS SOCIOPRODUCTIVOS

“La asociatividad de Productores Agropecuarios San Roque y su incidencia en la economía familiar de los socios de la comunidad de Huachi, 2015”

Autora:

Aracelly Fernanda Núñez Naranjo

Tutor:

Mg. Rocío Núñez

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad existen diversos tipos de Asociaciones, este proyecto de investigación se ha enfocado en las conformadas por productores agropecuarios ya que suelen dedicarse al cuidado y crianza de animales o al cultivo de productos o ambas a la vez, buscando de esta manera mejorar la economía familiar es decir mejorar su calidad de vida.

La presente investigación está enfocada al planteamiento de una propuesta clara que permita a los socios de la Asociación de Productores Agropecuarios San Roque llevar de manera eficiente su economía familiar a través de su asociatividad formando microempresarios ya que incluirán en sus conocimientos ancestrales en conocimientos técnicos y actualizados que les permita mejorar su calidad de vida y la de sus familias.

De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a los socios de la Asociación, en lo que respecta a llevar una contabilidad básica de sus productos, atención al cliente y manipulación de alimentos, se puede indicar que desconocen los procedimientos técnicos actualizados por lo que se brindará una capacitación integral para microempresarios.

**UNIVERSITY TECHNOLOGY INDOAMERICA
GRADUATE STUDIES CENTER**

MASTER IN PROJECT MANAGEMENT SOCIO

"The asociatividad of Agricultural Producers San Roque and his incident in the familiar economy of the partners of Huachi's community, 2015"

Autora:

Aracelly Fernanda Núñez Naranjo

Tuthor:

Mg. Rocío Núñez

SUMMARY

At present diverse types of Associations exist, this project of investigation has focused in the shaped ones for agricultural producers since they are in the habit of devoting to the care and upbringing animal or to the culture of products or both simultaneously, seeking to improve hereby the familiar economy is to say to improve his quality of life.

The present investigation is focused on the exposition of a clear offer that allows to the partners of the Association of Agricultural Producers San Roque to take in an efficient way his familiar economy across his asociatividad forming microbusinessmen since they will include in his ancient knowledge technical and updated knowledge that there allows them to improve his quality of life and that of his families.

In agreement to the results obtained in the surveys realized to the partners of the Association, regarding to take a basic accounting of his products, attention to the client and food manipulation, it is possible to indicate that they do not know the technical procedures updated by what will offer to itself an integral training for microbusinessmen.

INTRODUCCIÓN

La Presente Investigación “LA ASOCIATIVIDAD DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS SAN ROQUE Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS SOCIOS DE LA COMUNIDAD DE HUACHI, 2015”, busca brindar una alternativa para mejorar su economía familiar.

Para lo cual cuenta con el CAPÍTULO I, que se estructura con El Problema, tema Planteamiento del Problema, Contextualización, Análisis Crítico, Prognosis, Formulación del Problema, Interrogantes de la Investigación, Delimitación del Objeto de Investigación, Justificación, Objetivos, General, Específicos.

En su CAPÍTULO II, se contienen el Marco Teórico, con los Antecedentes Investigativos, Fundamentación, Filosófica, Legal, Categorías Fundamentales, Hipótesis, Señalamiento de Variables.

El CAPÍTULO III, se integra por la Metodología, Modalidad Básica de la Investigación, Nivel o tipo de la Investigación, Población y Muestra, Operacionalización de las Variables, Plan de Recolección de Información, Plan de Procesamiento de la Información.

En el CAPÍTULO IV, se encuentra el Análisis e Interpretación de Resultados, Análisis de los Resultados, Interpretación de datos, Verificación de Hipótesis.

El CAPÍTULO V, en el que se hace constar las Conclusiones, Recomendaciones del proyecto de investigación.

La solución al problema investigado, se propone en el CAPÍTULO VI, PROPUESTA, donde se desarrolla el estudio de factibilidad para formar microempresarios a través de una capacitación integral, con estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional y estudio financiero

Además establece un Glosario de siglas y abreviaturas, Bibliografía y Anexos del proyecto de investigación.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Tema

“LA ASOCIATIVIDAD DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS SAN ROQUE Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS SOCIOS DE LA COMUNIDAD DE HUACHI, 2015”

Línea de investigación

Este proyecto de investigación se relaciona con la línea de investigación Empresarialidad y Productividad de Políticas y Líneas de Investigación de la Universidad Tecnológica Indoamérica 2011, debido a que se orienta al estudio de una Asociación de Productores Agropecuarios que tienen bajos ingresos económicos familiares dentro de la comunidad de Huachi a la que pertenecen, a pesar de recibir ayudas por parte de organizaciones, el municipio del cantón Ambato que es su cantón de residencia, el Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de Tungurahua y Ministerios rectores, además del estudio de sus políticas y reglamento establecidos por los Estatutos de creación y legalización en el año 2008, la organización interna de la asociación, el liderazgo y compromiso de los representantes de los socios que la integran y la sobrevivencia en los mercados de la localidad, es decir, la manera de organizarse para vender sus productos; cosechas o animales; a través de los centros de acopio o de unirse con otras Asociaciones para dar a conocer sus productos no solo a nivel cantonal, sino regional o incursionar a nivel internacional, desde el productor al consumidor, a través de la capacidad de emprendimiento asociativo.

Planteamiento del Problema

Contextualización

Macro

Según (Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de Tungurahua, 2007) por su ubicación geográfica, Tungurahua se encuentra en el centro del Ecuador, con una superficie de apenas 3.369,4 km² y una de las densidades poblacionales más altas del país con 497,9 hab./km², y con alto índice de migración a las ciudades.

Según INEC, (Intituto nacional de Estadísticas y Censos, 2010) la población de la Provincia de Tungurahua es de 504.583 habitantes. Integran nueve cantones (Ambato, Baños, Cevallos, Mocha, Patate, Quero, Pelileo, Pillaro, y Tisaleo) y en conjunto suman 63 parroquias: 19 urbanas y 44 rurales, donde las personas agricultores y trabajadores calificados representan un 18,4% en hombres y un 21,9 en mujeres de los sectores rurales en edad de adultez y la gran mayoría de jóvenes migran a la ciudades abandonando sus tierras productivas.

A lo largo de la historia de la provincia Tungurahua, se la considerado como tierra eminentemente agropecuaria, por la riqueza de sus campos y el trabajo de sus habitantes en sus tierras productivas, actualmente muy pocos jóvenes han heredado el trabajo agrícola y pecuario de sus ancestros.

Según el (Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, 2010) en el que indica que la producción anual de tomate de árbol en Tungurahua representa el 27,1% respecto a la producción nacional de este cultivo y el 98,8% de la producción se destina a la venta; mientras que, la producción anual de papa representa el 8,2% a nivel nacional y el 84,8% se destina a la venta, el maíz suave choclo 20 mil como producción anual, así mismo el total de cabezas de ganado entre machos y hembras son de 161 mil, Porcino 32 mil, ovino 16 mil, pollos y gallinas de campo 166 mil y en planteles avícolas 4`783 mil, siendo cifras indicadoras de la actividad agro productiva de la provincia, en lugares centralizados, se han perdido las pequeñas asociaciones y sus productos en las grandes ventas y cifras nacionales.

Al ser Tungurahua una provincia que tiene beneficios climáticos, territoriales y ambientales viene desarrollando importantes experiencias de asociatividad; a pesar de la desorganización interna en las asociaciones, pugna entre socios y beneficios personales, entre personas que tienen una misma inclinación laboral; (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, 2008) tales como:

- Los Productores Agroecológicos y Comercio Asociativo de Tungurahua PACAT, Movimientos Indígenas de Tungurahua como MIT, CANAIE, entre otros, agrupa a 700 agricultores de 7 cantones.
- Cadena de la Papa: 650 agricultores de los cantones de Píllaro, Ambato y Quero.
- La Cadena de la Mora: 500 productores de los cantones Ambato, Píllaro, Tisaleo, Cevallos, Mocha y Patate.
- Cadena de los Cuyes: 1600 productores de 64 asociaciones de los 9 cantones de la Provincia, entre otras.

Meso

El cantón Ambato tiene una superficie total de 1009 Km², con clima que oscila entre los 5°C a 30°C, cuenta con 9 parroquias urbanas y 18 parroquias rurales, por lo tanto la mayor cantidad de la población se encuentra en las parroquias rurales del cantón, se evidencia según el censo realizado por el INEC (2010), que la mayor parte de los jóvenes abandonan sus tierras migrando a la ciudad en busca de otras fuentes de trabajo.

La tierra ambateña es productiva, fértil, por lo que las personas de las áreas rurales se dedican tanto a la producción agrícola, ganadera, entre otros. Y suelen vender sus productos en medianas o pequeñas cantidades y muchas veces a revendedores o intermediarios, que compran los productos a bajos precios y luego estos en los sitios de mercadeo son revendidos al doble de lo que vendieron los productores, incidiendo en que los compradores prefieran productos de otros sectores más no de tierras ambateñas.

En el cantón Ambato existen 101 Asociaciones de Productores como: Asociación de Productores Agropecuarios Flores y Frutos de Huachi Grande, Flor de Huachi, Cristo del Consuelo, Mujer Emprendedora, San Roque, Achik Sisari Luz Floreciente, entre otras, que muchas solo se registran cada año, sin tener un plan para mejorar sus ganancias. (Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, 2010)

Las asociaciones están integradas por personas campesinas dedicadas al cuidado de sus tierras, animales y producción, pero sin una visión de crecimiento, con el individualismo bajo el brazo, peleas entre los socios y con bajo liderazgo de los directivos de las asociaciones, por ello muy pocas se encuentran unidas o comparten ideales, sin embargo han logrado formar Corporaciones y han llegado a la importación a Europa, Estados Unidos entre otras, como consta en los registros de la Estrategia Agropecuaria de Tungurahua, 2012 del Gobierno Provincial.

Micro

La Asociación de Productores Agropecuarios San Roque, tiene su domicilio en la Parroquia Huachi Chico, perteneciente al Cantón Ambato, provincia de Tungurahua, con RUC: 1891732682001 y legalmente conformado en el año 2008 con un total de 16 socios en ese año, (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, 2008)

En el documento del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (2008), en su Estatuto, establece agrupar a todos los productores que así lo deseen, buscar fuentes de financiamiento para producción agrícola y pecuaria, coordinar con Instituciones de Desarrollo agro productivo para la capacitación técnica y socio organizativo, explorar la tierra para mejorar la productividad, establecer sistemas de comercialización de los productos agrícolas y pecuarios de la zona, gestionar a través de organismos públicos y privados el adelanto socio económico, elaborar proyectos de desarrollo que vayan encaminados a la superación social y económica de los socios, entre otros.

El mismo Estatuto aprobado por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, (2008). Capítulo III, de los deberes y derechos de los socios Art 10. Indica como

Deberes de los socios: asistir a reuniones, mingas, entre otros, cumplir disposiciones generales, realizar trabajos individuales y colectivos, pagar cuotas entre otros, cuotas y reuniones a las cuales han faltado con frecuencia por tener diferencias entre socios.

La Asociación de Productores Agropecuarios San Roque inicio con 16 socios en el 2008 entre hombres y mujeres, actualmente la asociación la integran 37 socios, quienes han sido beneficiados por ayudas económicas y en especies menores como la entrega de 9 cuyes hembras y un macho financiada por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato, como consta en actas de entrega recepción en la Dirección de Desarrollo Social y Economía Solidaria Proyecto de Comercialización agropecuaria, sin embargo de este beneficio no han logrado una mejora en su economía debido al trabajo individualista, falta de coordinación y liderazgo que ha desestabilizado a la Asociación.

A través del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, han recibido semillas e insumos para el cultivo de frutilla y el implemento de un sistema de riego para cada socio, sin embargo el no contar con una estrategia que les permitiera vender este producto; del productor al consumidor; en centros de acopio, se vio en pocos meses su descuido y pronto deterioro del sistema entregado.

Otra ayuda recibida que no pudo mantenerse o ser fuente de ingresos para las personas pertenecientes a la Asociación, fue la entregada en animales menores para el consumo, entregado por el Gobierno Provincial de Tungurahua en la Estrategia Agropecuaria con el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato, donde se dotó de animales porcinos, dos hembras y un macho; cada uno de tres meses de edad; para su crecimiento y reproducción mismos que al poco tiempo de ser entregados a los socios de la Asociación, enfermaron o murieron.

Los animales entregados por el GADMA según acuerdo, establecía que los beneficiarios debían entregar un macho y una hembra de su primer parto, sin embargo al no tener ayuda suficiente por parte del personal técnico del Municipio y del Ministerio de Agronomía Ganadería y Pesca, seguido de la falta de

conocimiento sobre cuidados de estos animales, se hicieron cargo del pago en dólares por cada animal fallecido, según consta en actas firmadas por los socios en el Proyecto de Comercialización Agro productiva del GAD Municipalidad de Ambato, Dirección de Desarrollo Social, en el Eje de Economía Popular y Solidaria en el proyecto de Comercialización.

Análisis crítico

Los bajos ingresos que percibe la Asociación de Productores Agropecuarios San Roque de la comunidad de Huachi se debe en gran parte a la escasa capacitación que reciben los socios en estrategias de producción que permitan maximizar la misma; como también las limitadas capacitaciones en estrategias de comercialización que permita que el producto tenga mayor demanda; esto se debe fundamentalmente a que existe baja gestión ejecutiva por parte de los directivos; ocasionando que los socios se encuentren desmotivados en trabajar corporativamente y lo más grave es la salida de los socios.

También otra causa que afecta es el marcado desinterés de cada uno de los socios quienes debido a sus intereses personales e individualistas hacen que su trabajo sea mínimo generando un bajo nivel de participación que conlleva a una producción mínima por consiguiente la producción no es satisfactoria.

Otro de los factores importantes es el desinterés por ejecutar emprendimientos socio productivos puesto que todavía prefieren utilizar el sistema de producción tradicional, en el sentido de mantener que el trabajo individual es mejor que el trabajo asociativo, generando entonces un limitado nivel de participación y al ser los ingresos bajos los socios buscan otras fuentes económicas de ingresos que supla el déficit económico familiar.

Otra causa muy importante es la desorganización al interior de la asociación debido a un deficiente nivel de Administración la misma que se realiza sin mayores conocimientos técnicos, provocando desconfianza en la organización y en muchos de los casos pugnas y conflictos entre los socios.

ÁRBOL DE PROBLEMAS

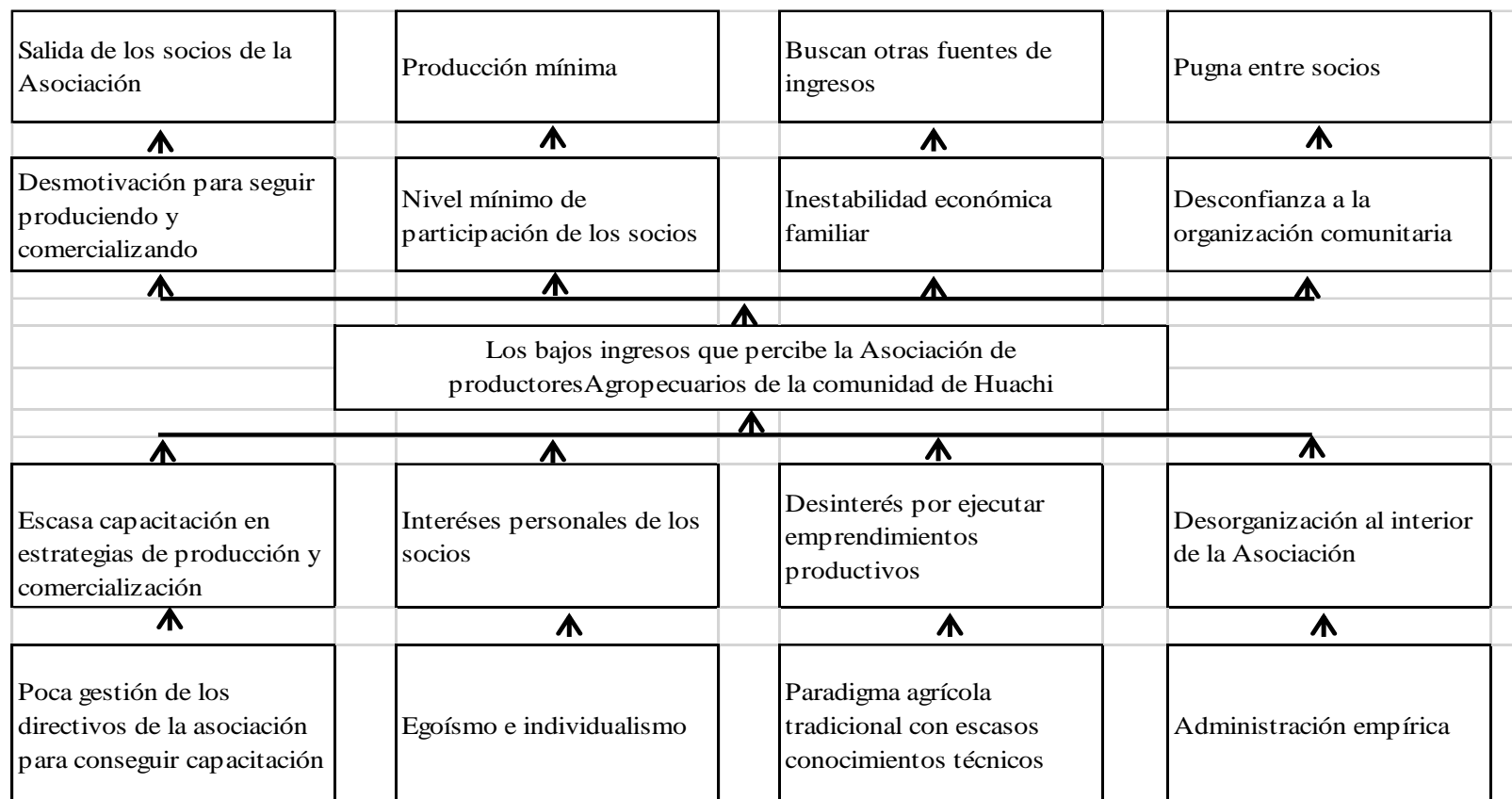


Gráfico No. 1 Árbol de problema
Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Formulación del Problema

¿Cómo incide la asociatividad de los Productores Agropecuarios San Roque en la economía familiar de los socios de la comunidad de Huachi?

Prognosis

Los bajos ingresos económicos han ocasionado gran desmotivación en los socios de la asociación, corriendo el riesgo de desaparecer, con lo cual sus economías están afectadas y con ello otras tantas personas que dependen indirectamente también han sido afectadas en su economía.

Así también la producción agropecuaria de la zona solventa a la mayoría de consumidores de las regiones aledañas ocasionado desestabilidad en sus economías ya que la producción es directamente del productor al consumidor.

Y finalmente los terrenos de producción se han transformado en zonas de barbecho o tierras abandonadas que difícilmente volverán a ser las mismas y tienen un costo alto volverlas a ser productivas.

Delimitación de la Investigación

Campo: Socio Productivo

Área: Agro producción.

Aspecto: Asociatividad de productores agropecuarios San Roque y la economía familiar de los socios.

Delimitación Espacial: La presente investigación se desarrolló en las parroquias Huachi Chico y Huachi Grande, del cantón Ambato, provincia de Tungurahua.

Delimitación Temporal: La presente investigación se realiza en los meses de abril 2014 a abril del 2015.

Justificación

Es importante ya que permitió mejorar la economía familiar a base de determinar las necesidades de capacitación que el grupo focal requiere, con ello no solo se limitó a ser productores sino más bien incursionan en los procesos de venta directa de sus productos con valores agregados que les permita ser competitivos en un mercado, que demanda el tipo de productos que la asociación produce y comercializa.

El tema es muy actual ya que las políticas de desarrollo nacional y local están orientados a potenciar la producción agrícola y pecuaria de Tungurahua y sus cantones, buscando cada vez que las comunidades se asocien de acuerdo a sus intereses e ideales y sean autosuficientes en la generación de fuentes de trabajo e ingresos para sus familias, con ello se consigue aportar a que sus miembros puedan llegar al Buen Vivir.

De acuerdo a un análisis previo y según experiencias propias se ha considerado fundamental el darle una respuesta apropiada a la necesidad de realizar un estudio sobre la asociatividad de productores agropecuarios que ayude a mejorar la economía familiar de los socios y que los beneficiados se sientan satisfechos de pertenecer a la asociación, incrementando así la economía de las familias. Existe aceptación y disponibilidad de los socios de la asociación hacia un diseño de un proyecto que mejore la economía familiar ya que este se verá beneficiado mediante una propuesta clara.

Este proyecto investigativo es factible de realizarse porque cuenta con los instrumentos apropiados, así como dispone del conocimiento y asesoría necesaria para su perfecto desarrollo, así también cuenta con el respaldo y apoyo de todos los líderes de la comunidad y los socios de la asociación, quienes han visto en este trabajo investigativo una oportunidad para potenciar su asociatividad y mejorar su economía familiar .

Objetivos

Objetivo General

Potenciar la asociatividad de Productores Agropecuarios San Roque y su incidencia en las economías familiares de los socios de la comunidad de Huachi.

Objetivos Específicos

Determinar la asociatividad de Productores Agropecuarios San Roque de la comunidad de Huachi.

Evaluar la economía familiar de los socios de la Asociación de productores San Roque.

Diseñar un proyecto para mejorar la economía familiar de los socios de la Asociación de Productores Agropecuarios San Roque de la comunidad de Huachi.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes Investigativos

Del análisis bibliográfico y documental realizado en la Universidad Técnica de Ambato sobre investigaciones referidas a Asociatividad de Productores Agropecuarios y economías familiares, se dispone la tesis de grado, “la incidencia de la productividad agropecuaria en los ingresos económicos de los agricultores del módulo c10 del sistema de riego Ambato-Huachi-Pelileo”, autora: Ing. Ruffo Xavier Gavilanes Vera y tutor: Ing. Edgar Luciano Valle Velástegui, Mg. De la cual se ha tomado como referencia las Conclusiones y Recomendaciones; ésta recomendación fue tomada de la tesis anteriormente mencionada, sirve de sustento para la presente investigación y justifica las necesidades organizativas de la asociatividad de las asociaciones; que indica:

“Es evidente que ningún proceso productivo puede llevarse a cabo sin que existan bases técnicas para realizarlas, los conocimientos empíricos adquiridos a lo largo de la vida en la mayoría de casos por resultados de malas experiencias debe ser enlazado a programas integrales de capacitación donde se atienda todo el proceso productivo desde la planificación hasta la venta además de ayudados de espacios financieros que aporten económicamente a sostener estos procesos, mejorarían sustancialmente la productividad agropecuaria de esta zona, para lo cual la dirigencia modular debe conocer e integrarse de las diversas actividades existenciales de apoyo que llegarían de forma oportuna en estos procesos”.

