



ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO.

MODALIDAD PRESENCIAL

“PROPUESTA DEL MODELO ADMINISTRATIVO
FINANCIERO PARA LA ASOCIACIÓN DE
INTRODUCTORES DE GANADO DEL CANTÓN
RUMIÑAHUI Y SU PROYECCIÓN COMO ENTE
GENERADOR ECONÓMICO DEL VALLE DE LOS
CHILLOS.”

ANA FERNANDA NICOLALDE GUAMAN
PAMELA VERONICA SERRANO MEDIAVILLA

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado
de:

INGENIERO EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO - AUDITOR

Año 2013

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORIA

DECLARACION DE RESPONSABILIDAD

Ana Fernanda Nicolalde Guamàn
Pamela Verónica Serrano Mediavilla

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado “Propuesta del modelo administrativo - financiero para la Asociación de Introdutores de Ganado del Cantón Rumiñahui y su proyección como ente generador económico del Valle de los Chillos.”, ha sido desarrollada con una base de investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de nuestra autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Sangolquí, 18 de abril del 2013

Ana Fernanda Nicolalde Guamàn

Pamela Verónica Serrano Mediavilla

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN FINANZAS, AUDITORIA, CPA

CERTIFICADO

Ing. Fabián Iza

Ing. Walter Gaibor

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “Propuesta del modelo administrativo - financiero para la Asociación de Introdutores de Ganado del Cantón Rumiñahui y su proyección como ente generador económico del Valle de los Chillos.”, realizado por Ana Fernanda Nicolalde Guamán y Pamela Verónica Serrano Mediavilla, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple con las normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Autorizan a Ana Fernanda Nicolalde Guamán y Pamela Verónica Serrano Mediavilla que les entregue al Ec. Juan Lara, en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, 18 de abril de 2013

Ing. Fabián Iza
DIRECTOR

Eco. Walter Gaibor
CODIRECTOR

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORIA

AUTORIZACION

Nosotras, Ana Fernanda Nicolalde Guamán y Pamela Verónica Serrano Mediavilla

Autorizamos a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “Propuesta del modelo administrativo - financiero para la Asociación de Introdutores de Ganado del Cantón Rumiñahui y su proyección como ente generador económico del Valle de los Chillos.”, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, 18 de abril del 2013

Ana Fernanda Nicolalde Guamán

Pamela Verónica Serrano Mediavilla

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto trata sobre una propuesta de un modelo Administrativo - Financiero para la Asociación de Introdutores de Ganado del Cantón Rumiñahui y su proyección como ente generador económico del valle de los chillos

La investigación correspondiente está dividida en cinco capítulos, partiendo primeramente por una información específica sobre el Cantón Rumiñahui y la Asociación de Introdutores de ganado.

Capitulo dos habla sobre un análisis macro del cantón Rumiñahui, especificando sus espacios territoriales, aspectos poblacionales, es decir la población económicamente activa, sus actividades económicas, la historia del hornado, el sacrificio y faenamiento del mismo.

Capitulo tres es la investigación de un análisis micro de la asociación y su entorno, la creación de la asociación, su dimensión operacional, factores políticos legales, cadena de comercialización y los factores tecnológicos con los que cuenta la Asociación, su direccionamiento estratégico y finalmente un análisis FODA del estado actual de la Asociación.

Capitulo cuatro es la propuesta, mediante un direccionamiento estratégico, se planteó objetivos y estrategias para la Asociación de acuerdo a las necesidades de los socios. A si también se diseñó una nueva misión, visión, principios y valores, factores claves para el éxito de la Asociación.

Aclarar muchos aspectos financieros de la Asociación, crear un flujograma a cinco años con lo cual nos ayuda a llegar al menos al 80% del mercado potencial del cantón Rumiñahui durante el año 2013, con su plan estratégico y así culminar con la compra de un Camal propio de la Asociación.

ABSTRACT

The present project is a proposal for an administrative model - Finance for Cattle Feeders Association Rumiñahui Canton and its projection as economic entity generating the snapper Valley

Security research is divided into five chapters, starting first by specific information about the Canton Rumiñahui and Cattle Feeders Association.

Chapter Two discusses macro analysis Rumiñahui Canton, specifying their territorial spaces, population issues, ie the economically active population, economic activities, hornado history, sacrifice and slaughter it.

Chapter three is the investigation of a micro analysis of the association and its environment, the creation of the association, its operational dimension, political factors, legal, marketing chain and technological factors are there in the Association, its strategic direction and finally a SWOT analysis of the current status of the Association.

Chapter four is the proposal by a strategic direction, objectives and strategies are proposed for the Association according to the needs of the partners. A if also designed a new mission, vision, principles and values, key factors for the success of the partnership.

Clarify many financial aspects of the Association, to create a flowchart to five years which helps us to reach at least 80% of the potential market Rumiñahui Canton during 2013, with its strategic plan and thus lead to the purchase of a slaughterhouse Association itself.