“Se deben buscar los mecanismos idóneos para que los propietarios de terrenos que tienden a ser descuidados, sientan un mayor interés en las actividades

agropecuarias, a través de la generación de proyectos que permitan mejorar la rentabilidad y que generen mayores ingresos económicos es fundamental en la sostenibilidad de estos procesos, es por esto que resulta primordial atender estos grupos que se vuelven vulnerables con el pasar de los años”

Además del Tema: “La asociatividad y el desarrollo económico de los productores de mora de castilla” con la autora Ing. Carlos Bolívar Navas Espín y tutor el Ing. Segundo Euclides Curay Quispe, Mg de la cual se ha tomado las conclusiones “En la asociación la estructura organizativa de los productores no existe organización e integración de las actividades productivas, lo cual impide que se potencialice cada uno de los recursos, limitando esto el acceso a nuevos mercados.”, “Se evidencia que los factores limitantes para una asociatividad es la falta de visión empresarial en los miembros de tal manera que ello limita el acceso a nuevas oportunidades de negocio.”, “La investigación devela que no existe integración y coordinación administrativa en la asociación para impulsar la asociatividad debido a que el nivel de producción por socio es limitado”

Fundamentación

Fundamentación Filosófica

El presente proyecto de investigación está enfocado bajo el paradigma positivista según Dobles, Zúñiga y García (1998), basado en una herramienta de ejecución de solución a la problemática, que es la base fundamental en la investigación a realizarse, lo que presta la finalidad de realizar una investigación de campo, descriptiva, social y productiva y además porque permite la creación de una propuesta alternativa para la solución del problema planteado.

Fundamentación Legal

La Constitución de la República del Ecuador ampara a las asociaciones sociales y productivas, grupos de personas organizadas que tengan un fin común es así que en el Capítulo sexto, en el “Art. 326.- El derecho al trabajo se sustenta en los siguientes principios”, en su inciso 7. Se garantizará el derecho y la libertad de organización

de las personas trabajadoras, sin autorización previa. Este derecho comprende el de formar sindicatos, gremios, asociaciones y otras formas de organización, afiliarse a las de su elección y desafiliarse libremente. De igual forma, se garantizará la organización de los empleadores.

En la Constitución de la República del Ecuador, Capítulo Cuarto, Soberanía Económica, Sección primera Sistema económico y política económica, trata el Art. 283.-El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

En la Constitución de la República del Ecuador, Capítulo Cuarto, Soberanía Económica, Sección primera Sistema económico y política económica, trata el Art. 311.-El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de los micros, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.

El Plan Nacional del Buen Vivir en su título Inclusión de actores y desconcentración territorial de la producción habla sobre El tercer eje estructurante del Plan Nacional para el Buen que es la transformación del sistema económico para que efectivamente se convierta en un sistema social y solidario, en el que converjan la economía de mercado, la economía pública y la economía popular y solidaria.

El nuevo sistema económico tiene como centro y fin al ser humano, privilegia el mundo del trabajo por sobre el capital y persigue el cambio de la matriz productiva.

Dentro del Plan Nacional del Buen Vivir esta el Objetivo 7.- Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental, territorial y global, y en el punto 7.10. Implementar medidas de mitigación y adaptación al cambio climático para reducir la vulnerabilidad económica y ambiental con énfasis en grupos de Atención prioritaria, donde en el literal trata de: j. Diseñar mecanismos e incentivos para los sistemas productivos agropecuarios e industriales, basados en principios agroecológicos y en el uso de tecnologías y energías limpias que disminuyan la huella ecológica.

Marco Conceptual

El Gráfico No.2 muestra la categorización de variables involucradas en el proceso de la investigación, donde la variable dependiente consiste en la “Economía familiar de los socios” y la variable independiente consiste en la “Asociatividad de productores agropecuarios San Roque”.

Categorías Fundamentales

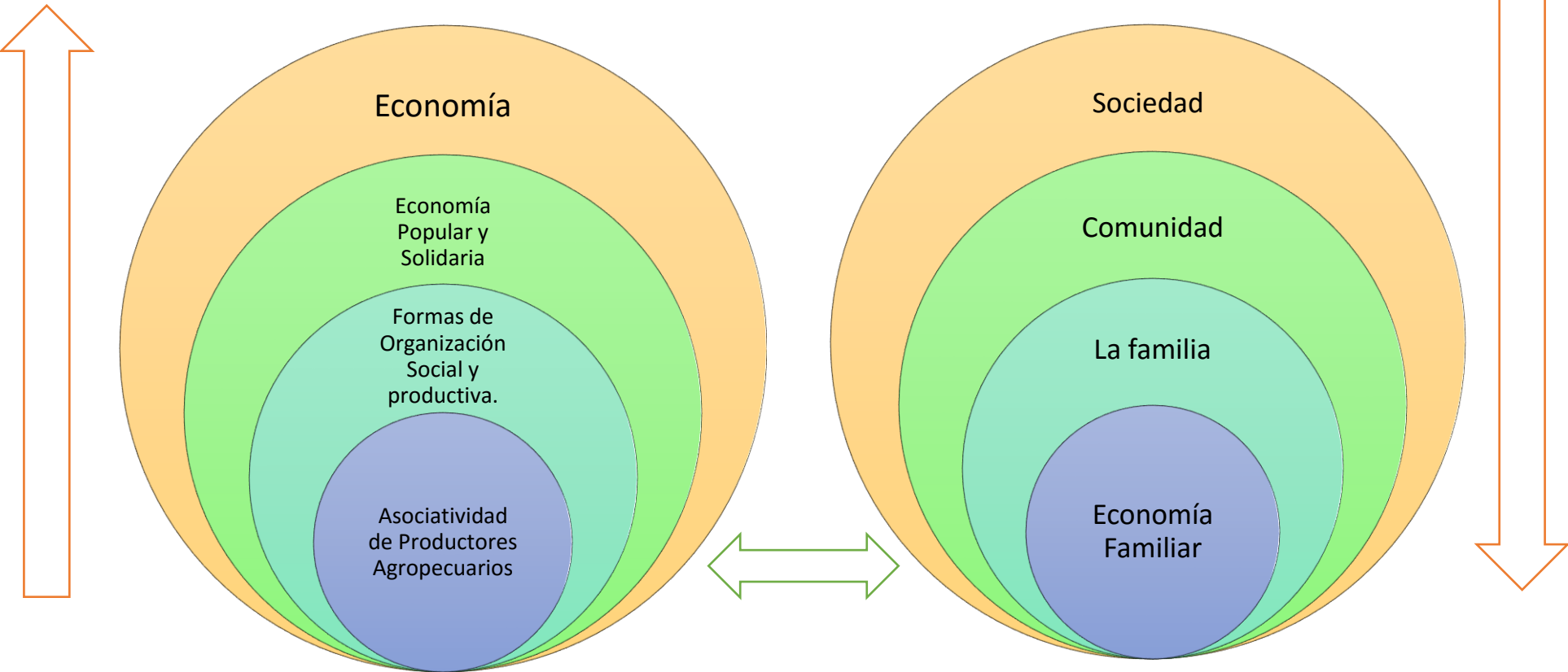


Gráfico No. 2 Categorización de variables
Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Desagregación de contenidos por variable

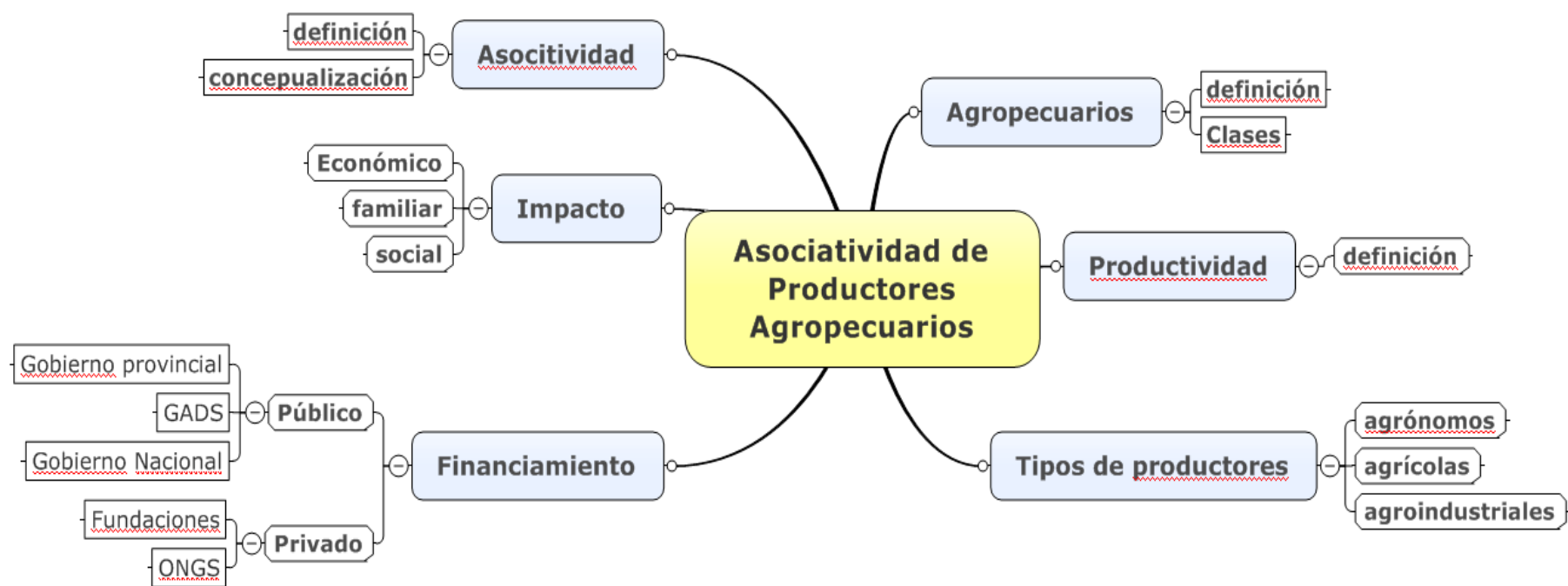


Gráfico No. 3 Desagregación de la VI

Elaborado por: Ing. FernandaNúñez

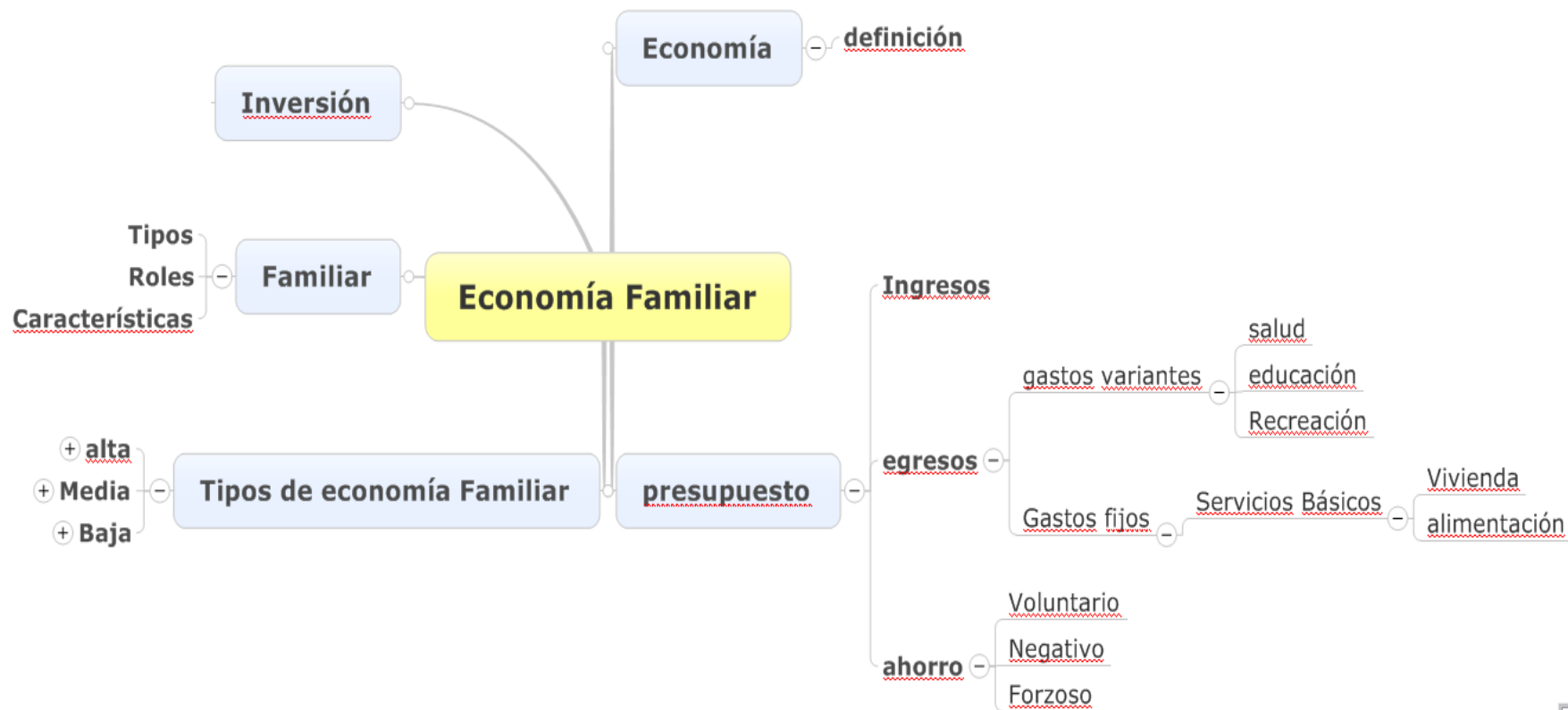


Gráfico No. 4 Desagregación de la VD

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

De la variable independiente

Asociatividad de Productores Agropecuarios

Asociatividad

La Asociatividad, es tanto una facultad social de los individuos, como un medio de sumar esfuerzos y compartir ideales a través de la asociación de personas para dar respuestas colectivas. Según (Secretaría de la UNCTAD, 2008) surge como mecanismo de cooperación entre las empresas pequeñas y medianas que están enfrentando un proceso de globalización.

En este mecanismo de cooperación entre pequeñas y medianas empresas, cada empresa decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial.

Productividad

Según (Cantú, 2011) puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. En la fabricación la productividad sirve para evaluar el rendimiento de los talleres, las máquinas, los equipos de trabajo y los empleados. Productividad en términos de empleados es sinónimo de rendimiento.

En un enfoque sistemático se dice que algo o alguien es productivo con una cantidad de recursos (Insumos) en un periodo de tiempo dado se obtiene el máximo de productos. La productividad en las máquinas y equipos está dada como parte de sus características técnicas. No así con el recurso humano o los trabajadores. Deben de considerarse factores que influyen. Además de la relación de cantidad producida por recursos utilizados, en la productividad entran a juego otros aspectos muy importantes como la calidad es la velocidad a la cual los bienes y servicios se producen especialmente por unidad de labor o trabajo, $\text{Productividad} = \text{Salida}/$

Entradas, Entradas: Mano de Obra, Materia prima, Maquinaria, Energía, Capital, salida: Productos.

La productividad se puede expresar en base a factores totales o con base en factores parciales. La producción total de los factores es la relación entre la producción con base en todos los insumos.

Según (Zeballos, 1997) las actividades agropecuarias son todas aquellas actividades o acciones relacionadas con las actividades primarias de la economía, divididas en dos grandes sectores: por un lado, el sector agrícola o agricultura, y por otro el sector ganadero o ganadería.

Por tanto la productividad se basa en actividades tanto del ser humano como de los recursos que este usa, como lo es la maquinaria, midiendo estas actividades, es así que podrá ser medido tanto las entradas y las salidas de un producto o servicio que oferta una empresa, asociación, etc.

Financiamiento

La financiación privada es un método alternativo de finanzas corporativas que ayuda a una organización a obtener efectivo para evitar un marco de tiempo limitado del déficit monetario. Este método normalmente se sirve de una empresa que no cotiza en una bolsa de valores o es incapaz de buscar financiación en estos mercados. Un plan de financiación privada también puede ser adecuado para una entidad, según (Codjia, 2014)

El financiamiento público es el otorgamiento de subsidios públicos directos para bienestar de grupos de atención prioritaria en recompensa social, según (idea.int, 2015)

Existen dos tipos de financiamiento, el público y el privado. El financiamiento público se realiza a través del Gobierno por ayuda del estado y el otro el

financiamiento privado que puede darse por las ONG's o por la contribución de los socios de una compañía o comunidad.

Impacto social: Genera impacto social a la comunidad donde se establece la asociación es decir mejorar el nivel de vida tanto de productores como de compradores de los productos con mayor nivel de conocimientos compartidos y profesionalización genera en la fuerza de trabajo mayor disposición a participar, decidir, comunicarse y gestionarse en sus puestos de trabajo, intensificando el trabajo, autoestima haciendo buen uso de maquinarias y equipos y mejorando conflictos laborales prolongados.

Impacto Económico: La producción masiva de largas series de productos homogéneos, característico del paradigma productivo Taylorista - Fordista, ya no se adecua a la nueva conformación de la demanda, según (NEFFA, Julio César, 1999)

Impacto Familiar: Las diversas formas de asociarse de las personas, para mejorar el nivel de vida y de sus familias, producen un impacto familiar al generar ingresos por la venta de un producto o servicio a partir de un nivel de organización socio económico.

Tipos de productores

Agrónomos: es el conjunto de personas quienes tienen conocimientos que rigen la práctica de la agricultura y la ganadería. Cuyo objetivo es mejorar la calidad de los procesos de la producción y la transformación de productos agrícolas y alimentarios. Según (Wikipedia, 2011) Fundamentada en principios científicos y tecnológicos, utiliza factores físicos, químicos, biológicos, económicos y sociales que influyen o afectan al proceso productivo.

Agrícolas: Grupos de asociaciones que se encargan de producir productos agrícolas, la actividad humana que obtiene materias primas de origen vegetal a

través del cultivo. Según (Womach, 2005) No se consideran productos agrícolas estrictamente los procedentes de la explotación forestal. Menos habitual es la distinción con los productos procedentes de la recolección, que en algunos casos es todavía una actividad económica estimable.

Según el destino que se dé al producto, puede hacerse una división entre productos agrícolas alimentarios y productos agrícolas industriales. De los alimentarios, los más importantes (por ser la base de la alimentación humana y de la ganadería), destacan los cereales (trigo, arroz, maíz, avena, entre otros); la patata y otros tubérculos; legumbres; las plantas oleaginosas.

De los industriales, imprescindibles para muchos procesos industriales, destacan las materias primas para la industria textil, como el algodón, el lino, el esparto, entre otros; y otros de gran importancia económica, como el caucho y el tabaco.

Agroindustriales: Grupo de personas que se dedican a la actividad económica que comprende la producción, industrialización y comercialización de productos agropecuarios, forestales y biológicos. Según (Wikipedia, 2014) esta rama de industrias se divide en dos categorías, alimentaria y no alimentaria, la primera se encarga de la transformación de los productos de la agricultura, ganadería, riqueza forestal y pesca, en productos de elaboración para el consumo alimenticio, en esta transformación se incluye los procesos de selección de calidad.

Agropecuarias: Es toda persona física o jurídica que posee animales y es el responsable de los mismos y de los aspectos sanitarios de su producción agropecuaria, ya sea en calidad de propietario, arrendatario, aparcero, pastajero u ocupare en alquiler, usufructo u otras formas un establecimiento, campo o predio, según (Renspa, 2007)

Por extensión esta denominación alcanza a los tenedores de hacienda doméstica, aún en condiciones de pobreza en economías marginales o de subsistencia; esta extensión de los alcances del término se adopta arbitrariamente, por razones prácticas, a los fines de la codificación.

Clases: Se clasifican los productores agropecuarios en dos grandes clases, que tienen tratamiento diferencial, como pertenecientes a:

Economía productiva formal: Forman parte de este grupo aquellos que comercializan ganado, que mueven animales en jaulas, según (Renspa, 2007). Que viven de la comercialización del producto pecuario. Que pretenden la obtención de márgenes de rentabilidad de su explotación.

Economía de subsistencia: Forman parte de este grupo tenedores de hacienda, aquellos que poseen animales para la subsistencia de su familia o comunidad, o que comercializan en pequeña escala y generalmente en su entorno cercano, según (Renspa, 2007)

La escala es variable, según la región del país y la especie animal de que se trate.

Formas de Organización Social y productiva

Organización Social

El hombre es un ser eminentemente social, de ahí que siempre se ha reunido con sus semejantes con el objeto de formar grupos, comunidades y sociedades y con ello poder satisfacer sus necesidades. Las sociedades se transforman y se desarrollan, constituyendo la vida social y creando diversas formas de organización socioeconómica. (Monografías.com, 2015)

Es un grupo de personas que interactúan entre sí, en virtud de que mantienen determinadas relaciones sociales con el fin de obtener ciertos objetivos. También puede definirse en un sentido más estrecho como cualquier institución en una sociedad que trabaja para socializar a los grupos o gente que pertenece a ellos.

Algunos ejemplos de esto incluyen educación, gobiernos, familias, sistemas económicos, religiones, comunidades y cualquier persona o grupo de personas con los que se tenga una interacción. Se trata de una esfera de vida social más amplia que se organiza para satisfacer necesidades humanas.

Las organizaciones sociales pueden tomar varias formas dependiendo del contexto social. Por ejemplo para el núcleo familiar, la organización correspondiente es la familia más extendida. En el contexto de los negocios, una organización social puede ser una empresa, corporación, etc., según (Jonsson, 2008). En el contexto educativo, puede ser una escuela, universidad, etc. En el contexto político puede ser un gobierno o partido político. Comúnmente, los expertos en el tema reconocen cinco instituciones existentes en todas las civilizaciones existentes hasta ahora: gobierno, religión, educación, economía y familia.

Organización productiva

Las organizaciones productivas son aquellas organizaciones económicas en donde se combinan diferentes factores de la producción para la producción de bienes o servicios, con el fin de satisfacer necesidades y obtener beneficios o utilidades económicas, según (sites.google.com, 2011)

Son las empresas, las que por definición, asumen el rol productivo de la economía. La organización productiva, como sistema se encuentra inserta en un sistema más amplio, el sistema social con el cual interactúa y se influyen de manera permanente, según (sites.google.com, 2011)

Su finalidad es transformar recursos en bienes o servicios. Se comporta como unidad organizada, su objetivo es demandado por la sociedad, en este sistema están incluidos subsistemas que conforman actividades realizadas por sus miembros.

SUBSISTEMA SOCIAL	Comprende a las personas miembros de la organización
SUBSISTEMA ADMINISTRATIVO	Comprende la estructura de la organización
SUBSISTEMA TÉCNICO	Comprende todos los procedimientos y tecnologías utilizadas en los procesos de producción

Gráfico No. 5 Subsistemas
Fuente: (sites.google.com, 2011)

El proceso de producción de una organización productiva, le corresponde al área de producción la cual forma parte del Subsistema Técnico.

El diseño del producto o servicio El primer paso de un proceso de producción es el diseño de bien o del servicio y comprende:

Diseño del producto: Todo producto comienza por una idea. Son muchas las características que deben ser atendidas para diseñar un producto, que responden a las necesidades de los consumidores y a las posibilidades de elaboración por parte de la organización, según (sites.google.com, 2011):

Las características más relevantes a tener en cuenta para el diseño del producto son:

- El producto cumpla las funciones que satisfagan las necesidades del consumidor.
- El valor del producto esté de acuerdo al beneficio que el consumidor espera recibir de la utilización del producto.
- La facilidad del manejo del producto.
- La calidad del diseño debe ser tal que motive al consumidor.
- El valor estético es decisivo para la compra.
- Que el producto sea confiable, que se relacione con el desempeño funcional del mismo.
- La vida del producto en términos de durabilidad.
- La disponibilidad de los insumos necesarios para la fabricación del producto.
- Unificar el diseño a los efectos de facilitar el proceso de fabricación.

Economía Popular y solidaria

La Constitución de la República del Ecuador menciona sobre la Economía Popular y solidaria en su Art. 283 indica que “el sistema económico es social y solidario”

y en su artículo 276 indica “El régimen de desarrollo tendrá los siguientes objetivos:

1. Mejorar la calidad y esperanza de vida, y aumentar las capacidades y potencialidades de la población en el marco de los principios y derechos que establece la Constitución.
2. Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.”

El sistema económico por su relación con la sociedad, por su valor central y por sentido antes que por determinada institucionalidad prefijada ideológicamente los constituyentes adoptaron una definición sustantiva y plural de economía, que no se define por los procedimientos de cálculo e instituciones de asignación óptima de recursos sino por garantizar de manera solidaria el sustento de todos los ciudadanos combinando diversas formas de organización económica:

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

El Buen Vivir indica, una vida en armonía con la naturaleza, no se minimiza a preferencias de los consumidores limitados por la escasez de sus recursos. La Constitución establece que las políticas públicas y en si el Buen Vivir deberán ser definidas participativamente.

Según (MIES, 2010) en la Ley de la Economía Popular y Solidaria, en formas de organización de la economía popular y solidaria capítulo primero, Art1. Se entiende por economía popular y solidaria, al conjunto de formas y prácticas económicas, Individuales o colectivas, auto gestionadas por sus propietarios que, en el caso de las colectivas, tienen, simultáneamente, la calidad de trabajadores, proveedores, consumidores o usuarios de las mismas, privilegiando al ser humano, como sujeto

y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre el lucro y la acumulación de capital.

Economía

La economía se define como la ciencia que estudia los modos a proceder para la administración y gestión de unos recursos limitados y disponibles, con objeto de obtener unos bienes o servicios que satisfagan las necesidades de las personas u organizaciones, es la rama del pensamiento humano, así la economía como ciencia ha de apoyarse en alguna teoría para poder predecir el comportamiento de las necesidades humanas u organizacionales con objeto de satisfacerlas.

Adam Smith en su libro de "La Riqueza de las Naciones" en 1776, describe su publicación como el nacimiento efectivo de la economía como una disciplina separada. El libro identifica la tierra, el trabajo y el capital como los tres factores de producción y de los principales contribuyentes a la riqueza de una nación. Según (Smith, 1776), la estructura económica ideal es un sistema autorregulado de mercado que satisface de forma automática las necesidades económicas de la población.

Según (Smith, 1776) describió el mecanismo de mercado como una "mano invisible" que lleva todas las personas, en aras de sus propios intereses, para producir el mayor beneficio para la sociedad en su conjunto. Smith incorporó algunas de las ideas de los fisiócratas, incluyendo el laissez-faire, en sus propias teorías económicas, pero rechazó la idea de que la agricultura era lo único productivo.

La Economía es muy amplia y no todas las personas tienen una buena economía, la subsecuente incapacidad del Estado para atender a esa necesidad masiva de acción y la percepción de que el mercado excluye masas crecientes de trabajadores y consumidores de manera estructural, por lo que las acciones compensatorias, no resuelven la pobreza, la desigualdad o la exclusión.

La Constitución de la República del Ecuador establece una palabra importante: Sumak Kausay, que es la forma de indicar un mejor vivir para los ciudadanos. Es así que se puede orientar al sistema económico permitiendo lograr cuatro equilibrios:

- De los seres humanos consigo mismo;
- Entre los seres humanos;
- Seres humanos con la naturaleza; y,
- Entre las comunidades de seres humanos.

Para lograr estos equilibrios, se utiliza cinco principios: Subsistencia por la propia producción, Reciprocidad, Redistribución, Intercambio, Planificación.

La Economía analiza los equilibrios como: la economía de mercado son eso, equilibrios de los mercados, instrumentales y por lo tanto subordinados para lograr los cuatro equilibrios (por ejemplo: el equilibrio del mercado de trabajo, al tratar a la fuerza de trabajo como una casi mercancía, atenta contra los cuatro equilibrios indicados).

Todo sector muestra tres tipos de economías como mixtas en tres sectores agregados:

- Economía empresarial capitalista
- Economía pública
- Economía popular y Solidaria

De la Variable Dependiente:

Sociedad

Sociedad es un término que describe a un grupo de individuos marcados por una cultura en común, un cierto folclore y criterios compartidos que condicionan sus costumbres y estilo de vida y que se relacionan entre sí en el marco de una comunidad. Aunque las sociedades más desarrolladas son las humanas (de cuyo estudio se encargan las ciencias sociales como la sociología y la antropología), según (Padilla Juárez, 2003)

Las sociedades de carácter humano están constituidas por poblaciones donde los habitantes y su entorno se interrelacionan en un contexto común que les otorga una identidad y sentido de pertenencia. El concepto también implica que el grupo comparte lazos ideológicos, económicos y políticos. Al momento de analizar una sociedad, se tienen en cuenta aspectos como su nivel de desarrollo, los logros tecnológicos alcanzados y la calidad de vida.

Las sociedades tienen una serie de funciones que pueden clasificarse en dos. Por un lado estarían las generales y por otro lado las específicas. Respecto a las primeras destacarían el hecho de que son los instrumentos a través de los cuales se hacen posibles las relaciones humanas o que desarrollan y establecen una serie de normas de comportamiento que son comunes para todos sus miembros. (Padilla Juárez, 2003)

La sociedad existe desde que el hombre comenzó a poblar el planeta, aunque su forma de organización sufrió variaciones a lo largo de la historia. La sociedad del hombre prehistórico se encontraba organizada de modo jerárquico, donde un jefe (el más fuerte o sabio del conjunto) concentraba el poder. A partir de la Grecia antigua, la tendencia absolutista del poder empezó a modificarse, ya que los estamentos inferiores de la sociedad pudieron llegar a ciertos sectores de importancia en la toma de decisiones a través de la democracia.

Cabe mencionar que el concepto de sociedad también puede entenderse desde una perspectiva económica y jurídica, para definir a la unión de al menos dos individuos que se comprometen a realizar aportes y esfuerzos en común para desarrollar una actividad comercial y repartir entre sí las ganancias obtenidas

La comunidad

Una Comunidad es “un grupo de personas asociadas con el objeto de llevar una vida en común, basada en una permanente ayuda mutua”. El grado de vida común y de ayuda mutua varía ampliamente según la comunidad. (corazones.org, 1997)

Una comunidad es un grupo de seres humanos que tienen ciertos elementos en común, tales como el idioma, costumbres, valores, tareas, visión del mundo, edad, ubicación geográfica (un barrio, por ejemplo), estatus social o roles. Por lo general, en una comunidad se crea una identidad común, mediante la diferenciación de otros grupos o comunidades (generalmente por signos o acciones), que es compartida y elaborada entre sus integrantes y socializada. (León Escorihuela, 2012)

Generalmente, una comunidad se une bajo la necesidad o meta de un objetivo en común, como puede ser el bien común; si bien esto no es algo necesario, basta una identidad común para conformar una comunidad sin la necesidad de un objetivo específico.

En términos de administración o de división territorial, una comunidad puede considerarse una entidad singular de población, una mancomunidad, un suburbio, entre otros. (León Escorihuela, 2012)

En términos de trabajo, una comunidad es una empresa. La participación y cooperación de sus miembros posibilitan la elección consciente de proyectos de transformación dirigidos a la solución gradual y progresiva de las contradicciones potenciadoras de su autodesarrollo o bien las familias trabajan por un bien común y sustentan la economía familiar. (León Escorihuela, 2012)

La familia

Reconocida como el núcleo de la sociedad, donde se enfatizan los valores, conformada por papá, mamá y sus hijos, sin embargo existen familias ampliadas con tíos, abuelos, primos, entre otros o casos en los que falta un miembro del hogar, según (Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos Estado Veracruz, 2014)

La familia es definida como un conjunto de personas que tienen lazos de parentescos, costumbres y hábitos comunes. Cuando viven en un mismo techo, comparten formas de entender el mundo, afectos, alegrías, tristezas, logros, preocupaciones, recursos económicos, tareas y responsabilidades.

Funciones Familia

- Biológicas: La procreación de los hijos y regulación del instinto sexual.
- Económicas: A la producción y consumo de bienes y servicios.
- Educativa: Formación de la personalidad y transmisión de la cultura.
- Religiosa: Inculcar la práctica de valores y normas religiosas.
- Afectivas: Proporcionar afecto y ayuda moral a sus miembros.
- Recreativas: Satisfacer la necesidad humana de descanso y recreo

Tipos de Familia

- Familia nuclear: es compuesta por la madre, el padre e hijos. Este tipo de familia es quizás la más usual y recomendable para que los niños tengan un desarrollo óptimo de las potencialidades y capacidades.
- Familia compuesta: Está integrada por uno o ambos miembros de la pareja, con uno o varios hijos de relaciones anteriores y los propios.
- Familia extensa: Es cuando se conforman de abuelos, tíos o demás familiares con los cuales viven la familia nuclear.
- La familia simple: Está integrada por una madre y sus hijos

Economía familiar

Es la profesión y el campo de estudio que trata sobre la economía y la gestión del hogar y la comunidad, según (International Federation for Home Economics (IFHE))

La Economía familiar es un campo de estudio formal que incluye temas como la educación del consumidor, la gestión institucional, el diseño interior, el amueblamiento del hogar, la limpieza, la artesanía, la costura, la ropa y los tejidos, la cocina comercial, la producción de animales domésticos para el consumo, la reproducción de plantas de alimentación, la nutrición, la conservación de alimentos, la higiene, el desarrollo infantil, la gestión del dinero y las relaciones familiares.

Trata de usar lo mejor que puede los recursos que se tiene para hacer la mayor cantidad de cosas posible. Eso significa eficiencia: Hacer lo más que se pueda con los recursos que se tienen a disposición (tiempo, dinero, materiales de fabricación, entre otros.)

La economía familiar es lograr administrar lo mejor posible los recursos familiares para lograr salir adelante con todos los gastos que involucra una familia promedio actual. Para lograr esto es indispensable ser responsable con el presupuesto familiar y saber cuáles son las necesidades de la familia. (International Federation for Home Economics (IFHE))

Presupuesto

Ingresos: Corresponde a la suma de todos los ingresos de la familia. Es decir el dinero con que cuenta la familia para cubrir todos sus gastos mensuales, según (Finanzasdomesticas.cl, 2012)

En Economía el ingreso hace referencia a cantidades que recibe una entidad, empresa o persona, por brindar un servicio o la venta de un producto.

Las familias que tienen ordenadas sus prioridades son las que tienen la cultura del ahorro. Las familias requieren ordenarse financieramente para saber cuáles son los gastos obligatorios que deben cubrir mes a mes y cuáles pueden ser los gastos excesivos que pueden bajar para ayudarse a salir adelante con todo. (Finanzasdomesticas.cl, 2012)

Egresos: Las familias que no tienen ordenadas sus prioridades son las que tienen los problemas financieros más graves. Para solucionar esto primero salga de sus gastos fijos y luego siga con los lujos que desee adquirir. (CISPRO, 2012). Se basa específicamente en los gastos que la familia o un integrante de ella la realiza en beneficio de la misma, muchos son egresos innecesarios y otros indispensables.

Se identifican dos tipos de gastos:

Gastos Fijos: Entre ellos se encuentran los de servicios básicos como:

- Vivienda
- Alimentación

Gastos variables: Se encuentran las necesidades del hogar que varían de acuerdo al estado o situación familiar

- Salud
- Educación
- Recreación

Ahorro: Las familias que ahorran pueden disponer de un monto importante para diferentes planes o imprevistos que nunca faltan, la cultura del ahorro le puede ayudar a evitarse más de un dolor de cabeza. Si quiere ahorrar hágalo luego de salir con todas sus obligaciones (incluido las deudas) según (CISPRO, 2012) Entendiéndolo como la privación de consumo, las familias ahorran de tres formas:

- **Ahorro voluntario:** Se dice del ahorro que las familias desean realizar. Consiste fundamentalmente en depósitos en bancos u otras instituciones financieras. Al depositar, los bancos pagan una tasa de interés de captación, pues están captando recursos, según (CISPRO, 2012). El ahorrante quiere que esta tasa sea alta. Si la tasa es baja, hay poco incentivo para el ahorro voluntario.
- **Ahorro negativo:** Se entiende por ahorro negativo o desahorro a la utilización del dinero ya ahorrado en momentos en los que no se cuenta con un ingreso. (CISPRO, 2012)
- **Ahorro forzoso:** Consiste en el sistema de seguridad social. La ley determina un ahorro obligatorio, el que puede ser para asegurar una buena jubilación, mantener un seguro de invalidez y de supervivencia, etc. El ahorro forzoso es más efectivo cuando es de calidad, pues así la gente no lo evade. (CISPRO, 2012)

Inversión

Entendiéndola como la creación neta de capital, un buen ejemplo de inversión familiar es la compra de una casa nueva, pues al construirse se está creando capital. La racionalidad en la inversión Depende de la tasa de retorno, es decir, lo que la inversión le proporciona de vuelta al inversionista. En este caso, a la familia.

Tipos de Economía familiar

Existen tres tipos de economía que se identifican en una familia, entre ellas la Clase Baja, Clase media y Clase alta, que consta en la actividad socioeconómica con diferentes nivel de riqueza o pobreza, la clase media se caracteriza por su frecuentemente su vida por carencias y limitaciones respecto al acceso a muchos bien es económicos, la media por lograr mantener un nivel normal y la alta por sus grandes ingresos económicos, sin embargo según (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo – Senplades, 2013) se identifican cinco quintiles en la sociedad donde el quintil uno pertenece al nivel más pobre de una población y el quinto el más alto.

Hipótesis

La asociatividad de los productores agropecuarios incidirá en la economía familiar de los socios de la Asociación San Roque de la comunidad de Huachi.

Señalamiento de Variables

Variable independiente: Asociatividad de productores agropecuarios

Variable dependiente: Economía familiar

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Enfoque de la Investigación

La presente es una investigación de enfoque cualitativo y cuantitativo, considerando que su principal orientación es el paradigma crítico propositivo que fue empleado durante todo el proceso.

Cualitativo: Porque se comprobó la calidad humana del problema.

Cuantitativo: La muestra de la investigación es pequeña, pero suficiente para establecer la relación entre las variables, y fueron empleados datos numéricos estadísticos para la comprobación de la hipótesis.

Crítico: Cuestiona al problema

Propositivo: Se ofreció una propuesta a fin de que se solucione el problema.

Modalidad de la Investigación

De campo: La presente investigación tuvo como objeto solventar diversas necesidades asociativas que mejoren la economía familiar de los socios, por ello se acudió al lugar de los hechos, a la Asociación de Productores Agropecuarios San Roque, porque permitió estar en contacto directo con el problema, con el propósito de descubrir y explicar sus causas y efectos para la obtención verídica de los datos, para la cual la técnica aplicada fue el Focus Grup con su respectivo instrumento

como es el cuestionario dirigido a los socios de la Asociación y se obtuvo información confiable.

Bibliográfica o documental: Se buscó la mejor forma de sobrellevar la problemática, se ha visto en la necesidad de ampliar, profundizar y analizar el conocimiento e información en documentos escritos como: libros, revistas, periódicos y otras publicaciones relacionadas con la Asociatividad y la incidencia en la economía familiar. Se buscó diferentes teorías que se confronten con este trabajo para proponer alternativas de solución.

Tipo o Nivel de Investigación

Descriptivo: Porque ayudó a buscar una solución con mayor profundidad del fenómeno u objeto de la investigación, y se obtuvo nuevos datos y elementos que ayudaron a conducir y formular con mayor precisión las preguntas de la investigación.

Asociación de variables: Porque las dos variables de la investigación se asociaron para encontrar una solución al problema investigado, ya que la Asociatividad de Productores Agropecuarios San Roque incide de forma directa en la economía familiar de los socios de la comunidad de Huachi

Población y Muestra

Población: Son los socios de la Asociación de Productores agropecuarios San Roque ubicada en la parroquia Huachi Chico y Huachi Grande, del cantón Ambato, provincia de Tungurahua.

SECTOR	POBLACIÓN	INVESTIGADOS
Socios	32	32
Directivos	5	5
TOTAL	37	37

Cuadro No.1 Universo de la investigación
Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Muestra: Los socios de la asociación de productores agropecuarios San Roque son treinta y siete y se los consideró a todos ellos para realizar la investigación.

Considerando que la población o universo de estudio fue pequeño se realizó la investigación con el ciento por ciento de la población, sin sacar muestra alguna del formulario estadístico.

Operacionalización de Variables

Cuadro No. 2 Operacionalización de Variable Independiente: Asociatividad de productores agropecuarios

Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	Item	Técnicas e Instrumentos
Asociatividad de productores agropecuarios son asociaciones de alto impacto que sustentadas en financiamiento promueven actividades productivas	Impacto	Económico	¿Los productos que cosecha entre pecuarios y agrícolas son apetecidos en la sociedad? Sí: ___ No: ___	Técnica Encuesta Instrumento cuestionario Dirigido focus group
		Familiar	¿En dónde usted vende sus productos? Centro de Acopio ___ En Casa: ___ A través de la asociación: ___	
		Social	Los productos son curados con insecticidas? Sí: ___ No: ___	
	financiamiento	Público	¿Ha Recibido financiamiento del sector público, desde que pertenece a la asociación? Sí: ___ No: ___ ¿De qué entidad pública ha recibido ayuda? GOBIERNO NACIONAL: ___ GAD PROVINCIAL GAD CANTONAL: ___ GAD PARROQUIAL	
		Privado	¿Recibe la Asociación financiamiento del sector Privado? Sí: ___ No: ___ ¿De qué entidad privada ha recibido ayuda? FUNDACIONES: ___ ONGS: ___ Otros: ___ CUAL: ___	
	Tipos de Asociaciones	Agropecuarias	¿Cómo ha vendido su producto? Con la Asociación ___ De manera Individual: ___	
		Agrónomas	¿Qué tipo de producción realiza? Agropecuarias: ___ Agrícolas : ___ Agrónomas : ___ Agroindustriales: ___	
		Agrícolas	Indique los 3 productos desde el más al menos importante que actualmente tiene sembrados por solares: 1. ___ 2. ___ 3. ___	
		Agroindustriales	Indique los 3 animales de cría desde el más al menos importante que actualmente tiene para venta según su cantidad: 1. ___ 2. ___ 3. ___	

Fuente: VI Desagregación de contenidos

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Cuadro No. 3 Operacionalización de Variable Dependiente: Economía Familiar

Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Técnicas e Instrumentos	
Son los niveles de ingreso económico que permite satisfacer las necesidades básicas	Niveles de ingresos	Alta Media Baja	¿Cómo considera su economía familiar? Alta:___ Media:___ Baja:___	Técnica Encuesta Instrumento cuestionario Dirigido focus group.	
	Necesidades básicas		¿El pertenecer a una Asociación ha incrementado sus ingresos? Si:___ No:___ Sus ingresos son entre: menores a 100:___ De 101-300:___ De 301-500:___ De 501-700:___ Más de 7 b00:___		
			Alimentación		En que gasta su dinero mensualmente: Salud:___ Educación:___ Alimentación:___ Electrodomésticos:___ otros:___ Cual:___
			Educación		Sus ahorros estén entre: menos de 50:___ entre 51-100:___ entre 101-300:___ más de 300:___
			Vivienda		Usted deposita sus ahorros en: Bancos:___ Cooperativas:___ Bancos Comunales:___ Cuenta Asociación:___ Otros:___ Cuál:___

Fuente: VI Desagregación de contenidos

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Plan de Recolección de Información

Técnica: Encuesta dirigida a socios de la Asociación de Productores agropecuarios San Roque, del cantón Ambato, provincia de Tungurahua.

Instrumento: Cuestionario elaborado con preguntas cerradas multiselección que permitirán recabar la información sobre las variables de estudio.

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
¿Para qué?	Para alcanzar los objetivos constantes en la investigación.
¿A quiénes?	A socios de la Asociación de Productores Agropecuarios San Roque
¿Sobre qué aspectos?	Asociatividad de productores agropecuarios y economía familiar
¿Quién?	Aracelly Fernanda Núñez Naranjo investigadora
¿Cuándo?	Desde 21 mayo hasta el 21 de junio 2014
¿Cuántas veces?	Las necesarias para recopilar la información requerida y encontrar la solución al problema.
¿Qué técnicas?	Focus Group
¿Con que?	Cuestionario dirigido
¿Dónde?	Asociación San Roque, comunidad de Huachi del cantón Ambato, provincia de Tungurahua.
¿En qué situación?	En días laborables, bajo condiciones de respeto, responsabilidad y confiabilidad.

Cuadro No. 4 Plan de recolección
Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Plan de Procesamiento y Análisis de la Información

Para cumplir con los objetivos de la investigación se elaboró la encuesta dirigida Focus Group que se aplicó a socios de la Asociación de Productores Agropecuarios San Roque, del cantón Ambato, provincia de Tungurahua.