CONTENIDO

DECLARACION DE RESPONSABILIDAD.....	2
CERTIFICADO	3
AUTORIZACION	4
RESUMEN EJECUTIVO	5
ABSTRACT.....	6
CAPITULO I	13
1. INFORMACIÓN ESPECÍFICA	13
1.1. TITULO	13
1.2. MOTIVACION Y CONTEXTO	13
1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
1.3.1. Descripción del Problema	14
1.4. JUSTIFICACION E IMPORTANCIA	15
1.5. OBJETIVO GENERAL:.....	17
1.6. OBJETIVOS ESPECIFICOS:.....	17
1.7. HIPOTESIS.....	17
1.7.1. Hipótesis general.....	17
1.8. MARCO TEORICO.....	18
1.9. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN, RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	28
1.10. EVALUACION DE RESULTADOS Y VALIDACIÓN	29
1.11. PLAN DEL PROYECTO DE TESIS	30
Tabla1. 1 Plan del proyecto de tesis	30
1.12. PRESUPUESTO	31
2. ANALISIS MACRO.....	32
2.1. FACTORES ECONOMICOS.....	32
2.1.1. Producto Interno Bruto Nacional y Sectorial	32
2.1.2. Inflación	34
2.1.3. Riesgo País.....	35
2.1.4. Tasas de Interés.....	36
2.2. FACTORES SOCIO CULTURALES	37
2.2.1. Pobreza.....	37

2.2.2.	Cultura gastronómica	38
2.2.3.	Preferencia alimenticia.....	40
2.3.	HISTORIA DEL CANTÓN.....	42
2.3.1.1.	Antes de la Conquista Española.....	42
2.3.1.3.	La Colonia.....	43
2.3.1.4.	Significado de la palabra Sangolquí.....	44
2.3.1.5.	Creación del Cantón.....	44
2.3.1.6.	Ubicación Geográfica	44
2.3.1.7.	Límites	44
2.3.1.8.	Organización Territorial Cantonal	46
2.3.1.9.	Aspectos Poblacionales.....	48
2.3.1.10.	Aspectos Económicos	51
2.3.1.11.	Población en edad de Trabajar (PET)	51
2.3.1.12.	Población Económicamente Activa PEA.....	52
2.3.1.13.	Actividades Productivas Principales	53
2.3.1.14.	PEA por Actividades Económicas	53
2.3.1.17.	Historia del Hornado.....	61
2.3.1.18.	Proceso de comercialización de ganado porcino	63
2.3.1.19.	Sacrificio y faenado de porcinos.....	64
2.3.1.20.	Proceso de sacrificio y faenamamiento.....	64
2.4.	ENTORNO AMBIENTAL	66
2.5.	TURISMO Y CULTURA.....	74
2.5.1.1.	Cantonización.....	75
2.5.1.2.	Historia.....	76
2.5.1.3.	Identidad cultural	77
2.5.1.4.	Encadenamientos	79
3.	ANÁLISIS MICRO.....	81
3.1.	ASOCIACION DE INTRODUCADORES DE GANADO.....	81
3.1.1.	Reseña histórica	81
3.1.2.	La Asamblea General.....	83
3.1.2.1.	La Directiva	83
3.1.2.2.	Actividades	84
3.1.2.3.	Localización.....	85
3.1.2.4.	Los socios.....	85

3.1.2.5.	Los fondos de la Asociación	86
3.1.2.6.	Las sanciones	86
3.2.	LA ASOCIACIÓN Y SU ENTORNO.....	87
3.2.1.	Comerciantes (introdutores).....	88
3.2.1.1.	Cuantificación.....	88
3.2.2.	Animales Faenados	89
	Elaborado por: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano	90
3.2.3.	Mano de Obra generada	90
3.2.4.	Estructura Organizacional y Funcional.....	91
3.3.	FACTORES POLÍTICOS LEGALES	92
3.3.1.	Políticas de apoyo al Sector Ganadero.....	92
3.3.2.	Base legal y organizacional.....	93
3.3.3.	Base Legal de la Asociación de Introdutores de Ganado del sector Rumiñahui.....	95
3.3.4.	Cadena de comercialización.....	105
3.4.	FACTORES TECNOLÓGICOS.....	107
3.4.1.	Sanidad porcina.....	107
3.4.2.	Tecnologías de información y comunicación	108
3.5.	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	108
3.6.	ANÁLISIS FODA	109
3.7.	ENCUESTA.....	110
3.7.1.	Matriz de Evaluación de Factores Externos EFE.....	120
3.7.2.	Matriz de Evaluación de Factores Internos EFI.....	122
3.7.3.	Matriz FODA Ponderada	123
	CAPITULO IV.....	126
4.	DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO	126
4.1.	Cuadro Comparativo de la Personería Jurídica.....	126
4.3.	PROPUESTA.....	127
4.4.	ELEMENTOS ESTRATÉGICOS	127
4.4.1.	Misión de la Asociación.....	127
	129
4.4.2.	Visión de la Asociación	129
4.4.3.	Objetivos	131
4.4.4.	Valores de la Asociación de Introdutores de Ganado	131