Este plan contempló estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido, considerando los siguientes elementos:

- Definición de los sujetos: Personas u objetos que van a ser investigados.
- Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información. La técnica utilizada es Focus Group que está diseñada de acuerdo a la necesidad de la investigación, y cuyo instrumento es el cuestionario dirigido
- Clasificación de la información en función de las preguntas.
- Revisión y análisis.
- Organización de la información mediante Tablas explicativos.
- Representación de la información mediante gráficos.
- Análisis e interpretación de resultados.
- Elaboración de conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

La recolección, tabulación, análisis e interpretación de datos se realizó mediante la técnica de la encuesta con su instrumento esencial que es el cuestionario, misma que se aplica a toda la población es decir a los socios de la Asociación de Productores Agropecuarios San Roque.

ENCUESTA DIRIGIDA A PRODUCTORES AGROPECUARIOS SAN ROQUE

Encuesta dirigida a socios focus group.

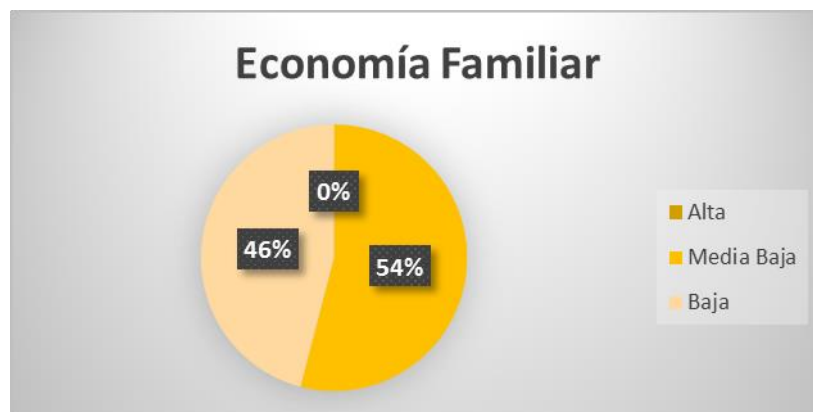
Pregunta No. 1 ¿Cómo considera su economía familiar?

Cuadro No. 5 Economía Familiar

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alta	0	0,00
Media Baja	20	54,05
Baja	17	45,95
TOTAL	37	100,00

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez
Fuente: Encuesta

Gráfico No. 6 Economía Familiar



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez
Fuente: Cuadro No. 5 Economía Familiar

ANÁLISIS DE DATOS

Realizado el análisis de los resultados de las encuestas, se observa que el 54.05% de la población encuestada indica que su economía es media baja mientras que el 45.95% la considera baja.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

El resultado de esta pregunta refleja que ninguna de las personas encuestadas considera que cuenta con una economía alta, más bien la gran mayoría de la población indica tener una economía media baja y baja.

Pregunta No. 2 ¿El pertenecer a una Asociación ha contribuido a mejorar su calidad de vida?

Cuadro No. 6 Calidad de vida

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	23	62,16
No	14	37,84
TOTAL	37	100,00

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez
Fuente: Encuesta

Gráfico No. 7 Calidad de vida



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez
Fuente: Cuadro No. 6 Calidad de Vida

ANÁLISIS DE DATOS

Se puede observar que el 37.84% de la población indica que el pertenecer a la Asociación no ha mejorado su calidad de vida, sin embargo el 62.16% manifiesta que si ha mejorado su calidad de vida la pertenecer a la Asociación.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

Para la mayoría de la población el pertenecer a la asociación de productores agropecuarios ha mejorado su calidad de vida, por tanto el trabajo comunitario refleja un mejor ingreso económico.

Pregunta No. 3 Sus ingresos por la venta de los productos varía entre:

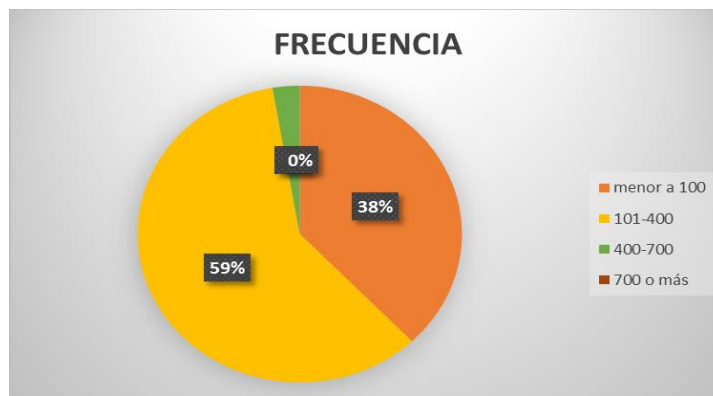
Cuadro No. 7 Ingresos por venta

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
menor a 100	14	37,84
101-400	22	59,46
400-700	1	2,70
700 o más	0	0,00
TOTAL	37	100,00

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 8 Ingresos por venta



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 7 Ingresos por venta

ANÁLISIS DE DATOS

Se puede observar que el 59.46% de la población indica tiene un ingreso de 101 a 400 dólares por venta de los productos como asociación, mientras que un 37.84% menciona que sus ingresos son menores a 100 dólares, mientras ninguno de los encuestados indica que no tiene ingresos mayores a 700 dólares.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

Se evidencia que al pertenecer a una asociación se obtiene ingresos sin embargo esta no es muy significativa para la mayoría de los socios, además de que no todos tienen el mismo ingreso por la venta de sus productos.

Pregunta No. 4 ¿Cuenta con un plan de gastos mensuales?

Cuadro No. 8 Plan de Gastos Mensuales

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	0	0,00
No	37	100,00
TOTAL	37	100,00

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 9 Plan de gastos mensuales



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 8 Plan de Gastos Mensuales

ANÁLISIS DE DATOS

De la población encuesta se puede observar que el 100% de la población no cuenta con un plan de gastos mensuales.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

Los socios no cuentan con un plan de gastos mensuales por lo que no administran bien el dinero que obtienen de la venta de sus productos como asociación.

Pregunta No. 5 ¿En dónde vende Ud. Sus productos?

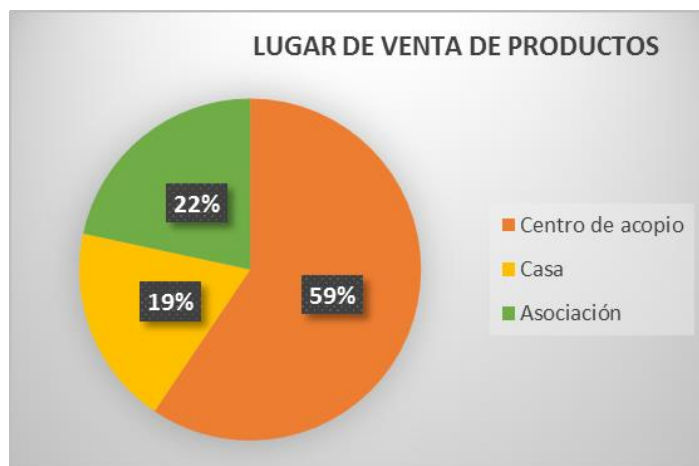
Cuadro No. 9 Lugar de venta de productos

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Centro de acopio	22	59,46
Casa	7	18,92
Asociación	8	21,62
TOTAL	37	100,00

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 10 Lugar de venta de productos



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 9 Lugar de venta de productos

ANÁLISIS DE DATOS

De la población encuesta el 59.46% de la población indicó que sus productos son vendidos en centros de acopio, el 21.62% lo realiza desde casa y apenas el 18.92% vende sus productos con asociación.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

En este caso se evidencia que como asociación no existe la ayuda asociativa para la venta de sus productos, sino la realizan de manera individual en centros de acopio o desde su hogar.

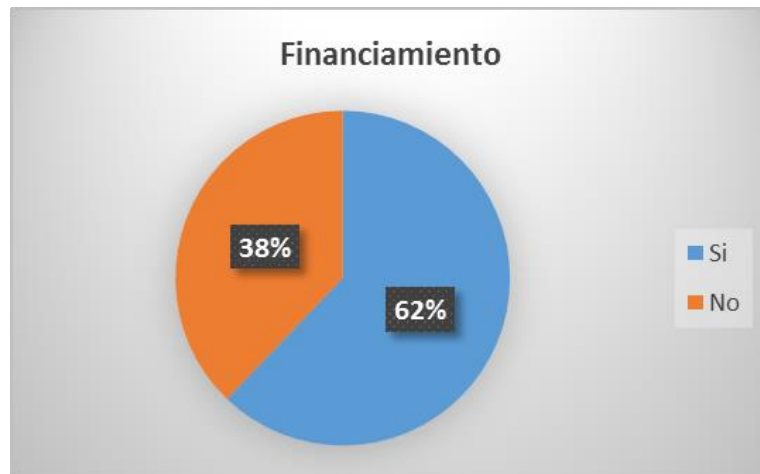
Pregunta No. 6 ¿Ha recibido financiamiento del sector público, desde que está en la asociación?

Cuadro No. 10 Financiamiento

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	23	62,16
No	14	37,84
TOTAL	37	100,00

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez
Fuente: Encuesta

Gráfico No. 10 Financiamiento



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez
Fuente: Cuadro No. 10 Financiamiento

ANÁLISIS DE DATOS

De la población encuestada el 62.16% de la población indicó que si ha recibido financiamiento por parte del sector público y apenas el 37.84% de la población indicó que no.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

En este caso se evidencia que como asociación han recibido ayudas gubernamentales por estar legalmente constituidos, sin embargo estas ayudas no han sido para todos los socios.

Pregunta No. 7 ¿Los ingresos que recibe por la venta de productos entregados a la asociación mejora su economía familiar?

Cuadro No. 11 Mejora su economía

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	26	70,27
No	11	29,73
TOTAL	37	100,00

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 12 Mejora su economía



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 11 Mejora su economía

ANÁLISIS DE DATOS

Se evidencia que un 70.27% de la población manifiesta que ingresos que recibe por la venta de productos entregados a la asociación mejora su economía familiar, mientras que un 29.73% de la población manifestó que no.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

Los socios de la asociación tienen ingresos por la venta de sus productos cuando son entregados a la asociación, esto quiere decir que cuando existe asociatividad y compromiso las ventas producen ingresos mejorando su economía familiar

Pregunta No. 8 ¿Recibe ayuda del sector privado?

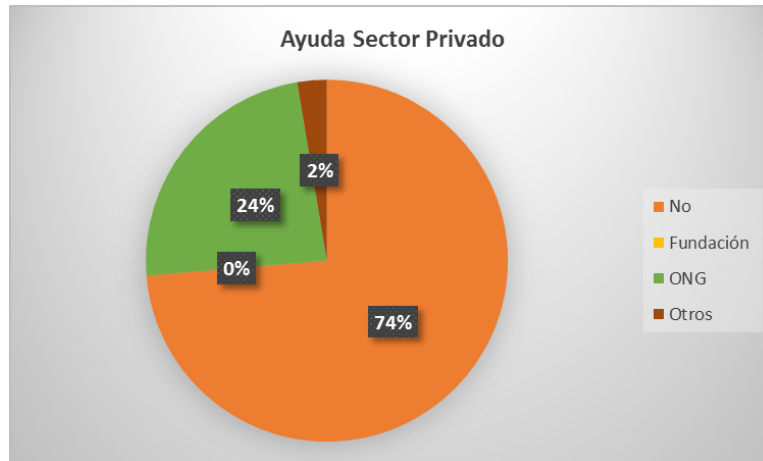
Cuadro No. 12 Ayuda sector privado

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No	28	75,68
Fundación	0	0,00
ONG	9	24,32
Otros	1	2,70
TOTAL	37	100,00

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 13 Ayuda sector privado



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 12 Ayuda sector privado

ANÁLISIS DE DATOS

Se evidencia que un 75.68% de la población manifiesta que no ha recibido ayuda por parte del sector privado, el 24.32% indicó que si a través de una ONG y un 2.7% indicó de otros.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

Los socios de la asociación no han sido beneficiados en su gran mayoría por apoyo de las ONG o de alguna Fundación del sector privado, se puede evidenciar de que han sido beneficiados individualmente, más no por pertenecer a la asociación.

Pregunta No. 9 ¿Lleva la contabilidad de sus productos?

Cuadro No. 13 Contabilidad de sus productos

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	3	8,11
No	34	91,89
TOTAL	37	100,00

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 14 Contabilidad de sus productos



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 13 Contabilidad de sus productos

ANÁLISIS DE DATOS

En las encuestas realizadas se evidencia que un 91.89% de la población no lleva la contabilidad de sus productos y apenas un 8.11% lleva la contabilidad de sus productos.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

Los socios no cuentan con un sistema informático para llevar la contabilidad de los productos que producen, por tanto desconocen cuanto siembran, cuanto cosechan, cuanto invierten y cuanto gastan.

Pregunta No. 10 ¿Lleva la contabilidad de sus animales menores?

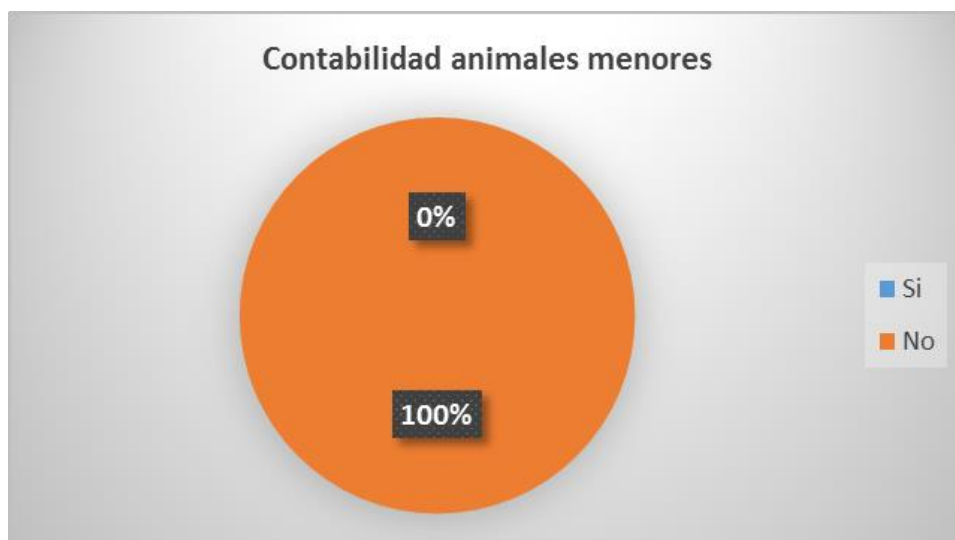
Cuadro No. 14 Contabilidad de animales menores

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	0	0,00
No	37	100,00
TOTAL	37	100,00

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 15 Contabilidad de animales menores



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 14 Contabilidad de animales menores

ANÁLISIS DE DATOS

En las encuestas realizadas se evidencia que 100% de la población no lleva la contabilidad de sus productos.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

Los socios no cuentan con un sistema informático para llevar la contabilidad de los animales menores que crían para la venta.

Verificación de la Hipótesis

Planteamiento de la Hipótesis

H0: La asociatividad de los productores agropecuarios no incidirá en la economía familiar de los socios de la Asociación San Roque de la comunidad de Huachi.

H1: La asociatividad de los productores agropecuarios incidirá en la economía familiar de los socios de la Asociación San Roque de la comunidad de Huachi.

NIVEL DE SIGNIFICACIÓN

$$\alpha = 0,05$$

DESCRIPCIÓN DE LA POBLACIÓN

La encuesta se aplicó a 37 socios de la Asociación de Productores Agropecuaria San Roque de la comunidad de Huachi

ESPECIFICACIÓN DEL ESTADÍSTICO

Para comprobar si la distribución se ajusta a la curva normal o no, mediante la técnica de Chi cuadrado, se aplicó la siguiente fórmula.

$$x^2 = \frac{\sum(O - E)^2}{E}$$

DONDE:

X^2 = Chi o ji cuadrado

O= Frecuencia observada

E= Frecuencia esperada

CRITERIO: Rechace la hipótesis nula si: $x_c^2 \geq x_t^2 = 7,815$

Donde χ^2_c es el valor del Chi cuadrado calculado y χ^2_t es el Chi teórico de la tabla el mismo que se lo obtiene ingresando el grado de libertad y el nivel de significación (0,05)

$$GL = (\text{Renglon 4}) (\text{Columna 2})$$

GL= Grados de libertad.

$$GL = (4-1) (2-1)$$

$$GL = (3) (1) = 3$$

Donde el χ^2_t es 7,815

FRECUENCIA OBSERVADA

	CATEGORIA		
	SI	NO	SUBTOTAL
¿Cuenta con un plan de gastos mensuales?	0	37	37
¿Los ingresos que recibe por la venta de productos entregados a la asociación mejoran su economía familiar?	26	11	37
¿Lleva la contabilidad de sus productos?	3	34	37
¿Lleva la contabilidad de sus animales menores?	0	37	37
TOTAL	29	119	148

Cuadro No. 15 Frecuencia Observada
Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

FRECUENCIA ESPERADA

	FRECUENCIA ESPERADA		
	7,25	29,75	6
¿Cuenta con un plan de gastos mensuales?	7,25	29,75	6
¿Es muy frecuente la presencia de problemas de linderos en su comunidad?	7,25	29,75	6
¿Son muy frecuentes la presencia de problemas de riego de agua en su comunidad?	7,25	29,75	6
¿Sería conveniente para el GAD que se creen estatutos internos legalizados que normen los problemas de linderos y aguas?	7,25	29,75	6
TOTAL	29	119	24

Cuadro No. 16 Frecuencia Esperada
Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

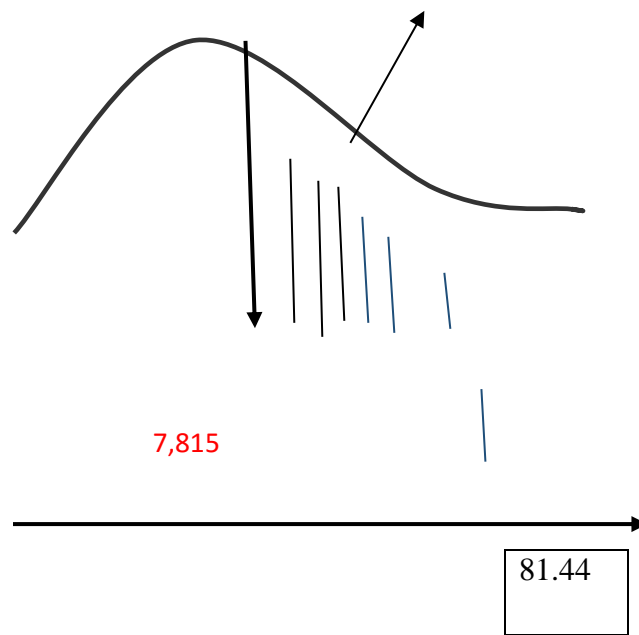
CÁLCULO DEL CHI CUADRADO

O	E	(O-E) ²	(O-E) ² /E
0	7,25	52,5625	7,25
37	29,75	52,5625	1,77
26	7,25	351,5625	48,49
11	29,75	351,5625	11,82
3	7,25	18,0625	2,49
34	29,75	18,0625	0,61
0	7,25	52,5625	7,25
37	29,75	52,5625	1,77
148	148		81,44

Cuadro No. 17 Chi cuadrado
Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

REPRESENTACION GRÁFICA DEL CHI CUADRADO

Gráfico No. 16 Chi Cuadrado



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No.17 Chi cuadrado

DECISIÓN

Para tres grados de libertad y un nivel de 0,05 se obtiene una tabla CHI cuadrado es 7,815 y como el valor calculado es 81.44 se encuentra fuera de la zona de aceptación se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa que dice: La asociatividad de los productores agropecuarios incidirá en la economía familiar de los socios de la Asociación San Roque de la comunidad de Huachi.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- La asociatividad de los socios de la asociación de productores agropecuarios San Roque produce que las ventas mejoren sus ingresos para cada uno, por ello formar parte de una asociación que se encuentra legalmente y jurídicamente establecida mejora el nivel de vida de los miembros y sus familias por la comercialización y venta de sus productos y por la comercialización y venta de sus animales en el mercado a un precio competitivo.

- La economía familiar de los socios de la asociación de productores agropecuarios San Roque, es considerada como media baja a baja por los escasos ingresos obtenidos de la producción o crianza y comercialización de sus productos y animales en el mercado de manera individual, por ello el pertenecer a una asociación y comercializarlos desde esta, ha mejorado su calidad de vida, reflejando que el trabajo comunitario genera mejores ingresos económicos.

- La asociación de productores agropecuarios San Roque no cuentan con un sistema ni con los conocimientos técnicos básicos que les facilite llevar la contabilidad de sus productos o animales, por lo que desconocen los costos y gastos que genera el criar animales o producir alimentos, omitiendo cuanto siembran, cuanto cosechan y cuanto invierten, al igual que carecen de conocimiento técnicos en otras áreas referentes a su actividad comercial a la que se dedican actualmente.

RECOMENDACIONES:

- Deben mantenerse unidos como asociación, ya que el trabajo cooperativo ha permitido explotar las competencias laborales de cada uno de los miembros de la asociación ya que unos se han especializado en la producción y otros han tomado gusto por las actividades de preparación y comercialización de sus productos.
- Para mejorar su economía familiar, deben permanecer asociados con el fin de mejorar sus procesos productivos, reducir costos de producción a base de compras en cantidad, lo que incidirá que sus ingresos mejoren y sus costos se reduzcan.
- Proporcionar un proceso integral de capacitación para los socios de la asociación, ya que desconocen de normas básicas de contabilidad básica, atención al cliente, preparación de alimentos y técnicas de mercadeo, que permitan que sus ventas se incrementen y con ello los ingresos de la asociación e ingresos familiares aumenten para satisfacer de mejor manera sus necesidades básicas.

CAPITULO VI

PROPUESTA

Título de la propuesta

Diseño de un proyecto integral de capacitación de microempresarios para los socios la asociación San Roque.

Datos informativos

Nombre: Asociación de productores agropecuarios San Roque
Ubicación: Parroquia Huachi Grande y Huachi Chico
Total de socios: 37

Justificación

La capacitación debe ser entendida como un proceso educativo, sistémico y ordenado, a través del cual los socios de la asociación San Roque enriquecerán, adquirirán, actualizarán o perfeccionarán sus conocimientos para tener una mejor comprensión de su actividad económica.

Al conocer la realidad de la asociación quienes producen alimentos de consumo diario para el hogar y la familia, se dedican a la crianza de animales de primer orden o comercializan sus productos de manera individual o asociativa más su baja acogida en la comercialización de sus productos debido al escaso conocimiento de los socios en llevar una contabilidad básica de sus productos, este proyecto abrirá las puertas para formar mico-empresarios quienes podrán llevar un registro de sus productos o servicios a nivel local, central y regional, con el uso de herramientas básicas que porten a su conocimiento ancestral.