4.4.5.	Matriz axiológica de valores de la Asociación	133
4.4.6.	Políticas.....	135
4.5.	ESTRATEGIAS.....	136
4.6.	PROPUESTA DE ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL	138
4.7.	ANALISIS FINANCIERO	145
4.7.1.	Relacionados a la contabilidad y finanzas	145
4.7.1.1.	Análisis del balance general	147
4.7.1.2.	Análisis del balance de resultados.....	148
4.7.1.3.	Análisis vertical del balance	151
4.7.1.4.	Análisis horizontal del balance.....	153
4.7.1.5.	Análisis del flujo.....	155
CAPITULO V.....		157
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	157
5.1	. CONCLUSIONES	157
5.2	. RECOMENDACIONES.....	159
Bibliografía		160

LISTA DE MAPAS

Mapa 2. 1 Base.....	45
Mapa 2. 2 Organización Territorial	47

LISTA DE CUADROS

Cuadro 3. 1 Organigrama.....	82
Cuadro 3. 2 Organigrama.....	84
Cuadro 3. 3 Dimensión operacional de la Asociación	87
Cuadro 3. 4 Cadena de comercialización del ganado porcino	106

LISTA DE TABLAS

Tabla1. 1 Plan del proyecto de tesis	30
Tabla1. 2 Presupuesto.....	31
Tabla 2. 1 Evolución PIB – Ecuador	32

Tabla 2. 2 Evolución de la inflación– Ecuador.....	34
Tabla 2. 3 Evolución de las tasas de interés– Ecuador.....	36
Tabla 2. 4 Evolución de los niveles de pobreza y la tasa de desempleo– Ecuador.....	38
Tabla 2. 5 Comparativo del colesterol presente en diversos alimentos.....	40
Tabla 2. 6 Comparativo del consumo por tipo de carne.....	41
Tabla 2. 8 Población por parroquias según sexo	48
Tabla 2. 9 Población cantonal por grupos de edad.....	49
Tabla 2. 10 Proyección de población cantonal y por parroquias.....	50
Tabla 2. 11 Autoidentificación de la población.....	51
Tabla 2. 12 Población en edad de trabajar por sexo.....	52
Tabla 2. 13 Población en edad de trabajar por sexo.....	52
Tabla 2. 14 Población Económicamente Activa PEA Cantonal	53
Tabla 2. 15 Actividades (11 principales) económicas según censos	55
Tabla 2. 16 Población por sexo y rama de actividad (5 primeras)	56
Tabla 2. 17 Autoidentificación según su cultura y costumbres	77
Tabla 2. 18 Población autodefinida como indígena que habla alguna lengua nativa	78
Tabla 3. 1 Cuantificación promedio de animales faenados	90
Tabla 3. 2 Matriz de Evaluación de Factores Externos EFE.....	120
Tabla 3. 3 Matriz de Evaluación de Factores Externos EFE de la Asociación.....	121
Tabla 3. 4 Matriz de Evaluación de Factores Internos EFI	122
Tabla 3. 5 Matriz FODA Ponderada.....	124
Tabla 4. 1 Comparativo de la Personería Jurídica	126
Tabla 4. 2 Cuestionario para definir la Misión de la Asociación	128
Tabla 4. 3 Cuestionario para definir la Visión de la Asociación	130
Tabla 4. 4 Autoidentificación según su cultura y costumbres	133
Tabla 4. 5 Comparativo de las Recaudaciones de la Asociación desde el periodo 2001 al 2012 y la diferencia con la Recaudación esperada.....	145

LISTA DE GRAFICOS

Grafico 2. 1 Estructura del PIB Ecuador 2012	33
Grafico 2. 2 Crecimiento poblacional cantonal 1950 – 2010 y proyección 2010 -2025	49
Grafico 2. 3 PEA Censos 1990, 2001, 2010 (11 primeras ramas de actividad)	54
Grafico 2. 4 PEA Parroquia Sangolquí	57
Grafico 2. 5 PEA parroquia Cotogchoa.....	58
Grafico 2. 6 PEA parroquia Rumipamba	59
Grafico 2. 7 Establecimientos económicos del cantón Rumiñahui.....	60
Grafico 2. 8 Industrias del Cantón Rumiñahui	61
Grafico 4. 1 Estructura Organizacional de la Asociación de Introdutores de Ganado	139

Grafico 4. 2 Cadena de valor del proceso de Gestión Administrativa	140
Grafico 4. 3 Cadena de Valor del proceso de Gestión de Talento Humano	141
Grafico 4. 4 Cadena de Valor del proceso de Gestión de Proveedores.....	142
Grafico 4. 5 Cadena de Valor del proceso de Gestión del Inventario.....	143
Grafico 4. 6 Cadena de Valor del proceso de Gestión Financiera.....	144

CAPITULO I

1. INFORMACIÓN ESPECÍFICA

1.1. TITULO

Propuesta del modelo Administrativo Financiero para la asociación de introductores de ganado del cantón Rumiñahui y su proyección como ente generador económico del valle de los chillos.

1.2. MOTIVACION Y CONTEXTO

Históricamente desde inicios del siglo XX, el Valle de los Chillos fue considerado como el granero de Quito y de Pichincha. Era un lugar en donde se asentaban grandes haciendas que cultivaban principalmente le maíz.

Las grandes cosechas que se realizaban, principalmente en el mes de septiembre, hacía necesario contar con gran cantidad de personas que se encargaban de la cosecha del maíz, mucho del cual se hacía harina y posteriormente pan en los hornos de leña.

Para no desperdiciar los “rechazos” del maíz, éste se lo utilizaba como alimento para animales menores (cerdos, gallinas, borregos, etc.) que se los criaba en el “traspatio” de aquella época.

Era entonces necesario y poco a poco una costumbre la de sacrificar un cerdo, el cual se lo preparaba y hornaba en los hornos donde se preparaba el pan.

Es de allí que luego de retirar las “hornadas” de pan, se procedía a ingresar el chacho alineado al horno y finalmente se lograba tener una “hornada” de chacho o mejor llamado hoy por hoy un “hornado”.

Con el transcurrir de los años se fueron dando las cosechas de maíz y a la vez la popularidad y fama del plato típico del “hornado” fue tomando fuerza tanto o más que la cosecha de maíz.

Para mediados del siglo XX el crecimiento de esta actividad culinaria hizo necesario que se construya un Camal Municipal, el cual se albergue a la actividad de faenamiento de cerdos destinados a preparación del hornado.

Los integrantes o personas que iniciaron en esta actividad formaron en 1962 la Asociación de Introdutores de Ganado Menor, el cual regularía y fortalecería a esta actividad tradicional.

Es ya medio siglo de la formación de la Asociación y se hace necesario reorientar el destino de la Asociación de una manera integral, principalmente en el ámbito financiero y administrativo.

1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.3.1. Descripción del Problema

Como se ha detallado, son más de 50 años de vida Institucional de la Asociación de introductores de Ganado Menor y poco o casi ningún progreso se ha evidenciado.

Hasta agosto del 2012 se seguía laborando en las mismas instalaciones (Camal Municipal) construido hace seis décadas.

El desarrollo que ha mostrado el Valle de los Chillos, la ciudad de Sangolquí, conocida como la “Capital mundial del hornado”, no va a la par del fortalecimiento que la Asociación debió tener en el transcurso de estos años.

Múltiples situaciones de índoles organizativa, administrativa y sobre todo financiera han hecho que esta organización que debería ser el motor fundamental del

desarrollo económico del Cantón Rumiñahui, haya perdido representatividad dentro del colectivo cantonal.

Es necesario entonces realizar un adecuado análisis y formular una propuesta de mejoramiento administrativo financiero, que conlleva a lograr objetivos que logran dar el lugar de importancia que siempre debió tener la Asociación de Introdutores de Ganado de Rumiñahui.

1.4. JUSTIFICACION E IMPORTANCIA

Actualmente la realidad social y económica de las personas que conforman la Asociación de Introdutores de ganado en el Cantón Rumiñahui, es crítica, tomando en cuenta el bajo nivel de ingresos para cubrir las necesidades mínimas, a esto se suma el deterioro progresivo del medio ambiente que ponen en riesgo la sustentabilidad de las acciones productivas, en donde sus habitantes no tienen medios aptos para salir adelante y optimar su calidad de vida.

Por ello el presente trabajo de investigación, tratará sobre el apoyo a iniciativas productivas con sentido social, económico, financiero y cultural, puesto que por medio de estas iniciativas productivas se optimará las circunstancias de vida del sector, integrándolo a la producción y a la economía popular y solidaria, siendo la creación de una modelo Financiero – Administrativo, que fortalezca las bases para emprender proyectos que sean generadores económicos no solo de la Institución, sino del Valle de los Chillos y sus alrededores.

Una de las mejores alternativas con las que contaría el sector, sería un autofinanciamiento que se podría generar con aportes de los socios, ya que el principal objetivo de estas instituciones consiste en reunir los excedentes de pequeños ahorradores (individuos particulares y familias) retribuyéndolos con tipos de interés reales positivos.

Los fondos acumulados deben destinarse a préstamos, indiscutiblemente con menores costes que los brindados por los bancos comerciales, a los moradores del sector. Las Cajas de Ahorro representan una fuente del financiamiento para los

proyectos de inversión, las cuales son para pequeños inversionistas, proveyéndolos de liquidez para que formen su negocio, siendo de gran ayuda para estas personas, en vista de que no son considerados como sujetos de crédito por la banca comercial, por sus bajos recursos.

El Sistema financiero formal no ha presentado alternativas de cambio, para facilitar el acceso al recurso financiero que requieren los sectores para emprender el desarrollo, quienes siempre han puesto impedimentos para poder acceder a estos créditos los cuales solo están dirigidos a personas solventes que cuentan con garantías que respaldan dichos créditos. Razones por las cuales la comunidad pobre se ha visto obligada a recurrir a prestamistas clandestinos, perjudicando aún más su economía.

Las cooperativas ofrecen crédito para actividades productivas, pero dichos créditos tienen el fin de abarcar nuevos nichos del mercado, sin brindar un verdadero apoyo a los pequeños productores.