La disparidad de conocimientos necesarios para gerenciar un negocio sea este de producción de alimentos o crianza de animales de primer orden, se debe a que los socios de la asociación tienen diversas edades, así como su nivel de instrucción formal es muy heterogénea, por ello llevan de manera muy empírica el manejo de costos, desconocen de técnicas de mercadeo, manipulación de alimentos así como también de técnicas de atención al cliente.

Actualmente existen varias herramientas de capacitación que brindan la oportunidad de dar a conocer de forma sencilla y básica maneras de registrar sus gastos, costos e ingresos en la producción de un bien o servicio y de esta manera mejorar sus ingresos económicos y su calidad de vida.

De acuerdo a un análisis previo y según experiencias propias en la que la producción o crianza y venta de sus productos proporciona un ingreso más elevado a través de la asociatividad, que realizarlo de manera individual, se ha considerado fundamental el darle una respuesta apropiada a mejorar su calidad de vida a través de un proceso integral de producción y comercialización de sus productos.

Objetivos

Objetivo General

- Mejorar la calidad de vida de los socios de la asociación San Roque por medio del diseño de un proyecto integral de capacitación de microempresarios.

Objetivos específicos

- Detectar necesidades de capacitación en temas específicos para formar microempresarios
- Generar el desarrollo de capacidades, destrezas y habilidades en los socios de la asociación de productores San Roque a fin de potencializar los conocimientos ancestrales y tradicionales para mejorar su calidad de vida.
- Determinar los costos beneficios que presenta el proyecto de capacitación.

Análisis de factibilidad

ESTUDIO DE MERCADO

En Tungurahua según la superintendencia de economía popular y solidaria, con listado del 19 de enero del 2015, existen un total de 193 asociaciones de productores agropecuarios, y en el cantón Ambato 88 asociaciones, legalmente constituidas, de las cuales 74 pertenecen a las parroquias rurales y apenas 14 a las parroquias urbanas, en el mismo se encuentran datos tales como direcciones, correos electrónicos, números telefónicos, representantes legales, etc.

La asociación de productores agropecuarios San Roque está conformada por 37 socios de los cuales 5 son directivos, la sede se encuentra ubicada en la casa de la presidenta de la asociación ubicada en la parroquia Huachi Grande centro.

Para obtener información y conocer las necesidades de capacitación se realizaron encuestas al mercado potencial, es decir a socios de la asociación agropecuaria San Roque.

Objetivos del estudio de mercado

- Determinar las potenciales necesidades de capacitación de los productores agropecuarios.
- Identificar a ofertantes de cursos de capacitación sin fines de lucro.
- Determinar los precios más competitivos de la capacitación que se oferte.

Definición del Producto

La capacitación es considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del que se adquiere conocimientos y las habilidades técnicas necesarias con el fin de mejorar los ingresos económicos de una asociación productiva.

Para los socios de la asociación de productores agropecuarios San Roque, se establece como necesidad prioritaria para mejorar la rentabilidad de sus negocios con temas como contabilidad básica, técnicas de mercadeo, técnicas de atención al cliente y manipulación de alimentos.

Este servicio de capacitación brinda las herramientas necesarias para que los socios de la asociación mejoren su nivel de vida, a través de técnicas básicas que se utilizarán en el proceso integral de capacitación con lenguaje sencillo, para visualizar al producto que se desea comercializar vía internet, estar en contacto directo con el vendedor evitando intermediarios, conocer el lugar de donde proviene el producto, etc.

Productos Sustitutos

- Auto preparación a base de lecturas o visitas en Internet.

Investigación de Mercado:

La asociación agropecuaria de productores San Roque del cantón Ambato provincia de Tungurahua, se encuentran conformada por 37 socios entre hombres y mujeres que al realizar su trabajo cotidiano lo hacen de manera ancestral, es decir llevando la crianza de animales y cultivando productos alimenticios al ojo. Esta asociación se encuentra legalmente inscrita en la Secretaría de Economía Popular y Solidaria SEPS, al igual que otras asociaciones de productores agropecuarios que residen en el cantón Ambato.

Las parroquias que se encuentran al sur del cantón Ambato están conformadas por Huachi Loreto, Huachi Chico y Huachi Grande, y Santa Rosa que son parroquias cercanas entre sí. Un total de 12 asociaciones que pertenecen a productores agropecuarios las conforman, teniendo cada asociación no menos de 15 socios, entre hombres y mujeres desde los 30 a los 65 años de edad y con diferente nivel de instrucción formal.

Segmentación del Mercado

Se ha segmentado el mercado tanto por la edad como por su nivel de escolaridad y actividad productiva.

Variables de Segmentación

Variables geográficas

- Región del país: Sierra
- Provincia: Tungurahua
- Cantón: Ambato
- Sector: Sur
- Clima: Templado

Variables demográficas

- Edad: 30 a 65 años
- Género: Femenino y Masculino
- Tamaño de la familia: 3 a 8 integrantes
- Ingresos: menores o iguales al salario básico
- Profesión: agricultores y ganaderos
- Nivel educativo: Primaria, Bachillerato, Superior
- Nacionalidad: Ecuatoriana

Variables psicográficas

- Personalidad: introvertida
- Estilo de vida: campesina
- Valores: Solidarios
- Actitudes: desconfiados

Variables de comportamiento

- Búsqueda del beneficio: tomando en consideración que son sectores campesinos son gente que trabaja unida, respetuosos, pero en ocasiones individualistas
- Tasa de utilización del producto: cero
- Fidelidad a la marca: mercado virgen, no existe fidelidad a marcas ya que este proceso de capacitación no ha sido ofertado aún para ellos, es decir es la primera vez que se va a brindar el servicio.
- Utilización del producto final: se puede dar una resistencia por desconocimiento
- Nivel de 'listo-para- su' utilización
- Unidad de toma de decisión: consenso de los socios

Marco Muestral – Tamaño de la Muestra

Los socios de la asociación de productores San Roque son un total de 37, por lo que se trabajará con toda la población.

Instrumento de Recolección de Datos

Plan de Muestreo

1. Visita Personal: Administradora del proyecto al representante legal/Gerente de la Asociación de productores agropecuarios.
2. Presentación: mediante tríptico y hojas volantes.
3. El teléfono: telemarketing, con representante de Asociación.
4. Estudio de mercado: Encuesta a todos los socios de la asociación de productos agropecuarios San Roque.

Trabajo en Campo

En el proyecto se realizará los siguientes procesos de trabajo de campo:

- Visita in-situ a los socios de la asociación de productores Agropecuarios San Roque con el objetivo de concienciar la importancia de recibir una capacitación integral de microempresarios.

ENCUESTA REALIZADA PARA EL PROYECTO DE FACTIBILIDAD



UNIVERSIDAD TECNOLOGICA INDOAMERICA

MAESTRIA DE GESTION DE PROYECTOS SOCIO PRODUCTIVOS

Encuesta dirigida a socios de la asociación de productores agropecuarios SAN ROQUE

OBJETIVO GENERAL:

- Determinar las potenciales necesidades de capacitación para mejorar la calidad de vida de los socios de la asociación de productores agropecuarios San Roque

Instrucciones:

- La presente encuesta tiene por objetivo conocer sus criterios respecto a la capacitación para microempresarios
- Solicitamos a usted marcar con una X en la respuesta que para usted sea la más correcta.

CUESTIONARIO

Sexo () F () M

Edad **Instrucción**.....

1. ¿Al realizar sus actividades de producción y comercialización, siente la necesidad de llevar un buen control de sus ingresos y egresos?

SI

NO

2. Considera que es importante para una mejor venta de sus productos tener conocimiento de cómo atender de mejor manera a los clientes

SI

NO

3. Considera necesario para mejorar su nivel de ventas del producto recibir un taller sobre manipulación de alimentos

SI

NO

4. Tiene usted conocimiento de las obligaciones con el SRI generadas por su actividad comercial:

SI

NO

5. Estaría de acuerdo en seguir una capacitación integral que le permita mejorar sus ingresos económicos por la venta de sus productos.

SI

NO

6. De los siguientes cursos que se propone escriba con el número uno el curso que con más urgencia necesitan, con el 2 el que le sigue y así hasta el número 3.

a. contabilidad básica

b. atención al cliente

c. manipulación de alimentos.

7. Para recibir la capacitación integral estaría dispuesto a contribuir económicamente por el pago de la capacitación.

SI

NO

8. En que horarios dispone de tiempo para cursos

Mañana

Tarde

Noche

9. Escriba el nombre del lugar que usted considere más apropiado para realizar la capacitación.

.....

Gracias por su colaboración..!!!

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Preguntas iniciales

A. SEXO

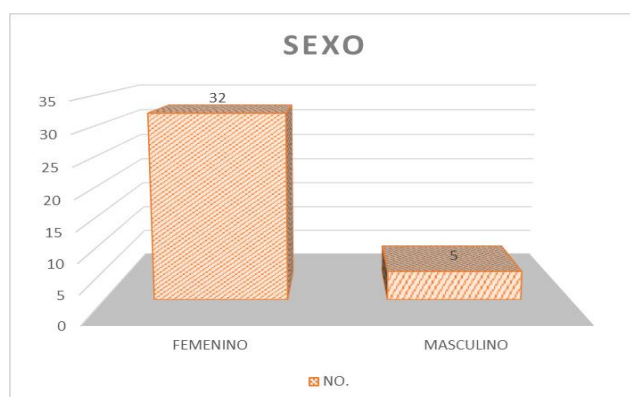
Cuadro No. 18 Sexo

SEXO	NO.	PORCENTAJE
FEMENINO	32	86,49%
MASCULINO	5	13,51%
Total	37	100%

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 17 Sexo



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 18 Sexo

ANÁLISIS DE DATOS

Con un porcentaje de 86.49% de la población encuestada, se evidencia que la mayoría de los socios de la asociación son mujeres, mientras que el 13,51% de la población son hombres.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

La asociación de productores agropecuarios San Roque está conformada en su mayor parte por mujeres, quienes se dedican al trabajo dentro de su hogar con la crianza de animales de primer orden y productos de consumo.

B. EDAD

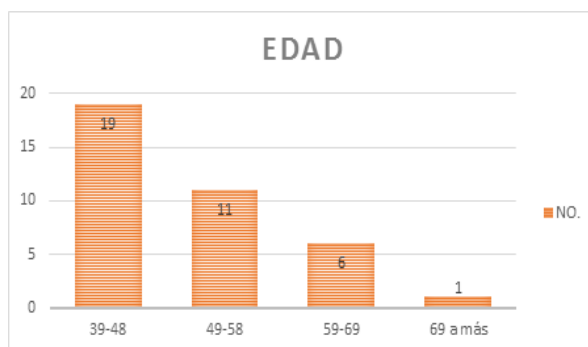
Cuadro No. 19 Edad

EDAD	NO.	PORCENTAJE
39-48	19	51,35%
49-58	11	29,73%
59-69	6	16,22%
69 a más	1	2,70%
Total	37	100%

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 18 Edad



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 19 Edad

ANÁLISIS DE DATOS

Con un porcentaje de 51,35% de la población encuestada, se evidencia que la mayoría de los socios están entre la edad de los 39 a 48 años, con un 29,73% sus edades oscilan entre los 49 a 58 años, mientras que con 16,22 % tienen edades entre los 59 a 69 años y apenas con el 2,7% sus edades están entre 69 y más años.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

La población en su mayoría es adulta y en un mínimo porcentaje la población es adulta mayor, por lo que es posible brindar capacitaciones que mejoren su nivel de vida.

C. INSTRUCCIÓN

Cuadro No. 20 Instrucción

INSTRUCCIÓN	NO.	PORCENTAJE
NINGUNA	2	5,41%
PRIMARIA	13	35,14%
SECUNDARIA	19	51,35%
SUPERIOR	3	8,11%
Total	37	100%

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 19 Instrucción



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 20 Instrucción

ANÁLISIS DE DATOS

Se evidencia que la mayoría de los socios han cursado la secundaria con un 51,35%, con un 35,14% la primaria, con el 8,11 % a nivel superior y con apenas el 5,41% no presentan ninguna instrucción formal.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

A nivel de instrucción, la asociación cuenta con personas preparadas ya que han cursado la universidad, además de que su mayoría son personas terminadas el nivel secundario, que significa una fortaleza para la asociación.

PREGUNTA No. 1

¿Al realizar sus actividades de producción y comercialización, siente la necesidad de llevar un buen control de sus ingresos y egresos?

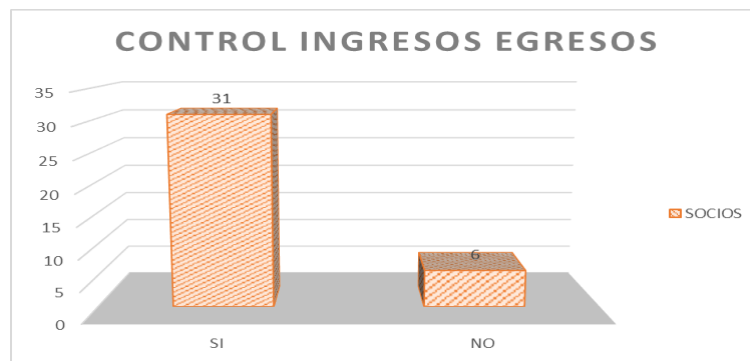
Cuadro No. 21 Control ingresos egresos

No.	SOCIOS	PORCENTAJE
SI	31	83,78%
NO	6	16,22%
Total	37	100%

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 20 Control ingresos egresos



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 21 Control ingresos egresos

ANÁLISIS DE DATOS

De la población encuestada, el 83.78% siente la necesidad de llevar un buen control de sus ingresos y egresos, mientras que el 16.22% indica que no siente esa necesidad.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

Se puede evidenciar que la mayor parte de los socios requiere un curso de capacitación donde aprendan a llevar la contabilidad de sus egresos e ingresos obtenidos de las ventas de los productos que comercializan.

PREGUNTA No. 2

Considera que es importante para una mejor venta de sus productos tener conocimiento de cómo atender de mejor manera a los clientes.

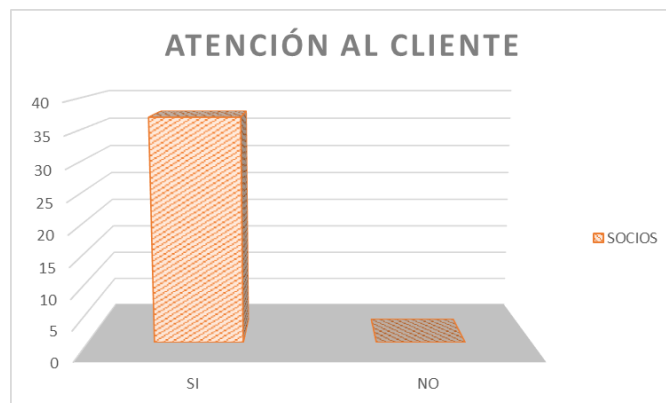
Cuadro No. 22 Atención al cliente

No.	SOCIOS	PORCENTAJE
SI	37	100,00%
NO	0	0,00%
Total	37	100%

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 21 Atención al cliente



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 22 Atención al cliente

ANÁLISIS DE DATOS

El 100% de la población indicó que es importante para una mejor venta de sus productos tener conocimiento de cómo atender de mejor manera a los clientes.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

Se puede evidenciar que todos los socios requieren capacitación para brindar una mejor atención al cliente y así obtener mayor clientela.

PREGUNTA No. 3

Considera necesario para mejorar su nivel de ventas del producto recibir un taller sobre manipulación de alimentos.

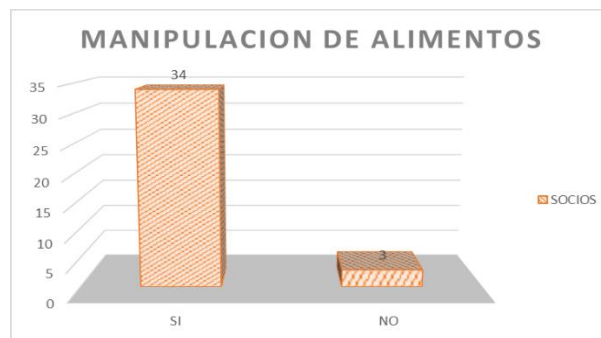
Cuadro No. 23 Manipulación de alimentos

No.	SOCIOS	PORCENTAJE
SI	34	91,89%
NO	3	8,11%
Total	37	100%

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 22 Manipulación de alimentos



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 23 Manipulación de alimentos

ANÁLISIS DE DATOS

Se evidencia que con el 91,89% manifiestan ser necesario que para mejorar su nivel de ventas del producto se reciba un taller sobre manipulación de alimentos y con un 8,11% indicó que no.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

En su mayoría los socios requieren de una capacitación para aprender a manipular los alimentos que ellos comercializan o venden mejorando así su nivel de ingresos.

PREGUNTA No. 4

Tiene usted conocimiento de las obligaciones con el SRI generadas por su actividad comercial:

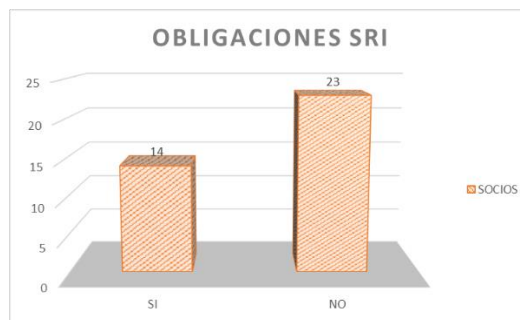
Cuadro No. 24 Obligaciones SRI

No.	SOCIOS	PORCENTAJE
SI	14	37,84%
NO	23	62,16%
Total	37	100%

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 23 Obligaciones SRI



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 24 Obligaciones SRI

ANÁLISIS DE DATOS

Se evidencia que el 62,16% de la población no tiene conocimiento de las obligaciones con el SRI generadas por su actividad comercial y apenas el 37,84% si tiene conocimientos de sus obligaciones.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

En su mayoría los socios requieren de una capacitación que les permita conocer cuáles son sus obligaciones con el SRI para no generar multas por el tipo de actividad económica que realizan.

PREGUNTA No. 5

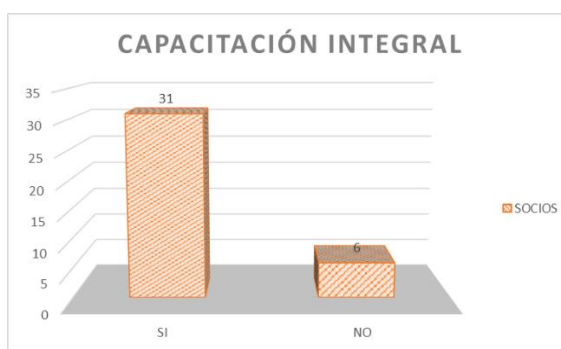
Estaría de acuerdo en seguir una capacitación integral que le permita mejorar sus ingresos económicos por la venta de sus productos.

Cuadro No. 25 Capacitación integral

No.	SOCIOS	PORCENTAJE
SI	31	83,78%
NO	6	16,22%
Total	37	100%

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez
Fuente: Encuesta

Gráfico No. 24 Capacitación integral



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez
Fuente: Cuadro No. 25 Capacitación integral

ANÁLISIS DE DATOS

Se evidencia que el 83,78% indicó que estar de acuerdo en seguir una capacitación integral que le permita mejorar sus ingresos económicos por la venta de sus productos y apenas el 16,22% indicó que no.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

Una capacitación integral sería beneficio para los socios de la asociación, quienes están de acuerdo que para mejorar su nivel de ingresos deben seguir asociados y aprender sobre temas relacionados a su trabajo cotidiano.

PREGUNTA No. 6

De los siguientes cursos que se propone escriba con el número uno el curso que con más urgencia necesitan, con el 2 el que le sigue y así hasta el número 3.

Cuadro No. 26 Cursos

OPCIÓN	No.1	No.2	No.3	TOTAL
contabilidad básica	12	15	10	37
atención al cliente	16	13	8	37
Manipulación de alimentos.	9	9	19	37
TOTAL	37	37	37	

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 25 Cursos



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 26 Cursos

ANÁLISIS DE DATOS

Se evidencia que la población tiene interés en recibir todos los cursos, sin embargo 16 personas indicaron que el de mayor importancia es el de atención al cliente, seguido por contabilidad básica y en tercer lugar manipulación de alimentos.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

Se evidencia el interés de la población por cursos que ayuden su nivel asociativo y mejoren su independencia económica como microempresarios, siendo según lo indican todos los planteados de su interés.

PREGUNTA No. 7

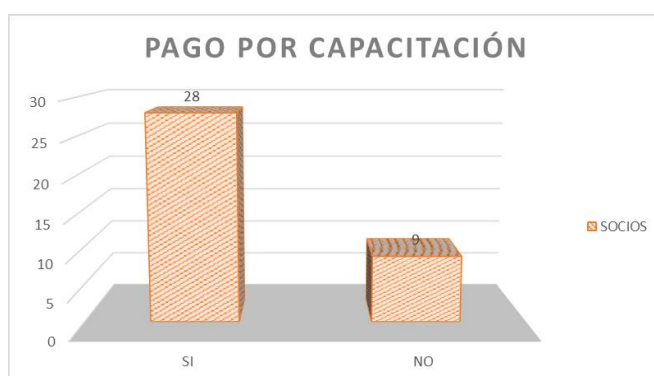
Para recibir la capacitación integral estaría dispuesto a contribuir económicamente por el pago de la capacitación

Cuadro No. 27 Pago por Capacitación

No.	SOCIOS	PORCENTAJE
SI	28	75,68%
NO	9	24,32%
Total	37	100%

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez
Fuente: Encuesta

Gráfico No. 26 Pago por Capacitación



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez
Fuente: Cuadro No. 27 Pago por Capacitación

ANÁLISIS DE DATOS

De los encuestados un 75,68% de la población indicó que para recibir la capacitación integral estaría dispuesto a contribuir económicamente por el pago de la capacitación, y apenas el 24.32% indicó no estar de acuerdo en contribuir.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

Los socios están dispuestos a pagar por la capacitación, esto quiere decir que se cuenta con la aceptación para contribuir económicamente.