Entonces, al no existir una organización adecuada orientada al micro financiamiento, dirigida a los sectores marginados que generen recursos financieros para la economía familiar y social, se precisa crear un ente con una visión financiera que tenga sentido social y que a la vez, consienta un fácil acceso al financiamiento de estos sectores obteniendo ingresos y optimando las condiciones de vida la comunidad.

Este proyecto trata de incentivar el ahorro y brindar una nueva y mejor alternativa de financiamiento mediante el modelo Administrativo – Financiero, creación de la caja de ahorro y otorgamiento de crédito financiero, la cual consiste en un fondo económico solidario que se basa en el ahorro de los miembros con el propósito de solucionar problemas sociales y económicos que reduzcan las condiciones de pobreza, logrando la reactivación social, económica y cultural, reflexionando como hecho real que los mejores pagadores de los créditos son los pobres.

1.5. OBJETIVO GENERAL:

Realizar una propuesta de modelo Financiero Administrativo para la Asociación de Introdutores de ganado del Cantón Rumiñahui y su proyección como ente generador del Valle de los Chillos

1.6. OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Analizar el Sector macroeconómico del Cantón Rumiñahui y el desarrollo de las microfinanzas en dicho sector.
- Describir el análisis microeconómico del inicio de la Asociación de introductores de ganado del Cantón Rumiñahui y la situación socioeconómica de la misma.
- Diseñar un modelo Financiero y Administrativo que ayude al desarrollo sustentable y equilibrado de la Asociación de Introdutores de ganado del Cantón Rumiñahui valle de los chillos
- Evaluar y validar la propuesta del modelo Financiero y Administrativo para la Asociación de Introdutores de ganado y realizar una proyección como ente generador al Valle de los Chillos, Cantón Rumiñahui

1.7. HIPOTESIS

1.7.1. Hipótesis general

La desorganización del sistema financiera y falta de oportunidades crediticias en el Cantón Rumiñahui, no ha permitido el crecimiento personal, familiar y cultural de sus habitantes en sus negocios.

Variables e indicadores

Variable independiente

- Falta de oportunidades crediticias

Variables dependientes

- Crecimiento personal
- Crecimiento familiar
- Falta de ahorro
- Falta de inversión
- Crecimiento cultural

1.8. MARCO TEORICO

Macroeconomía.- Es la parte de la teoría económica que se encarga del estudio global de la economía, mediante el análisis de las variables económicas agregadas como el monto total de bienes y servicios producidos, el total de los ingresos, el nivel de empleo, de recursos productivos, la balanza de pagos, el tipo de cambio y el comportamiento general de los precios. La macroeconomía puede ser utilizada para analizar cuál es la mejor manera de influir en objetivos políticos como por ejemplo hacer crecer la economía, conseguir la estabilidad de precios, fomentar el empleo y la obtención de una sustentable y equilibrada balanza de pagos.

La demanda y la oferta El sistema de economía del mercado siempre es determinado por la oferta y la demanda.

La demanda es realmente la cantidad de bienes o servicios que se requiere o que se desea obtener a un precio determinado. La cantidad demandada, es lo que los consumidores desean comprar en un período dado, a un precio determinado. Tiene una relación inversamente proporcional al precio, por ende al momento en que los precios suben, las cantidades demandadas disminuyen y así viceversa, esto es lo que se denomina como la ley de la demanda. “con otras constantes, mientras más alto es el precio de un bien, menor será su cantidad demandada” La cantidad demandada está determinada por varios factores, los principales son:

- 1.- El precio del bien
- 2.- Los precios de los bienes relacionados.
- 3.- Los precios futuros esperados.
- 4.- El ingreso
- 5.- La población
- 6.- Las preferencias

La oferta nos indica la relación entre el precio de un bien y las cantidades que los productores están dispuestos a ofrecer.

La ley de la demanda “con otras cosas constantes, cuanto más alto es el precio de un bien, mayor es la cantidad ofrecida”; esto se debe al costo marginal de cada bien, ya que cada vez que se aumente un bien adicional hay un costo marginal mayor de producirlo, así es que para introducir un bien se debe por lo menos cubrir el costo marginal.

La cantidad ofrecida de un bien o servicio es la cantidad que los productores planean vender durante un período dado a un precio en particular.

La cantidad ofrecida está determinada por los siguientes factores:

- 1.- El precio del bien
- 2.- Los precios de los recursos usados para producir el bien
- 3.- Los precios de los bienes relacionados
- 4.- El número de oferentes
- 5.- Los precios futuros esperados
- 6.- La tecnología

El equilibrio del mercado

Habrà una situación de equilibrio entre la oferta y la demanda cuando, a los precios de mercado, todos los consumidores puedan adquirir las cantidades que deseen y los oferentes consigan vender todas las existencias. El precio y la cantidad de producto que se intercambiará realmente en el mercado queda determinado

automáticamente como consecuencia de la forma de las curvas de oferta y demanda del producto. Si el precio es muy alto, los productores estarán ofreciendo mucho más producto del que demandan los consumidores por lo que se encontrarán con excedentes, cantidades que no pueden vender, por lo que reducirán sus producciones y bajarán los precios. Por el contrario, si el precio resulta ser demasiado bajo, las cantidades demandadas serán mayores que las ofrecidas por lo que se producirá escasez. Algunos consumidores estarán dispuestos a pagar más dinero por ese bien. El precio y la cantidad producida aumentarán