PREGUNTA No. 8

En que horarios dispone de tiempo para cursos

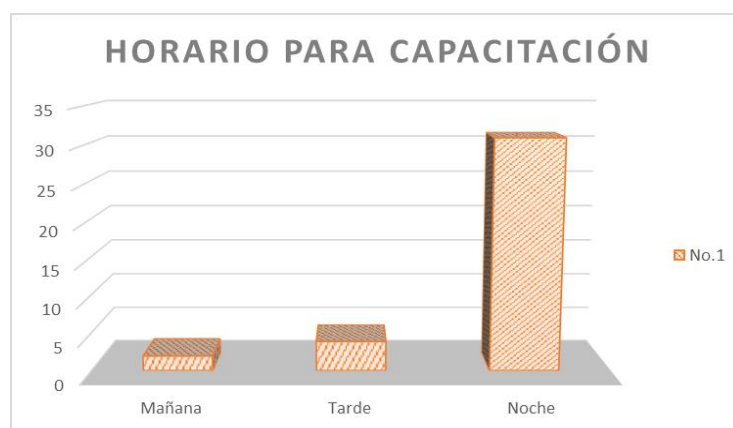
Cuadro No. 28 Horario capacitación

OPCIÓN	No .1	PORCENTAJE
Mañana	2	5,41%
Tarde	4	10,81%
Noche	31	83,78%
TOTAL	37	100,00%

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 27 Horario capacitación



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 28 Horario capacitación

ANÁLISIS DE DATOS

Según la tabla de Horarios, se evidencia que un 83,78% de los socios encuestados, prefieren los cursos en horario nocturno, un 10% en horario Vespertino y apenas un 5.41% en horario de la mañana.

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Los horarios en los que los socios se reúnen son en la noche, ya sean estos propios de asociación u otros, por ello prefieren los horarios nocturnos.

PREGUNTA No. 9

Escriba el nombre del lugar que usted considere más apropiado para realizar la capacitación.

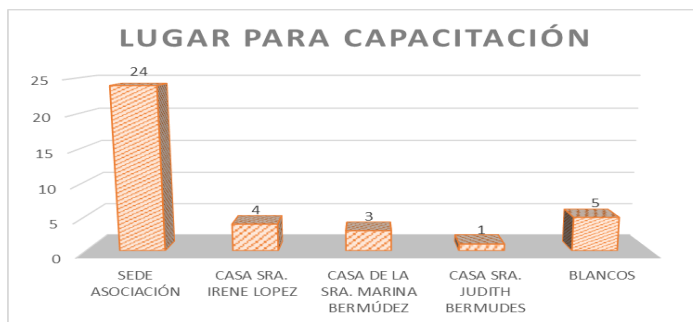
Cuadro No. 29 Lugar para capacitación

LUGAR	SOCIOS	PORCENTAJE
SEDE ASOCIACIÓN	24	64,86%
CASA SRA. IRENE LOPEZ	4	10,81%
CASA DE LA SRA. MARINA BERMÚDEZ	3	8,11%
CASA SRA. JUDITH BERMEDES	1	2,70%
BLANCOS	5	13,51%
TOTAL	37	100,00%

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Gráfico No. 28 Lugar para capacitación



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Cuadro No. 29 Lugar para capacitación

ANÁLISIS DE DATOS

Al ser una pregunta abierta, los socios han escrito que prefieren recibir las capacitaciones en la sede de la asociación.

INTERPRETACIÓN DE DATOS

Las reuniones de los socios son en horario nocturno por ello prefieren ser capacitados en su sede o en casas de socios aledaños al lugar de su vivienda.

Análisis de la Demanda

Análisis de precios

El Cuadro comparativo muestra precios de servicios de capacitación que se brindan para personas en el cantón Ambato, así como entidades públicas o privadas que realizan la misma actividad de manera gratuita.

Estudio de Demanda Existente

Cuadro No. 30 Análisis de competencia

ASOCIACIONES	H	M	T
Asociación de productores agropecuarios San Roque	32	5	37
Asociación de productores agropecuarios Mujeres para el Agro	35	17	52
Asociación agrícola San Isidro de Angamarquillo	35	20	65
Asociación de trabajadores agropecuarios La Esperanza	15	21	36
Asociación de productores agrícolas La Libertad	7	15	22
Asociación de líderes emprendedoras de la parroquia Huachi Grande	8	11	19
Asociación de trabajadores agrícolas Huachi La Magdalena	9	24	35

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: www.seps.gob.ec

Demanda Real Inmediata.

Cuadro No. 31 Demanda Real

ASOCIACIONES	H	M	T
Asociación de productores agropecuarios San Roque	32	5	37

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta

Cuadro No. 32 Cursos de Capacitación

DETALLE	PRECIO SAC	PRECIO GADMA	PRECIO OFERTA
Cursos de capacitación	120	80	40
Cursos de capacitación a socios de asociaciones	80	30	20

Fuente: Cooperativas SAC

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Factores que afectan a la demanda

- 1. Demanda en función del precio del precio:** Al ser el precio uno de los factores determinantes de la demanda se aplicó una encuesta a los socios de la asociación desprendiéndose de la pregunta 7 en el que indica que están dispuestos a cancelar por la capacitación, por tal motivo del estudio realizado el valor no deberá superar los 10 dolores por participante.
- 2. Demanda en función de la Oferta:** Si bien existen empresas y cooperativas que ofrecen este tipo de servicio de capacitación integral de microempresarios, es cierto también que el promedio de la inversión radica en promedio de 30 a 40 dólares los cuales no van a ser pagados por los clientes, por ello que nuestro programa integral de capacitación gracias al cofinanciamiento de ONG y Universidades que garantizará que los clientes nos prefieran
- 3. Demanda en función de los Ingresos:** Se registra un importante crecimiento en los procesos de producción y comercialización de los productos agrícolas de la asociación, se estima que sus ingresos por persona oscilan entre los 300 y 400 dólares por tal motivo el cancelar 10 o máximo 15 dólares ésta dentro del presupuesto de los miembros de la asociación.

Demanda potencial insatisfecha

Esta situación de la demanda insatisfecha se encuentra presente, por la cantidad de asociaciones que podrían recibir esta capacitación integral para microempresarios, ya que el lenguaje sencillo ayudará para que pongan en práctica los conocimientos adquiridos.

Proyección de la demanda

En el cantón Ambato, tanto en el área rural como urbana existen 193 asociaciones las que producen diversos tipos de productos o servicios, con este proyecto se pretende capacitar al 20% de las asociaciones, es decir apenas a 24 a nivel anual, una asociación cada dos meses. Por ende la proyección de la demanda, a cinco años es de 120 asociaciones en el proceso integral para microempresarios.

Cuadro No. 33 Demanda real proyectarla a años.

NOMBRE Asociación	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
San Roque	17	24	31	37	44	51

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Fuente: Encuesta Proyección

Análisis de la Oferta

Servicios de capacitación

La capacitación depende de la manera de llegar a las personas así como las herramientas necesarias de manera didáctica, dependiendo de su nivel de instrucción formal y edad, es así que se ha utilizado para lograr este proceso el contacto personal, es decir de la administradora del proyecto a los socios de las asociación y sus representantes, vistas directas en el lugar de los hechos, es decir donde los socios mantienen sus reuniones mensuales.

Para brindar una capacitación integral de microempresarios, con base en los objetivos determinados, es esencial que se elija una estructura y una metodología que tenga la mayor efectividad para el ambiente en que se realice, tomando en consideración factores tales como:

- El entorno cultural;
- Los recursos disponibles para la capacitación;
- El tiempo disponible;
- Los recursos económicos;
- Nivel de instrucción formal.

Para brindar los cursos de capacitación se los realizará de acuerdo a los requerimientos de los socios que según las encuestas establece en horarios nocturnos con una duración aproximada de dos horas. Los temas de la capacitación según las encuestas determina en:

- Contabilidad básica
- Atención al cliente
- Manipulación de alimentos

1) Contabilidad Básica: La contabilidad es una ciencia que estudia, analiza y mide el patrimonio, sea este personal o empresarial, es algo que cualquier persona puede llegar a tener la habilidad y el conocimiento necesario; para registrar las operaciones contables de un negocio, o para conocer los procesos que esta conlleva y aprender a interpretar los estados financieros del negocio, actividad tan importante e imprescindible que la mayoría de dueños de pequeños negocios no lo considera necesario y esto es uno de los factores principales por los cuales el negocio no prospera o no se desarrolla, porque no existe una adecuada forma de registrar, analizar e interpretar sus resultados.

En este curso se tomará como referencia términos especiales que se usan para negocio como es el balance general, activos, pasivos, capital.

La capacitación a los socios, deberá tener como propósito reforzar conocimientos y transmitir habilidades para que lleven de manera ordenada sus gastos y costos con la utilización de un lenguaje sencillo con ello los socios podrán verificar si la actividad a la que se dedican brinda o no ingresos o solo genera pérdidas.

Para este curso de capacitación, se realizará convenio con universidades ubicadas en el cantón Ambato en la modalidad de vinculación con la comunidad, es decir serán estudiantes de los últimos años de la carrera de Contabilidad y Auditoría los capacitadores para los socios de la asociación, con este convenio se reduce el costo del curso y los estudiantes adquieren mayor experiencia en su rama.

- 2) **Atención al cliente:** Conocer las exigencias del mercado actual y la calidad en la atención y en el servicio al cliente, es una vital necesidad para que las organizaciones, asociaciones o empresas o microempresarios o para cualquier persona tenga la posibilidad de mejorar su negocio y las ventas sean exitosas.

Definir el concepto actual de servicio con base en el esquema cliente-proveedor y así dirigir su trabajo a la total satisfacción de las necesidades del cliente o usuario.

Identificar los ajustes de actitud y los valores humanos que deben desarrollar para ofrecer una cálida atención y fascinar a sus clientes.

Aplicar las técnicas y métodos más recurrentes para atender y servir con calidad a los diferentes tipos de clientes.

En este curso de capacitación se brindarán temas como:

- Herramientas para brindar un mejor servicio a los clientes
- Orientación al servicio y al cliente.
- Tipos de comunicación como verbal, no verbal y escrita,

- Canales de atención al cliente como atención telefónica, atención física y servicio
- Postventa, importancia al servicio postventa, incidencias y consultas.

Con este curso de capacitación se pretende mejorar el trato con el cliente sea más cordial, el cliente colabora más en la prestación del servicio, está mejor dispuesto ante las dificultades que puedan presentarse, el clima de trabajo es más agradable para todos dentro de la asociación, y que no se requiere tanto esfuerzo para captar nuevos clientes ya que después de la excelente atención recibida sean los propios clientes quienes se encarguen de difundir su satisfacción

3) Manipulación de alimentos: Manejar las medidas de higiene personal antes, durante y después de la elaboración culinaria debe cumplir con buenas prácticas.

La adecuada manipulación de los alimentos, desde que se producen hasta que se consumen, incide directamente sobre la salud de la población.

Está demostrada la relación existente entre una inadecuada manipulación de los alimentos y la producción de enfermedades transmitidas a través de éstos.

Para ello se debe determina la importancia de la higiene personal, en la manipulación de alimentos.

Analizar los peligros de la contaminación que se puede ocasionar en los clientes tanto internos como externos.

Utilizar prendas de vestir que se encuentren limpias. En la manipulación de alimentos también se debe apreciar los materiales que se utilizarán para su fabricación como utensilios de cocina y otros.

Manipular alimentos es un acto que sin importar el oficio, se lo realiza a diario. Bien sea como profesionales de la gastronomía, como amas de casa o como expendedores, o vendedores, etc.

Por ello este curso de capacitación a los socios de la asociación brindará temas como:

- Prácticas correctas de manipulación
- medidas de higiene personal,
- limpieza,
- almacenamiento y transporte,
- alteración de alimentos,
- contaminación cruzada
- conservación.

Para este curso de capacitación se realizará convenio con las universidades del cantón Ambato para que los estudiantes de ingeniera en Alimentos de los últimos semestres sean capacitadores en esta rama, con ello el beneficio es mutuo ya que el costo del curso baja y los estudiantes adquieren experiencia en su rama.

Estrategias del Proyecto

Estrategias Capacitación:

- Basado en la necesidad de los socios en obtener nuevos conocimientos para mejorar el ingreso de sus negocios, es así se utilizan herramientas sencillas para llevar la contabilidad de sus productos sean crianza de animales o producción de alimentos con un lenguaje sencillo, tomando en cuenta el nivel de instrucción formal y edad, además brinda una buena atención al cliente, así como la correcta forma de manipular los alimentos.
- El horario para los cursos de capacitación integral para formar microempresarios será acorde a la disponibilidad de tiempo de los socios, según la pregunta No. 8, las personas encuestadas prefieren los horarios nocturnos.
- Se oferta capacitación integral para formar microempresarios de acuerdo a las posibilidades económicas de los productores agropecuarios, se

realizarán convenios con universidades y entidades que apoyen a la economía popular y solidaria, primando el servicio social al lucro; es decir el precio de la capacitaciones está orientado a cubrir costos sociales del proyectos más utilidad mínima, ya que se buscará convenios con entidades que apoyan a organizaciones sociales o realizan vinculación con la comunidad.

Estrategias empresariales

- Cuenta con alianzas estratégicas entre la entidad ofertante del proyecto y ONGS o GADS, universidades privadas y estatales, de acuerdo a convenios entre asociaciones y entidades que apoyan al sector social productivo, lo que produce bajas los costos de los cursos de capacitación
- Por motivo de traslado de los socios en horarios nocturnos la capacitación se brindará en el lugar donde la asociación mantiene sus reuniones
- Buscar alianzas con las universidades en las cuales se pueda facilitar a través de prácticas profesionales o a través de vinculación con la comunidad, capacitadores en áreas determinadas de interés para mejorar los ingresos económicos de la asociación
- Se obtiene además promoción y publicidad por parte de la asociación que ha sido capacitada ya que será la primera en transmitir y dar buenas referencias de la capacitación recibida.

Análisis FODA

Cuadro No. 34 FODA

	FORTALEZAS		DEBILIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Profesionales que brindan capacitaciones en temas de manipulación de alimentos, atención al cliente y contabilidad básica <input type="checkbox"/> Disponibilidad de tiempo en horarios nocturnos <input type="checkbox"/> Conocimiento de las problemáticas presentadas en la asociación. Gerente del proyecto con gran coyuntura política y profesional <input type="checkbox"/> Trabajar en equipo con los miembros de la organización. <input type="checkbox"/> Conoce su mercado meta consumidores medio-alto, mercado al cual debe dirigirse facilitando así una oferta de servicio. Pro actividad en la gestión. 		<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Según el hallazgo de la investigación se encontró que la responsabilidad no es de gran importancia al momento de elegir un servicio. <input type="checkbox"/> Poco reconocimiento de los usuarios a cursos de capacitación <input type="checkbox"/> No existe un alto grado de posicionamiento por la falta de publicidad en los medios como: Radio, T.V y medios impresos. Salario básico al personal administrador del proyecto y capacitadores. <input type="checkbox"/> Nivel educativo de los participantes
	OPORTUNIDADES		AMENAZAS
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Firma de convenios con Instituciones públicas y privadas que apoyan a las organizaciones que pertenecen a economía popular y solidaria, para obtener un porcentaje del costo total de las capacitaciones <input type="checkbox"/> Fácil acceso geográfico. 		<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> La competencia realiza convenios con entidades públicas y privadas. Salida de los socios de las asociaciones, corte del mercado potencial <input type="checkbox"/> Apertura de nuevas empresas o instituciones con los mismos servicios. <input type="checkbox"/> Poco dominio de mercado ante los usuarios (Personas a ser capacitadas).

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Estrategias de mercadotecnia

Las visitas puerta a puerta por parte de la administradora del proyecto serán acompañados de elaboración de tríptico, que especifique los servicios a brindarse.

- Se presentara Tablas comparativos en el que se diferencia y evidencia la ventaja de estar capacitados en atención al cliente, contabilidad básica y manipulación de alimentos.

Estrategias de posicionamiento

- Seriedad de la administradora del proyecto en el cumplimiento de horarios, costos, tiempos, calidad de los facilitadores.
- Todos estos factores contribuirán a abrir mercados con otras asociaciones.

Estrategias de diferenciación

- Este es un servicio será novedoso e innovador, es decir no existe empresas instituciones o personas jurídicas quienes oferten servicios de capacitación integral para que socios de asociaciones se conviertan en microempresarios.

ESTUDIO TECNICO

Para el proyecto se ha analizado diferentes lugares para la capacitación sin embargo las encuestas a los socios quienes son los beneficiados directos indicaron que las capacitación deben desarrollarse en la sede donde por lo general son las reuniones de la asociación.

Los equipos a utilizarse son básicos como laptop o computador portatil, un infocus y una pantalla portátil, siendo estos equipos de fácil traslado se puede brindar un excelente servicio y a la comodidad del cliente, en este caso los socios de la asociación en la sede donde por lo general se reúnen.

Objetivos del estudio técnicos:

- Determinar la localización óptima del proyecto
- Establecer los requerimientos de maquinaria y equipos tecnológicos.
- Definir el modelo administrativo y jurídico de la empresa que organizará los procesos capacitación integral.
- Especificar el presupuesto de inversión dentro del cual queden comprendidos los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para su operación.

Factores que Determinan la Macro Localización

Tamaño del proyecto

La inversión para este proyecto es baja ya que se contará con convenios con instituciones privadas quienes brindar sin fines de lucro ayudas a las entidades que forman parte de la economía popular y solidaria de manera asociativa. Por tanto se manifiesta principalmente su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costo, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación.

De igual forma, la decisión que se tome respecto a este punto determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por venta o servicio brindado, mencionando que es un proceso social productivo y que la mayor ganancia es la aplicación de conocimientos adquiridos en el proceso de formación. El proyecto será la implementación de capacitación integral para formar micro empresarios de asociaciones de Ambato.

La determinación del tamaño responde a un análisis interrelacionado de una gran cantidad de variables de un proyecto: demanda, disponibilidad de insumos, alternativas tecnológicas, localización y plan estratégico comercial de desarrollo futuro de la empresa que se crearía con el proyecto.

El tamaño de la empresa está dentro del rango de la pequeña empresa ya que la cantidad de trabajadores de la empresa son tres es decir el gerente general, un contador que pertenecerá al área financiera y un jefe de capacitación quien será

responsable del área operativa por tal motivo esta pequeña empresa es de servicios y no requiere de una gran dotación de infraestructura.

Cabe mencionar que para el área de capacitación se requieren profesionales en diversas áreas, por lo que al ser un proyecto social productivo de beneficio a sectores prioritarios que pertenecen la economía popular y solidaria, se realizarán convenios con instituciones públicas y privadas para bajar costos de la capacitación a brindar a la asociación

Macrolocalización

En este caso de capacitación se realizará en la provincia de Tungurahua, cantón Ambato, en las sedes de las asociaciones que requieran este servicio, por el fácil acceso a de los beneficiados, tomando en cuenta el horario de preferencia.

En una segunda fase se hará extensible a todo el cantón de Ambato y en una tercera fase a la provincia.

Microlocalización

Por tal motivo la micro-localización de los proyectos en una fase inicial está dirigido al sector sur del cantón Ambato de manera especial en la parroquia de Huachi Grande y Huachi Chico, por ser quienes abrieron sus puertas para realizar la presente investigación.

Las capacitaciones a realizarse se brindarán en cada una de las sedes de las asociaciones, o en lugar que tengan destinado para sus reuniones por el fácil acceso o cercanía a sus viviendas, así como por el horario de preferencia para la capacitación.

Ingeniería del Proyecto

Los aspectos relacionados con la ingeniería del proyecto son probablemente los que tienen mayor incidencia sobre la magnitud de los costos e inversiones que deberán efectuarse si se implementa el proyecto; de aquí la importancia de estudiar con especial énfasis la valorización económica de todas sus variables técnicas para la implementación del proyecto.

Se analizará las distintas alternativas y condiciones en que se pueden combinar los factores productivos, identificando, a través de la cuantificación y proyección en el tiempo de los montos de inversiones de capital, los costos y los ingresos de operación asociados a cada una de las alternativas de este servicio a brindarse.

Comprende todos los aspectos técnicos y de infraestructura del proyecto a implementarse que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio que se oferta como es el caso del proyecto, para ello se ha realizado el estudio de:

Mano de Obra Indirecta y Directa

Directa

Directamente involucrada en el servicio de capacitación integral, serán los capacitadores en contabilidad básica, atención al cliente y manipulación de alimentos.

Indirecta

Es la Administradora del proyecto quien gestiona pero no está involucrada directamente con el servicio que se le está brindando.

Insumos y Materia Prima

Este proyecto al ser de servicios no cuenta con materia prima.

Equipos de Oficina

Comprenden todas las máquinas y dispositivos que se necesitan para llevar a cabo las tareas de oficina, así:

- Computadora portátil
- Impresora
- Infocus
- Pantalla

Materiales de Oficina

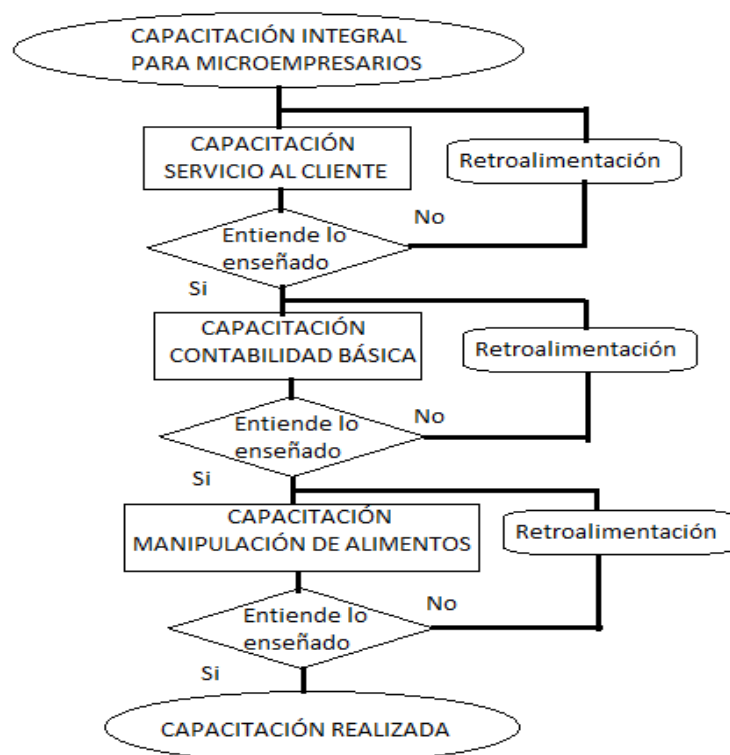
Abarca toda la papelería se detalla a continuación

- Resmas de papel boon*500
- Esferos
- Carpetas

Flujograma

Se puede observar la correcta identificación de las actividades a desarrollarse en la capacitación integral, e identifica las necesidades en caso de retroalimentación en los diferentes cursos a dictarse y sin necesidad de productos sofisticados con ello se mantendrá un mejor control y manejo de los mismos.

Gráfico No. 29 Flujograma



Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Objetivo

- Determinar la Estructura Organizacional Administrativa óptima y los planes de trabajo administrativos con la cual operará el proyecto una vez este se ponga en funcionamiento.
- Determinar los requerimientos de recursos humanos, muebles y enseres, equipos, tecnología y financieros para atender los procesos administrativos.

Presentación de la empresa

- **Nombre o razón social:** Servicios de capacitación Social Productiva.
- **Nombre Comercial:** El nombre comercial de la empresa será SERCASOP

Base filosófica: Esta empresa tendrá la siguiente filosofía

VISIÓN

Ser la empresa líder en el mercado cantonal y nacional, brindando una amplia gama de servicios de capacitación a socios de las asociaciones de productores, para formar de ellos microempresarios capaces de llevar su propia contabilidad, brindar una buena atención al cliente y manipular adecuadamente los alimentos, con altos estándares de calidad y alto grado de compromiso con nuestros clientes.

MISIÓN

Servicios de capacitación Socio Productiva SERCASOP será una empresa creada para satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes y cuyo objetivo es darle un valor agregado al proceso de comercialización de sus productos, afianzando el cumplimiento de la calidad requerida, mediante un trabajo de mejora continua de la empresa y de su personal.

Imagen corporativa

Logotipo

Gráfico No. 30 Logotipo



Slogan

Gráfico No. 31 Slogan



Estructura organizacional

Se definen cada una de las funciones a realizar las personas que conforman la empresa:

Administrador General

Nombre del Cargo:	Administrador General.
Número de personas:	1
Edad:	de 28 35 años de edad
Sexo:	Indistinto
Estudios:	Administración o carreras afines
Experiencia:	Mínimo dos años

Conocimientos requeridos:

Contabilidad Básica

MS Office; MS Excel, MS Word.

Administración y control de inventarios

Actitudes:

Trabajo en equipo

Ser objetivo

Tener don de mando

Iniciativa propia

Capacidad de toma de decisiones

Competencias

- Responde por los procesos operativos y administrativos de distribución de conformidad con las políticas, normas y procesos, que contribuyan a alcanzar los objetivos planteados en el proyecto.
- Atiende todas las solicitudes de socios de las asociaciones, manejo y control de clientes, facturación y registros contables para entregar al contador.
- Vigila que todos los funcionarios cumplan a cabalidad los objetivos propuestos.

Contador:

Nombre del Cargo: Contador

Número de personas: 1

Edad: mayor de 25 años

Sexo: Indistinto

Estudios: Contabilidad, Auditoría

Experiencia: Mínimo un año

Conocimientos requeridos:

Paquete de MS Office; MS Excel, MS Word.

Actitudes:

Trabajo en equipo

Ser objetivo

Proactivo

Responsable

Competencias

- Lleva la contabilidad de la empresa
- Presenta informes financieros en los tiempos estipulados por la ley
- Hace pagos fiscales de acuerdo a la ley.
- Realiza trámites legales en el SRI.

Jefe Operativo

Nombre del Cargo: Jefe Operativo

Número de personas: 1

Edad: mayor de 25 años

Sexo: Indistinto

Estudios: Educación Básica, intermedia, trabajador social, psicólogo o afines.

Experiencia: Mínimo dos año

Conocimientos requeridos:

Paquete de MS Office; MS Excel, MS Word.

Técnicas metodológicas y didácticas

Manejo de grupos

Psicología

Actitudes:

Trabajo en equipo

Ser objetivo

Proactivo

Responsable

Competencias

- Realiza capacitaciones a capacitadores sobre temas metodológicos
- Lleva un registro de personas asistentes y capacitadores
- Emite informes
- Realiza otras actividades solicitadas por el jefe inmediato

Secretaria

Nombre del Cargo: Secretaria

Número de personas: 1

Edad: mayor de 18 años

Sexo: Indistinto

Estudios: Bachillerato.

Experiencia: Mínimo un año

Conocimientos requeridos:

Ofimática

Redacción

Atención al cliente

Manejo y Organización de agenda

Actitudes:

Trabajo en equipo

Ser objetivo

Proactivo

Responsable

Competencias

- Lleva documentación de la empresa
- Elabora fichas de registro de asistencia de capacitadores
- Realiza hojas de asistencia de beneficiarios del proyecto
- Mantiene de archivos de convenios y contratos
- Recepta mensajes telefónicos de gerencia.
- Lleva la agenda de capacitaciones

Organigrama estructural

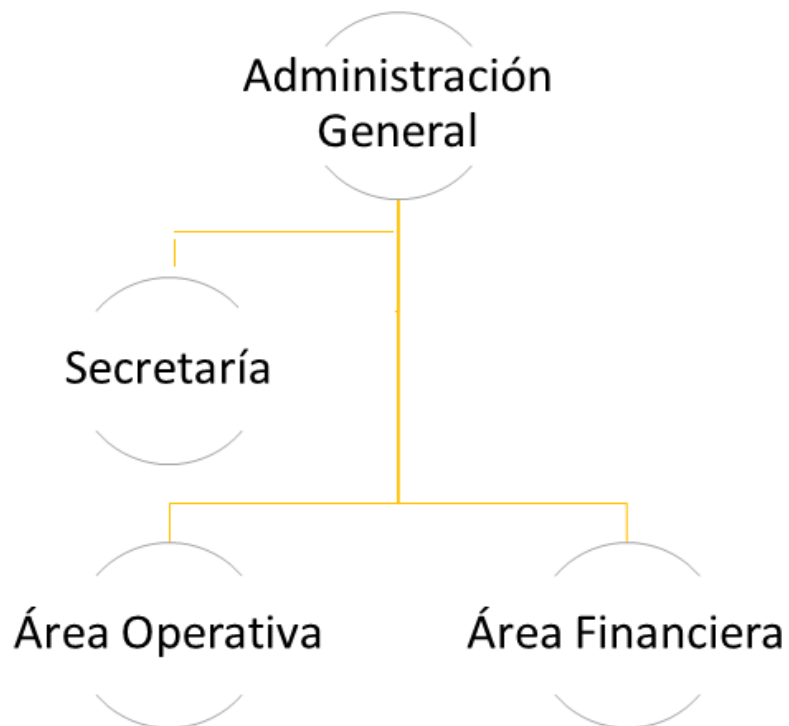


Gráfico No. 32 Organigrama Estructural
Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Organigrama Funcional

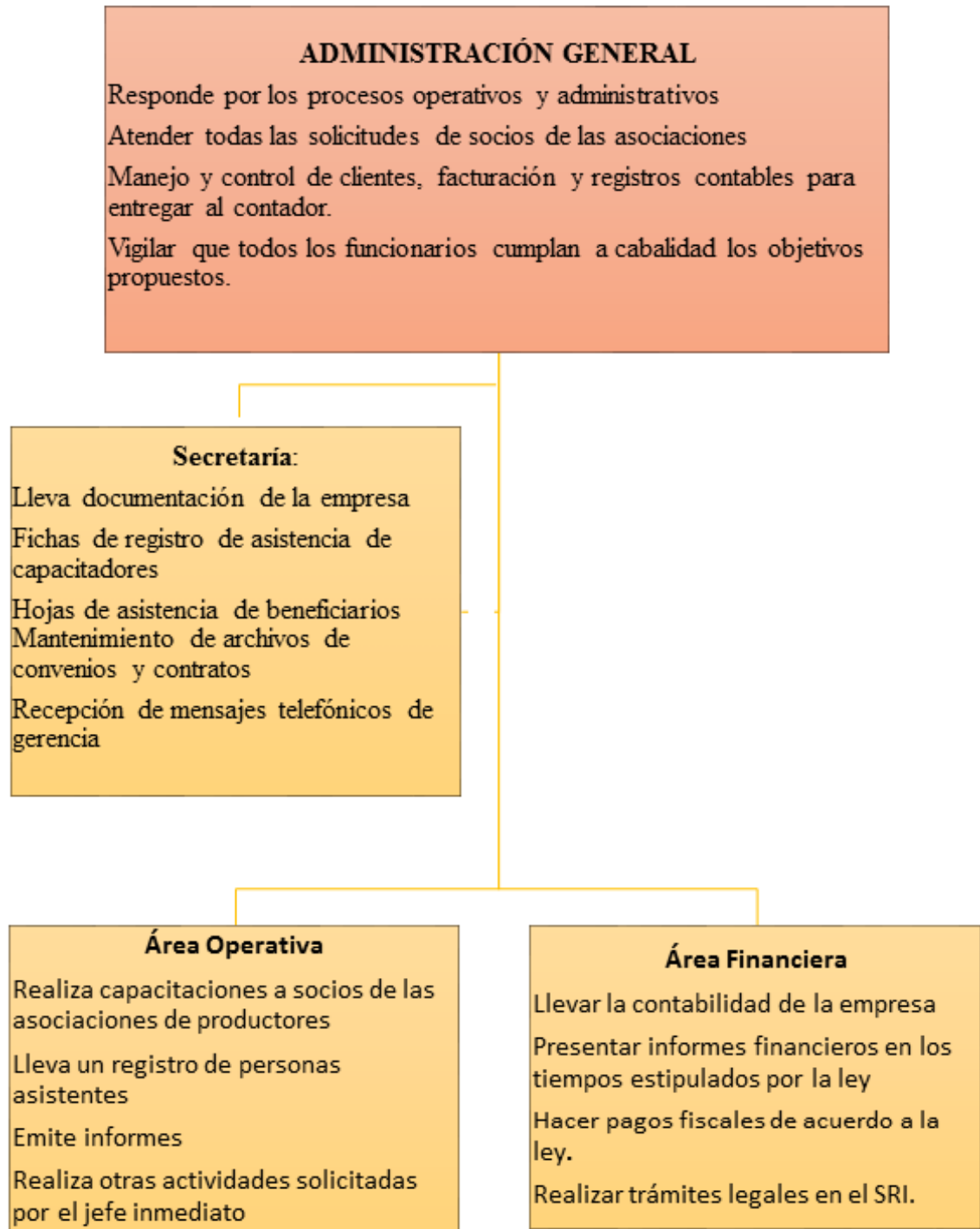


Gráfico No. 33 Organigrama Funcional
Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Organigrama de puestos plazas y unidades

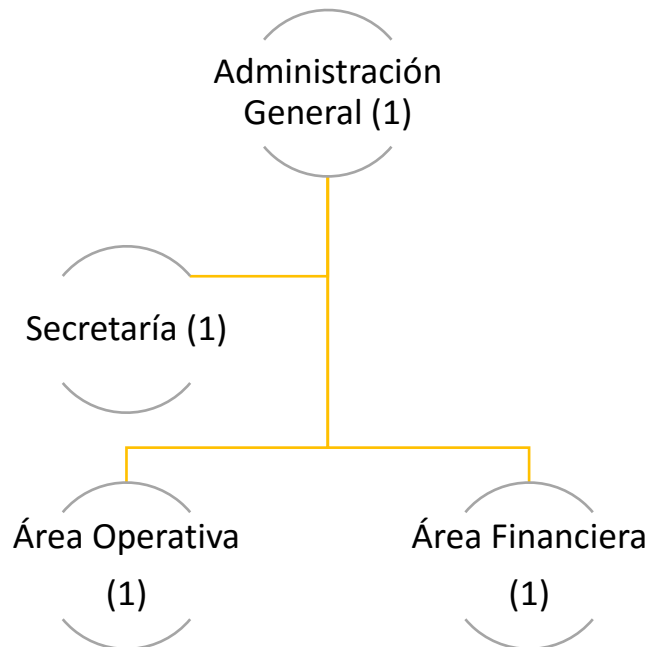


Gráfico No. 34 Organigrama de plazas
Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Marco legal

Es una sociedad amplia la que debe cumplir con las siguientes disposiciones de ley.

Las actividades sociales económicas del hombre requieren normas que regulen las normas de comportamiento de sus miembros. Todas las actividades empresariales, incluyendo los proyectos, se encuentran sometidas a ordenamientos jurídicos que regulan el marco legal en el cual los agentes económicos se deben desenvolver.

Tipo de empresa capital social

La empresa es de Responsabilidad Limitada es decir legalmente solo se responde sobre el capital declarado.

El capital inicial social de SECASOP será de **941.73** dólares distribuido de la siguiente manera:

Cuadro No. 35 Capital

CAPITAL DE TRABAJO	
DESCRIPCION	TOTAL (USD)
Muebles y enseres	36,99
Equipo de computación	770,00
Útiles de oficina	29,04
Costos de constitución	60,00
Efectivo	45,70
TOTAL	941,73

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Permisos de constitución

Requisitos

Este proyecto cuenta con permiso de bomberos que consta en el plan de inversión Bomberos, RUC que se detalla anteriormente con el nombre de la empresa, Intendencia (funcionamiento).

Análisis de impacto

El impacto económico en cuanto a la repercusión y los beneficios de SERCASOP serán medidos a través de varios tipos como impactico directo, inducido.

Impacto directo

Correspondiente al gasto que atrae la organización en cuanto a infraestructura, este debería ser obviado debido a que las instalaciones donde se realizará el proceso de capacitación es en la sede de la asociación donde se reúnen los socios.

El consumo de los servicios de la empresa genera ventajas competitivas para los productores agropecuarios que decidan ser parte de la nueva era de conocimientos básicos para formar microempresarios.

Análisis social

Los socios de la asociación de productores agropecuarios San Roque, se dedican no solo se dedican a la crianza de animales o producción de alimentos, sino también la comercialización y venta de sus productos de manera asociativa, donde han tenido mejores ingresos que realizando esta actividad de forma individual o por sus propios medios, teniendo apertura la venta de sus productos con apoyo del Gobierno Provincial y municipal, sin embargo hay vacíos en conocimientos claves como la forma de llevar sus ingresos y egresos, manipulación de alimentos y atención al cliente,

Por esta razón la empresa los servicios de capacitación socio productiva SERCASOP como contribución a la sociedad estará dedicada a capacitar a personas socios de asociaciones como microempresarios.

Análisis ambiental

SERCASOP es una empresa pionera en la oferta de sus servicios, ya que pretende brindar instrucción a las asociaciones agropecuarias en cuanto a la forma de llevar sus ingresos y egresos, manipulación de alimentos y atención al cliente, contribuyendo con el medio ambiente en la eliminación de papeleo, que a su vez genera grandes cantidades de desperdicio y es una fuente de contaminación para el planeta debido al tiempo que tarda para su desintegración.

Análisis comercial

Dentro del ámbito comercial los servicios de capacitación socio productiva SERCASOP es una empresa precursora en cuanto a la capacitación dentro de asociaciones agropecuarias para formar microempresarios mejorando su ingreso y calidad de vida, cabe destacar que los socios de las asociaciones serán beneficiadas

en el lugar donde se realizará las capacitaciones ya que será in situ, es decir los socios no se trasladarán a un centro sino que los capacitadores serán quienes asistan a las sedes de casa asociación.

ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

PLAN DE INVERSIÓN

Cuadro No. 36 Plan de inversión

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	TOTAL (USD)
	LOCAL		0,00
1	ARRIENDO INICIAL(CONTEMPLA AGUA Y LUZ)	0,00	0,00
	INSTALACIONES Y REMODELACION		0,00
	MUEBLES Y ENSERES		36,99
1	PIZARRA PORTATIL	36,99	36,99
	MAQUINARIA Y EQUIPO		0,00
	VEHICULOS		0,00
	EQUIPO DE COMPUTO		770,00
1	COMPUTADOR PORTATIL	250,00	250,00
1	IMPRESORA INYECCION A TINTA	120,00	120,00
1	PROYECTOR	400,00	400,00
	INVENTARIOS		0,00
	UTILES DE OFICINA		29,04
2	RESMAS DE PAPEL BOON*500	3,60	7,20
50	CARPETAS	0,17	8,40
40	ESFERO	0,34	13,44
	SERVICIOS		0,00
1	INTERNET Contrato del servicio	0,00	0,00
	COSTOS DE CONSTITUCION		78,00
1	PERMISO BOMBEROS	18,00	18,00
1	PATENTE	60,00	60,00
	TOTAL		914,03

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

FORMA DE FINANCIAMIENTO

Cuadro No. 37 Formas financiamiento

DESCRIPCION	TOTAL (USD)	PARCIAL (%)	TOTAL(%)
Recursos Propios	332,69	96,14	35,33
Efectivo por Utilizar	32,87	9,88	3,49
Efectivo Disponible/CAP TRABAJO	12,83	3,86	1,36
Bienes	286,99	86,26	30,47
Recursos de terceros	609,04	100,00	64,67
Autogestión	289,04	47,46	30,69
Préstamo bancario	320,00	52,54	33,98
TOTAL	941,73		100,00

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

DETALLE DE COSTOS

Cuadro No. 38 Detalle de costos

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD MENSUAL REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO 2 MESES
PRODUCTO A: SERVICIOS DE CAPACITACION					
MANO DE OBRA					284,42
SUELDO CAPACITADORA	HORA	1	112,21	112,21	224,42
COSTO MOVILIZACIÓN					
SUELDO SECRETARIA	UNIDAD	1	30,00	60,00	60,00
COSTOS INDIRECTOS					43,04
ARRIENDO (CONTEMPLA AGUA Y LUZ)	CONSUMO	1	0,00	0,00	0,00
RESMAS DE PAPEL BOON*500	UNIDADES	1	3,60	3,60	7,20
CARPETAS	UNIDADES	50	0,45	22,40	22,40
ESFERO	UNIDADES	40	0,34	13,44	13,44
TOTALES				181,65	327,45

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

PROYECCIÓN DE COSTOS

Cuadro No. 39 Proyección de Costos

DESCRIPCION	COSTO MEN	COSTOS		TOTAL 1	COSTOS		TOTAL 2	COSTOS		TOTAL 3	COSTOS		TOTAL 4	COSTOS		TOTAL 5
		FIJOS	VAR		FIJOS	VAR		FIJOS	VAR		FIJOS	VAR		FIJOS	VAR	
PRODUCTO A: SERVICIOS																
MANO DE OBRA																
SUELDO CAPACITADORA	112,21	112,21		224,41	131,07		262,15	135,89		271,77	140,87		281,74	146,04		292,08
COSTOS INDIRECTOS																
ARRIENDO	0,00	0,00		0,00	0,00		0,00	0,00		0,00	0,00		0,00	0,00		0,00
RESMAS DE PAPEL BOON*500	3,60		3,60	7,20		3,73	7,46		3,87	7,74		4,01	8,02		4,16	8,32
CUADERNOS DE 50H																
CUADROS	22,40		22,40	22,40		23,22	23,22		24,07	24,07		24,96	24,96		25,87	25,87
ESFERO	13,44		13,44	13,44		13,93	13,93		14,44	14,44		14,97	14,97		15,52	15,52
VARIACIÓN				267,45			306,77			318,03			329,70			341,80

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

MANO DE OBRA

Cuadro No. 40 Mano de Obra

CALCULO DE LA MANO DE OBRA AÑO1										
ORD	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	CODIGO	INGRESOS			DESCUENTOS			VALOR A PAGAR
				SBU	OTROS	TOTAL	VARIOS	9,45%	TOTAL	
	N.N.	Capacitador		364,00	0,00	364,00	0,00	34,40	34,398	329,60
TOTALES AÑO 1			0,00	364,00	0,00	364,00	0,00	34,40	34,40	329,60
PROVISIONES AÑO 1										
PATRONAL	SECAP	IECE	XIII	XIV	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL PROVISIONAL	COSTO MO		
11,15%	0,50%	0,50%								
40,59	1,82	1,82	30,33	29,50	0,00	15,17	119,23	448,83		
40,59	1,82	1,82	30,33	29,50	0,00	15,17	119,23	448,83		
COSTO DE LA MANO DE OBRA									448,83	

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

DETALLE DE GASTOS

Cuadro No. 41 Detalle de Gasto

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DEL GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR CURSO 2M
Sueldo del personal administrativo	dólares	112,21	1	112,21	224,41
Honorario contadora	dólares	10,00	1	10,00	20,00
SUMINISTROS DE OFICINA				10,40	13,40
Certificados	caja	0,20	37	7,40	7,40
apoya manos	dólares	0,25	2	0,50	1,00
cartuchos	dólares	2,50	1	2,50	5,00
SUMINISTROS DE IMPIEZA				0,00	0,00
SERVICIOS BASICOS				19,57	39,14
teléfono	dólares	9,57	1	9,57	19,14
internet	dólares	10	1	10	20
Depreciaciones	dólares		1	4,00	48,05
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS		144,73		156,18	345,00
GASTOS DE VENTAS					
DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DEL GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Hojas volantes	Paquete x 500	1,25	1	1,25	15,00
Trípticos	Paquete x501	1,75	1	1,75	21,00
TOTAL GASTOS DE VENTAS		3,00		3,00	36,00
GASTOS FINANCIEROS					
DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DEL GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
GASTOS BANCARIOS					
Pago de intereses	Dólares	320,00	1	26,67	320
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS					320

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

ROL DE PAGOS

Cuadro No. 42 Rol de pagos

ORD	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	CODIGO	INGRESOS			DESCUENTOS			VALOR A PAGAR
				SBU	OTROS	TOTAL	VIARIOS	9%	TOTAL	
	N.N.	ADMINISTRADORA		364,00	0,00	364,00	0,00	34,40	34,398	329,60
TOTALES				768,00	0,00	768,00	2,00	72,58	74,58	346,71
PROVISIONES										
PATRONAL		SECAP	IECE	XIII	XIV	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL PROVISIONAL	COSTO MO	
11,15%		0,50%	0,50%							
		40,59	1,82	1,82	30,33	29,50	0,00	15,17	119,23	448,83
		83,40	3,74	3,74	62,33	88,50	30,33	31,17	303,22	532,37
									GASTO ADMI AÑO 1	500,37

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

PROYECCIÓN DE GASTOS

Cuadro No. 43 Proyección De Gastos

GASTOS ADMINISTRATIVOS																
DESCRIPCION	GASTO MENSUAL	GASTOS		CURSO 2M-1A	GASTOS		CURSO 2M-2A	GASTOS		CURSO 2M-3A	GASTOS		CURSO 2M-4A	GASTOS		CURSO 2M-5A
		FIJOS	VAR		FIJOS	VAR		FIJOS	VAR		FIJOS	VAR		FIJOS	VAR	
Sueldo del personal administrativo	112,21	112,21		224,41	116,32		232,65	120,59		241,19	125,02		250,04	129,61		259,22
Contadora	10,00	10,00		20,00	10,37		20,73	10,75		21,49	11,14		22,28	11,55		23,10
SUMINISTROS DE OFICINA																
Certificados	7,40		7,40	7,40		7,67	7,67		7,95	7,95		8,25	8,25		8,55	8,55
Apoya manos	0,50		0,50	1,00		0,52	1,04		0,54	1,07		0,56	1,11		0,58	1,16
Cartuchos	2,50		2,50	5,00		2,59	5,18		2,69	5,37		2,79	5,57		2,89	5,78
SUMINISTROS DE IMPIEZA																
SERVICIOS BASICOS																
Teléfono	9,57	9,57		19,14	9,92		19,84	10,29		20,57	10,66		21,33	11,05		22,11
Internet	10,00	10,00		20,00	10,37		20,73	10,75		21,49	11,14		22,28	11,55		23,10
TOTALES	152,18	141,78	10,40	296,95	146,98	10,78	307,85	152,37	11,18	319,15	157,97	11,59	330,86	163,76	12,01	343,01