Análisis de oferta, demanda y equilibrio de mercado

Predicción de cambios en precios y cantidades Las predicciones acerca de cambios en la demanda:

- 1.- Cuando la demanda aumenta, aumenta el precio como la cantidad de equilibrio.
- 2.- Cuando la demanda disminuye, disminuyen tanto el precio como la cantidad de equilibrio.
- 3.- Cuando aumenta la oferta, la cantidad de equilibrio aumenta y el precio de equilibrio baja.
- 4.- Cuando disminuye la oferta, la cantidad de equilibrio disminuye y el precio de equilibrio sube.
- 5.- Cuando la oferta y la demanda aumentan en forma simultánea, la cantidad de equilibrio aumenta, disminuye o permanece constante.
- 6.- Cuando la oferta y la demanda disminuyen en forma simultánea, la cantidad de equilibrio disminuye y el precio de equilibrio aumenta, disminuye o permanece constante.
- 7.- Cuando la demanda disminuye y la oferta aumenta, el precio de equilibrio baja, en tanto que la cantidad de equilibrio aumenta, disminuye o permanece constante
- 8.- Cuando la demanda aumenta y la oferta disminuye, el precio de equilibrio aumenta, en tanto que la cantidad de equilibrio aumenta, disminuye o permanece constante.

El Análisis Situacional

El análisis situacional es el fundamento de la definición del Pensamiento Estratégico, dado que mediante el mismo se produce la vinculación de la empresa con su contexto y su competencia (o de nosotros con nuestro contexto).

Análisis PEST (político, económico, social y tecnológico)

El **análisis PEST** identifica los factores del entorno general que van a afectar a las empresas, ayuda a tener en cuenta qué influencias del entorno han sido especialmente importantes en el pasado y a saber hasta qué punto ocurren cambios que las pueden hacer más o menos significativas en el futuro. Consideramos que este tipo de herramientas son de pertinencia para el análisis del sector y, en este caso, nos permitirá esquematizar la información desarrollada a lo largo del presente para terminar de entender cuáles son las estrategias que existen. Este análisis se realiza antes de llevar a cabo el análisis FODA en el marco de la planificación estratégica.

Elementos del modelo

Se trata de una herramienta estratégica útil para comprender los ciclos de un mercado, la posición de una empresa, o la dirección operativa

Los factores se clasifican en cuatro bloques:

- **Político - legales:** Legislación antimonopolio, Leyes de protección del medioambiente, Políticas impositivas, Regulación del comercio exterior, Regulación sobre el empleo, Promoción de la actividad empresarial, Estabilidad gubernamental.
- **Económicos:** Ciclo económico, Evolución del PNB, Tipos de interés, Oferta monetaria, Evolución de los precios, Tasa de desempleo, Ingreso disponible, Disponibilidad y distribución de los recursos, Nivel de desarrollo.
- **Socio-culturales:** Evolución demográfica, Distribución de la renta, Movilidad social, Cambios en el estilo de vida, Actitud consumista, Nivel educativo, Patrones culturales.

- **Tecnológicos:** Gasto público en investigación, Preocupación gubernamental y de industria por la tecnología, Grado de obsolescencia, Madurez de las tecnologías convencionales, Desarrollo de nuevos productos, Velocidad de transmisión de la tecnología.

El análisis situacional también se denomina Análisis FODA, por las iniciales de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, dado que consiste en el estudio meditado y detallado de:

- 1) La empresa y su operación (o nosotros y lo que hacemos), determinando los factores positivos, que se denominan Fortalezas, y los negativos, llamados Debilidades
- 2) El contexto, identificando los factores positivos y negativos, denominados respectivamente Oportunidades y Amenazas.

Respecto del primer punto, debe hacerse notar que sobre estas Fortalezas y Debilidades se puede efectivamente ejercer influencia para modificarlas, mejorándolas, disimulándolas e incluso superándolas.

Constituye el análisis del “interior” y es lo que denominamos la “mirada hacia adentro”, que consiste en una reflexión detallada sobre los aspectos positivos y negativos de nuestra realidad, a fin de reconocer, aprovechar y potenciar los primeros (Fortalezas) así cómo reconocer, modificar y superar los segundos (Debilidades).

El análisis continuado de Fortalezas y Debilidades constituye la base del mejoramiento de la empresa y es también el fundamento de los denominados procesos de mejora continua.

Terminado el análisis interno, en un paso posterior debe efectuarse un reconocimiento de los factores positivos y negativos que ofrece a la empresa el medio en que desarrolla su actividad, denominados respectivamente Oportunidades y Amenazas.

Este análisis constituye lo que denominamos la “mirada hacia afuera” y es el complemento indispensable del paso anterior, en cuanto completa la visión global de la situación y su contexto.

El reconocimiento de las Oportunidades y Amenazas del entorno en el que se desenvuelve la empresa constituye el otro eje central del Planeamiento, dado que vincula a la empresa con el medio en el que se desarrolla su actividad, produciendo la necesaria adaptación de la misma y enfocando su actitud hacia la construcción de los objetivos posibles.

El Análisis situacional implica entonces, por una parte, hacer un análisis general de la situación de cuáles son los aspectos fuertes y débiles de la misma.

Cualquiera sea la importancia, o el nivel de desarrollo que tenga la empresa o la persona de que se trate, siempre habrá aspectos débiles para mejorar, y tener conciencia de ello es el punto de partida para mejorar. Cómo también es bueno tener en claro qué riesgos o amenazas se afrontan, y por otro lado, que oportunidades se presentan.

Una vez realizado el inventario de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, debe efectuarse un ranking de las mismas; las fortalezas y debilidades en orden de la importancia relativa que le adjudiquemos, y las oportunidades y amenazas en función de su probabilidad de ocurrencia.

Relacionando ambos aspectos, Fortalezas y Debilidades (mirada hacia adentro) con Oportunidades y Amenazas (mirada hacia afuera), se obtiene la siguiente Matriz Estratégica:

Es sumamente importante reflexionar que, como ya se dijo, el proceso de Planeamiento que estamos ejecutando es un proceso de toma de decisiones a futuro, o sea que existe tiempo para modificar nuestra posición relativa de Fortalezas y Debilidades (recordemos que sobre las Oportunidades y Amenazas no puede ejercerse otra posibilidad que aprovecharlas o evitarlas).

Por lo tanto, del análisis FODA, surgen las posibilidades de modificar las Debilidades convirtiéndolas en Fortalezas, para que el cuadrante Amenaza / Debilidad se convierta en Amenaza / Fortaleza, y el Oportunidad / Debilidad en Oportunidad / Fortaleza, con los consiguientes efectos ya comentados

Análisis financiero un enfoque administrativo.

La gestión financiera es una de las variables más importantes dentro del análisis de viabilidad de una empresa, es así que comenzaremos a desarrollar un plan del desarrollo de esta variable.

Para poder iniciar el análisis, necesitamos los estados financieros de la empresa, el balance general y el estado de resultados, de mínimo los dos últimos periodos, para poder hacer el análisis en un periodo de tiempo, y así poder proyectar a futuro una viabilidad empresarial. Arrancamos haciendo el análisis vertical y horizontal de estos estados financieros.

El análisis vertical consiste en darle el peso porcentual a cada cuenta y subcuenta dentro de cada estado financiero, es decir, en el balance general, se saca el peso porcentual dentro de los activos totales, pasivos totales y patrimonio, y esto se realiza sacando, por ejemplo, cuanto porcentaje es la cuenta de activo corriente dentro del activo total, y luego cuánto pesa cada subcuenta, como el disponible, las cuentas por cobrar a clientes, inventarios, dentro de la cuenta de activos corrientes. Este procedimiento se sigue lo mismo con las otras cuentas, las de pasivos, patrimonio y estado de resultados, dentro del estado de resultados se toma como base la utilidad bruta para generar los pesos porcentuales de las demás variables dentro de este estado financiero.

El análisis horizontal consiste en comparar, diagnosticar de un periodo a otro como está el estado de cada cuenta o subcuenta comparada con el periodo inmediatamente anterior, si ha aumentado o disminuido, lo que nos da algunos indicios de donde puede estar probablemente el problema o problemas de la empresa

Después de realizado los análisis vertical y horizontal, procedemos a diagnosticar las variables financieras que nos ayudarán a generar una radiografía del estado financiero de la empresa:

- Liquidez.
- Endeudamiento.
- Rentabilidad.

El microcrédito

El microcrédito, también nombrado microfinanzas, se fundamenta en el suministro de una variedad de servicios financieros tales como depósitos, préstamos y seguro a familias pobres que no tienen acceso a los recursos de las instituciones financieras formales. Los préstamos son utilizados para invertir en microempresas, así como para invertir en salud y educación, mejorar la vivienda o hacer frente a emergencias familiares.

Esta particularidad centrada en prestar dinero a las personas que más lo necesitan, pero excluidas de los bancos tradicionales por no disponer de avales, ha resultado tan exitosa que ha contribuido a que se desarrollara con gran éxito no sólo entre los países más pobres del Tercer Mundo, sino también de occidente.

El microcrédito no se limita a proveer servicios financieros solamente, sino que provee adiestramiento en el manejo del dinero, y toca aspectos tales como liderazgo, confianza, autoestima, educación y manejo de microempresas. Y aunque algunos programas se interesan únicamente en lo concerniente al ahorro y el crédito, otros tienen este elemento como parte de un paquete que incluye, además, actividades relacionadas con la salud, la planificación familiar o la organización de la producción y distribución de bienes.

Los programas de microcrédito son focalizados y su población objetivo suele estar conformada por gente pobre que no tiene acceso a los préstamos institucionales de la banca comercial o de otras instituciones públicas. Sin embargo, estos pobres

tienen la capacidad de emprender actividades que eventualmente aumentarán su ingreso.