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

CALCULO DE LAS DEPRECIACIONES

Cuadro No. 44 Depreciaciones

DETALLE	VIDA UTIL	VALOR	PROCENTAJE DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL
Maquinaria y equipos	10	0,00	10,00%	0,00
Muebles y enseres	10	36,99	10,00%	3,70
pizarra portátil		36,99	10,00%	3,70
Equipo de computo	3	862,40	33,00%	284,59
computador portátil		280,00	33,00%	92,40
impresora inyección a tinta		134,40	33,00%	44,35
proyector		448,00	33,00%	147,84
Equipo de oficina	10	0,00	10,00%	0,00
Local	20	0,00	5,00%	0,00
TOTAL		899,39		288,29

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

CALCULO DE INGRESOS

Cuadro No. 45 Cálculo de Ingresos

SERVICIO	UNIDAD MEDIDA	COSTO MENSUAL	MARGEN UTILIDAD		INGRESOS MENSUALES	PERSONAS CAPACITA	PVU
			%	\$			
PRODUCTO A:							
Servicios de Capacitación	Dólares	327,45	90%	294,71	622,16	37	16,82
TOTALES		327,45		294,71	622,16	37	16,82

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

PROYECCIÓN DE INGRESOS

Cuadro No. 46 Proyección de Ingresos

DESCRIPCIÓN	CAN	PRECIO	TOTAL	CANT	PRECIO	TOTAL	CANT	PRECIO	TOTAL	CANT	PRECIO	TOTAL	CANT	PRECIO	TOTAL
		UNIT.	AÑO 1		UNIT.	AÑO 2		UNIT.	AÑO 3		UNIT.	AÑO 4		UNIT.	AÑO 5
PROODUCTO A:															
Servicios de Capacitación	74,00	16,82	1244,33	77	17,43	1337,33	80	18,07	1437	82,45	18,74	1544,73	85	19,42	1660,19
TOTAL INGRESOS	74,00	16,82	1244,33	76,72	17,43	1337,33	79,53	18,07	1437,30	82,45	18,74	1544,73	85,48	19,42	1660,19

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

FLUJO DE CAJA

Cuadro No. 47 Flujo de caja

Nº1	DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A.	INGRESOS OPERACIONALES	941,73	1244,33	1337,33	1437,30	1544,73	1660,19
	Recursos propios	332,69	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Recursos ajenos	609,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Ingresos por servicio	0,00	1244,33	1337,33	1437	1544,73	1660,19
B.	EGRESOS OPERACIONALES		1791,40	939,07	973,53	1009,26	1046,30
	Pago a proveedores (costos)	0,00	224,41	262,15	271,77	281,74	292,08
	Gastos Administrativos	0,00	296,95	307,85	319,15	330,86	343,01
	Gastos Financieros	0,00	320,00	331,74	343,92	356,54	369,63
	Gastos de servicio	0,00	36,00	37,32	38,69	40,11	41,58
	Instalaciones y remodelaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Maquinaria y Equipo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Muebles y enseres	0,00	36,99	0,00	0,00	0,00	0,00
	Equipo de computo	0,00	770,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Inventario	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Costos de Constitución	0,00	78,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Útiles de Oficina	0,00	29,04	0,00	0,00	0,00	0,00
C.	FLUJO OPERACIONAL (A-B)	941,73	-547,07	398,27	463,77	535,47	613,89
D.	INGRESOS NO OPERACIONALES		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Créditos contratarse a corto plazo		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Créditos contratarse a largo plazo		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Aporte de capital		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Aportes para factura capitalización		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Recuperación de otros activos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Otros ingresos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E.	EGRESOS NO OPERACIONALES		48,59	50,37	52,22	54,14	56,12
	Pago de capital por préstamo		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Pago de intereses de préstamo		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Pago de participación de utilidades		48,59	50,37	52,22	54,14	56,12
	Pago de impuestos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
F.	FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	0,00	-48,59	-50,37	-52,22	-54,14	-56,12
G.	FLUJO NETO GENERADO (C-F)	941,73	-498,49	448,64	515,98	589,61	670,02
H.	SALDO INICIAL DE CAJA	0,00	941,73	443,25	891,88	1407,87	1997,47
I.	SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	941,73	443,25	891,88	1407,87	1997,47	2667,49

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

PUNTO DE EQUILIBRIO

Cuadro No. 48 Punto de Equilibrio

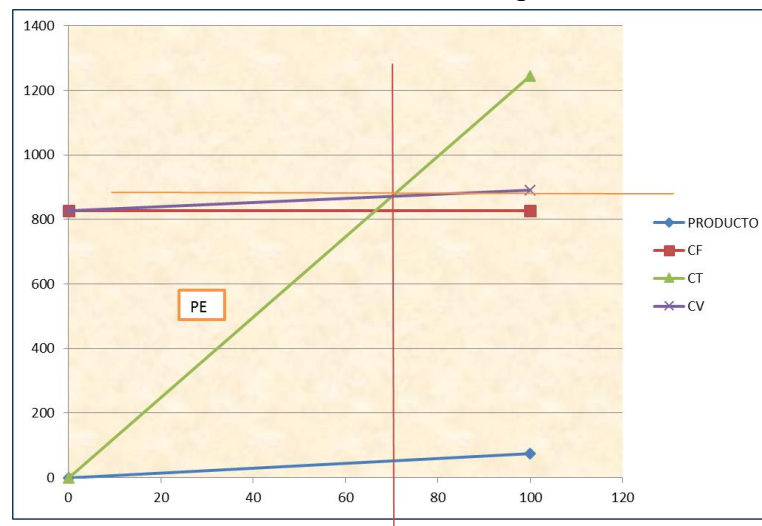
DESCRPCIÓN	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL	
Costos de servicio	224,41	43,04	267,45	
Gastos de Administración	283,55	13,40	296,95	
Gastos de Ventas	0,00	6,00	6,00	
Gastos Financieros	320,00	0,00	320,00	CVU
SUMA	827,97	62,44	890,41	12,03

Ingresos Totales	1244,33
Número de Unidades	74,00
Precio Unitario de servicio	16,82

P.E\$=	871,7
Punto de equilibrio unitario = $CF/(PVU-CVU)$	
PE U=	173,12
Punto de equilibrio %= $PE\%/IT$	
PE%=	70,1%

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Gráfico No. 35 Punto de equilibrio



Fuente: Cuadro No. 48 Punto de equilibrio

ESTADO DE RESULTADOS

Cuadro No. 49 Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS						3,67%
	DESCRIPCION	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
	Ingresos por ventas	1244,33	1289,99	1337,33	1386,41	1437,30
(-)	Costo de ventas	267,45	277,27	287,45	297,99	308,93
(=)	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	976,87	1012,72	1049,89	1088,42	1128,37
				0,00	0,00	0,00
(-)	Gastos de ventas	36,00	37,32	38,69	40,11	41,58
	UTILIDAD NETA EN VENTAS	940,87	975,40	1011,20	1048,31	1086,78
(-)	Gastos Admintrativos	296,95	307,85	319,15	330,86	343,01
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL	643,92	667,55	692,05	717,45	743,78
(-)	Gastos financieros	320,00	331,74	343,92	356,54	369,63
(+)	Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)	Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	323,92	335,80	348,13	360,91	374,15
(-)	15% Participacion trabajadores	48,59	50,37	52,22	54,14	56,12
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	275,33	285,43	295,91	306,77	318,03
(-)	Impuesto a la renta					
(=)	UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	275,33	285,43	295,91	306,77	318,03

Elaborado por. Ing. Fernanda Núñez

EVALUACION FINANCIERA

Cuadro No. 50 Evaluación Financiera

EVALUACION FINANCIERA							
	DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
F	FLUJO DE OPERACIONAL (D-E)	0,00	-48,59	-50,37	-52,22	-54,14	-56,12
G	FLUJO NETO GENERADO (C-F)	-941,73	-498,49	448,64	515,98	589,61	670,02
H	SALDO INICIAL DE CAJA	0,00	941,73	443,25	891,88	1407,87	1997,47
I	SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	941,73	443,25	891,88	1407,87	1407,87	2667,49

FLUJO ACUMULADO	941,73	443,25	1335,13	2743,00	4150,87	6818,36
-----------------	--------	--------	---------	---------	---------	---------

MESES DEL AÑO	2
---------------	---

Indicador2. VAN

VAN=	124,21 €	
TIR=	0,14	14%
BENEFICIO/COSTO	41,17	
PERIODO DE RECUPERACION	0,2762	0 años
	0,5525	0 mes
	17,394	17 días
	9,48	9 horas

Indicador 1. TMAR

TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO TMAR	VALOR	ESTRUCTURA	COSTO	PONDERACION	r
Capital Propio	332,69	35,33	5,32	6,64	TASA PASIVA
Capital Financiero	609,04	64,67	14,93	4,33	TASA ACTIVA
TOTAL DE LA INVERSION	941,73	100,00		10,97	TMAR

11,74%

Elaborado por. Ing. Fernanda Núñez

Cuadro No. 51 Cronograma

CRONOGRAMA														
PROYECTO INTEGRAL DE CAPACITACIÓN DE MICROEMPRESARIOS PARA LOS SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN SAN ROQUE														
FASES	N° ASISTENTES	N° HORAS POR SEM	MES 1				MES 2				MES 3		PVU	TOTAL
			SEM 1	SEM 2	SEM 3	SEM 4	SEM 1	SEM 2	SEM 3	SEM 4	SEM 1	SEM 2		
Capacitación contabilidad básica	37	12											11,21	1244,68
Capacitación en Atención al cliente	37	12											11,21	
Capacitación en Manipulación de Alimentos	37	12											11,21	
Monitoreo														
Evaluación														
Observaciones														

Elaborado por: Ing. Fernanda Núñez

Modelo operativo de ejecución de la proyecto

Cuadro No. 52 Modelo Operativo

FASE	ETAPA	META	ACTIVIDAD	RECURSOS	TIEMPO
1. Diagnóstico sobre capacitación integral de microempresarios	Conclusiones y Recomendaciones Realización del estudio de mercado	Elaboración de encuestas para el estudio de mercado	Investigaciones previas y desarrollo de los marcos conceptuales. Aplicación de encuestas de estudio de mercado. Análisis de resultados. Interpretación de datos	Humanos: Investigador, Socios de la Asociación Agropecuaria San Roque	Tiempo del 1 al 16 octubre 2015
2. Formulación del plan de acción	1. Introducción 2. Metodología: Sensibilización a socios de la asociación Análisis de Información de la asociación	Determinar si las acciones propuestas permiten alcanzar los objetivos	Proceso de Formación del Plan: 1. Actividades de sensibilización a representantes de la asociación 2. Levantamiento de Información 3. Análisis de factibilidad	Humanos: Investigador, Socios de la Asociación Agropecuaria San Roque	Tiempo del 19 al 30 octubre 2015
3. Informe del Plan de Acción	Cierre del Plan con datos económicos, gráficos estadísticos	Sustentar el proyecto de realizar una capacitación integral de microempresarios para los socios de la asociación	Establecer el Impacto social productivo en los socios de la asociación agropecuaria San Roque	Humanos: Investigador	Tiempo del 9 al 26 noviembre 2015
4. Formulación del estudio financiero	Elaboración del estado financiero	Establecer los lineamientos sobre costos y gastos de lo que genera la capacitación integral	Análisis financiero Flujo de caja Punto de equilibrio	Humanos: Investigador	Tiempo del 27 nov. al 12 di.
5. Aprobación de la tesis	Presentación del proyecto	Análisis Formal del proyecto Evaluación Aprobación	Envió del proyecto de capacitación a los representantes de la asociación agropecuaria San Roque	Humanos: Investigador, Socios de la Asociación Agropecuaria San Roque	Después de la defensa de la Tesis en la UTI
6. Aplicación y Ejecución	Capacitación integral de microempresarios a los socios de la asociación	Brindar la capacitación a los socios de la asociación	Establecer vínculos con los socios de la asociación San Roque	Humanos: Investigador, Socios de la Asociación San Roque	Julio de 2016 una vez aprobado el proyecto
7. Evaluación	Inspecciones de ejecución a la asociación sobre lo aprendido en las capacitaciones	Detectar el cumplimiento Establecer debilidades Retroalimentar	Visitas a la asociación agropecuaria San Roque Aplicación de Cuestionarios en torno al cumplimiento de lo aprendido en la capacitación integral	Humanos: Investigador, Socios de la Asociación San Roque	Semestral a partir de la puesta en marcha

Elaborado por. Ing. Fernanda Núñez

Evaluación de impactos de la proyecto

Cuadro No. 53 Evaluación de impactos

No.	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
1	Impacto en los socios de la asociación San Roque pertenecientes al proyecto	Fortalecimiento de conocimientos en: Atención al cliente Contabilidad Básica Manipulación de alimentos	Desarrollo de habilidades de los socios en atención al cliente Conocimientos en contabilidad básica Desarrollo de habilidades en la manipulación de alimentos
		Fortalecimiento de la asociatividad	Niveles de autovaloración Reconocimiento de la asociatividad de manera individual y colectiva Grados de satisfacción con las capacitaciones establecidas
2	Impacto en los socios de la asociación San Roque pertenecientes al proyecto	Impacto en la proyección de los socios hacia las familias	Comportamiento en el hogar Responsabilidad en el ingreso y egresos económicos
		Incremento económico en las familias de los socios	Motivación para criar o producir alimentos
3	Impacto en los socios de la asociación San Roque pertenecientes al proyecto	Posibilidad de superación profesional con la aplicación de conocimientos adquiridos	Crecimiento profesional con aplicación de conocimientos adquiridos
4	Impacto en la comunidad	Impacto en los clientes de los socios de la asociación	Nivel de satisfacción en los clientes de los socios de la asociación Mejora de calidad de vida

Elaborado por. Ing. Fernanda Núñez

GLOSARIO DE ABREVIATURA Y SIGLAS

- Art.: Artículo
- E: Frecuencia esperada
- GADMA: Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato
- GL: Grados de libertad
- Ho: Hipótesis nula
- Hi: Hipótesis alternativa
- INEC: Instituto Nacional de Estadística y Censos
- IECE: instituto Ecuatoriano de crédito estudiantil
- MAGAP: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca
- MIT: Movimientos Indígenas de Tungurahua
- O: Frecuencia observada
- ONG: Organización no Gubernamental
- PACAT: Productores Agroecológicos y Comercio Asociativo de Tungurahua
- SECAP: Servicio Ecuatoriano de Capacitación
- SRI: Servicio de rentas internas
- SERCASOP: Servicio de capacitación socio productiva
- SEPS: Secretaría de Economía Popular y Solidaria
- SUB: Sueldo básico unificado
- TIR: Tasa interna de retorno
- VAN: Valor actual neto
- XIII: décimo tercer sueldo
- XIV: décimo cuarto sueldo
- X^2 : Chi o ji cuadrado

Bibliografía:

- Cantú, A. G. (2011). *Productividad y reducción de costos: Para la pequeña y mediana industria* (2da. ed.). México: México, D.F. [México] : Trillas.
- CISPRO. (2012). www.cisprocr.com. Obtenido de http://cisprocr.com/cispro/system/files/Charla%20Econom%20C3%ADa%20Familiar_0.pdf
- Codjia, M. (9 de 11 de 2014). www.ehowenespanol.com. Obtenido de http://www.ehowenespanol.com/financiamiento-privado-sobre_258948/
- Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos Estado Veracruz. (enero de 2014). cecytev.edu. Obtenido de <http://cecytev.edu.mx/wp-content/uploads/2012/03/Tutor%20C3%ADas-Segundo-Semestre.pdf>
- corazones.org. (1997). <http://www.corazones.org/diccionario/comunidad.htm>.
- Dobles, C. Z. (1998). *Investigación en educación: procesos, interacciones y construcciones*. San Jose: EUNED.
- Finanzasdomesticas.cl. (05 de 11 de 2012). Obtenido de <http://www.finanzasdomesticas.cl/ingreso-familiar-ingreso-liquido-familiar>
- Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de Tungurahua. (2007). *Estrategia Agropecuaria de Tungurahua. Estrategia Agropecuaria de Tungurahua*, 7.
- idea.int. (11 de 09 de 2015). <http://www.idea.int/publications/ies/upload/11.%20Financiamiento%20y%20gastos%20de%20campana.pdf>.

- Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos. (01 de sep de 2010). *www.inec.gob.ec*.
- International Federation for Home Economics (IFHE). (s.f.). *Position Statement in: International Journal of Home Economics* (Vol. Volume 1). Germany.
- Intituto nacional de Estadísticas y Censos. (2010). Fascículo Provincial de Tungurahua. 1-10.
- Jonsson, C. (2008, 02 12). *Organization, Institution and process: Three approaches to the study of international organization*. Esperanza.
- Laville, J.-L. (2009). *Diccionario de la Otra Economía*. Buenos Aires: UNGS/CLACSO/ALTAMIRA.
- León Escorihuela, G. J. (2012). *Apoyo mutuo y cooperación en las comunidades utópicas*.
- MIES. (2010). *Ley de Economía Popular y Solidaria*. Quito.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. (2008). Estatuto de a corporación agropecuaria regional amazónica . En MAGAP. Quito.
- monografias. (23 de 01 de 2013). *monografias.com*. Recuperado el 04 de 07 de 2015, de www.monografia.com/trabajo//otgsoc/orgsoc.
- Monografías.com. (2015). <http://www.monografias.com/trabajos11/orgsoc/orgsoc.shtml>.
- NEFFA, Julio César. (1999). *Crisis y Emergencias de los Nuevos Modelos de Producción*.
- Padilla Juárez, A. (2003). *Introducción a la sociología, la economía y las ciencias políticas*.

- Renspa. (2007). Manual de Capacitación. (M. M. Ledesma, Ed.) Obtenido de <https://viejaweb.senasa.gov.ar/Archivos/File/File795-rensa.pdf>
- República del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito.
- Secretaría de la UNCTAD. (2008). *Asociatividad*. Perú.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo – Senplades. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir* (Primera edición ed.). Quito, Ecuador.
- sites.google.com. (1 de 11 de 2011). *Microemprendimiento 1*. Obtenido de <https://sites.google.com/site/532microemprendimiento1/la-organizacion-productiva-1>
- Smith, A. (1776). *La Riqueza de las Naciones*.
- Super-Intendencia de Economía Popular y Solidaria. (2014). Rendición de cuentas 2013. En H. J. Estrella. Quito.
- Wikipedia. (16 de 07 de 2011). www.wikipedia.com. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Agrom%C3%ADa>
- Wikipedia. (08 de 2014). *Manual de Educación Agropecuaria*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Agroindustria&action=history>
- Williams, K. C. (1994). *Ford contra Fordismo*. Madrid: Siglo XXI N°21.
- Womach, J. (2005). *Agriculture: A Glossary of Terms, and Laws*.
- Zeballos, H. (1997). *Producción Agropecuaria*. La Paz, Bolivia: Estampa Gráfica Digital.

ANEXOS.

Encuesta dirigida a socios focus group.

OBJETIVO GENERAL:

Estudiar la asociatividad de Productores Agropecuarios San Roque y su incidencia en las economías familiares de los socios de la comunidad de Huachi

Instrucciones:

- La presente encuesta tiene por objetivo conocer sus criterios respecto a la asociatividad de productores y Agropecuarios San Roque que incide en la economía familiar de los socios.
- Solicitamos a usted marcar con una X en la respuesta que para usted sea la más correcta.

CUESTIONARIO

1. ¿Cómo considera su economía familiar?

Alta: Media: Baja:

2. El pertenecer a una Asociación ha contribuido a mejorar su calidad de vida?

Sí No

3. Sus ingresos por la venta de los productos varía entre:

Menor a 100: De 101 a 400 De 401-700 701 o más

4. ¿Cuenta con un plan de gastos mensuales?

Sí No

5. ¿En dónde vende Ud. Sus productos?

Centro de acopio Casa Asociación

6. ¿Ha recibido financiamiento del sector público, desde que está en La asociación?

Si No

7. ¿Los ingresos que recibe por la venta de productos entregados a la asociación mejora su economía familiar?

Si No

8. ¿Recibe ayuda del sector privado?

No Fundación ONG Otros

9. ¿Lleva la contabilidad de sus productos?

Si No

10. ¿Lleva la contabilidad de sus animales menores?

Si No

Gracias por su colaboración..!!!

ENCUESTA REALIZADA PARA EL PROYECTO DE FACTIBILIDAD



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

MAESTRIA DE GESTION DE PROYECTOS SOCIO PRODUCTIVOS

Encuesta dirigida a socios de la asociación de productores agropecuarios SAN ROQUE

OBJETIVO GENERAL:

- Determinar las potenciales necesidades de capacitación para mejorar la calidad de vida de los socios de la asociación de productores agropecuarios San Roque

Instrucciones:

- La presente encuesta tiene por objetivo conocer sus criterios respecto a la capacitación para microempresarios
- Solicitamos a usted marcar con una X en la respuesta que para usted sea la más correcta.

CUESTIONARIO

Sexo () F () M

Edad **Instrucción**.....

10. ¿Al realizar sus actividades de producción y comercialización, siente la necesidad de llevar un buen control de sus ingresos y egresos?

SI

NO

11. Considera que es importante para una mejor venta de sus productos tener conocimiento de cómo atender de mejor manera a los clientes

SI

NO

12. Considera necesario para mejorar su nivel de ventas del producto recibir un taller sobre manipulación de alimentos

SI

NO

13. Tiene usted conocimiento de las obligaciones con el SRI generadas por su actividad comercial:

SI

NO

14. Estaría de acuerdo en seguir una capacitación integral que le permita mejorar sus ingresos económicos por la venta de sus productos.

SI

NO

15. De los siguientes cursos que se propone escriba con el número uno el curso que con más urgencia necesitan, con el 2 el que le sigue y así hasta el número 3.

- a. contabilidad básica
- b. atención al cliente
- c. manipulación de alimentos.

16. Para recibir la capacitación integral estaría dispuesto a contribuir económicamente por el pago de la capacitación.

SI

NO

17. En que horarios dispone de tiempo para cursos

Mañana

Tarde

Noche

18. Escriba el nombre del lugar que usted considere más apropiado para realizar la capacitación.

.....

Gracias por su colaboración..!!!