Son los denominados “pobres emprendedores” y se diferencian de aquellos pobres que no tienen capacidad de llevar a cabo actividades económicas debido a la carencia de habilidades personales o al grado de indigencia en que se encuentran.

Empresas de economía solidaria

Es interesante conocer el origen de la "economía solidaria o de solidaridad", porque es uno de los pocos conceptos que llegan a formar parte de una ciencia, y que se incorpora a la enseñanza social de la Iglesia, habiendo nacido del mundo popular, en nuestro país.

Eran organizaciones económicas populares; hacían economía solidaria o de solidaridad. Desde aquella reunión con los actores de las experiencias, apareció por primera vez la expresión "economía de solidaridad", siendo un modo especial de hacer economía.

Las empresas de economía solidaria son aquellas que se crean por un número determinado de personas, con el objetivo de crear y organizar una persona jurídica de derecho privado, cuyas actividades deben cumplirse con fines de interés social y sin ánimo de lucro.

Toda actividad económica, social o cultural puede organizarse con base en un acuerdo de este tipo.

Es Cooperativa la empresa asociativa sin ánimo de lucro, en la cual los trabajadores o los usuarios, según el caso, son paralelamente los aportantes y los gestores de la empresa, creada con el objeto de producir o distribuir conjunta y eficazmente bienes o servicios para satisfacer las insuficiencias de sus asociados y de la comunidad en general.

Existen varios tipos de empresas de economía solidaria: Cooperativas, fondos de empleados, asociaciones mutuales, pre-cooperativas, empresas solidarias de salud, cooperativas de trabajo asociado, administraciones públicas cooperativas entre otras.

Cajas de ahorro

Las Cajas de Ahorro son entidades financieras de carácter benéfico social y un ámbito de actuación geográficamente limitado, son organizaciones que se forman por voluntad de los socios y con aportes económicos que en calidad de ahorros, sirven para el otorgamiento de créditos a sus miembros.

Las cajas de ahorro se constituyen bajo la forma jurídica de fundaciones de naturaleza privada con finalidad social, lo que las diferencia de los bancos que son sociedades anónimas.

Las Cajas de Ahorro y Crédito, Bancos Comunales, Las Cooperativas Cerradas son una alternativa que democratiza las operaciones crediticias y llegan al sector más pobre de la ciudad. Por ello es vital para la zona de estudio que se focalice este tipo de economía para ayudar al sustento y desarrollo de los pobladores de este sector desatendido.

Las cajas son intermediarios financieros con una operativa similar a la de los bancos, pero mantienen particularidades distintivas en su naturaleza jurídica, en la composición de sus órganos de gobierno y en su regulación, que compete a las distintas comunidades autónomas mediante el desarrollo de las correspondientes leyes y decretos.

Identidad cultural.- Se entiende por identidad a todos aquellos elementos que permiten identificarnos, caracterizarnos, mostrar que tenemos en común y que nos diferencia de otros pueblos, mientras que al hablar de cultura, nos estamos refiriendo a elementos materiales y espirituales, que han sido organizados con lógica y coherencia, donde participan los conocimientos, creencias, arte, moral, derecho, costumbres, etc. que fueron adquiridos por un grupo humano organizado socialmente, oficialmente reconocida o marginal, la entendamos o no, es cultura.

1.9. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN, RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Métodos

Los métodos a usarse serán:

Inductivo, deductivo.- Que consentirá alcanzar los objetivos planteados y ayudarán a comprobar las variables planteadas.

Inductivo.- Porque asimismo se examinarán las causas y prácticas particulares que establecen el efecto motivo de estudio.

Analítico-sintético.- Porque este método hace viable la visión de todo hecho, fenómeno, idea, caso.

Histórico-lógico.- Porque se examinará científicamente los hechos e ideas del pasado, cotejándolas con los hechos actuales.

Descriptivo-sistemático.- Porque es una observación actual de los fenómenos y casos, encaminando la interpretación racional.

Técnicas

Las técnicas utilizadas para el siguiente trabajo son:

Entrevista: La primera técnica a usar será la entrevista con la ayuda de una encuesta que se ejecutará a las integrantes de la asociación, por medio de la aplicación de un cuestionario con varias preguntas que van de acuerdo a un guion correctamente planificado para el efecto, dichas preguntas serán manifestadas y estos datos a continuación serán analizados.

El Cuestionario es el instrumento de la encuesta y es un instrumento de recogida de datos rigurosamente estandarizado que operacionaliza las variables objeto de observación e investigación, por ello las preguntas de un cuestionario son los indicadores.

Observación: La observación consiste en la medida y registro de los hechos observables, según el método científico, y por lo tanto, medida por instrumentos científicos. Además, estas observaciones deben ser realizadas profesionalmente, sin la influencia de opiniones o emociones.

Por lo antes estipulado, la observación directa será otra técnica de la cual se valdrá en el estudio del tema en cuestión. Se observará en el sector: las formas de subsistencia de los pobladores, sus labores y trabajos; para lo cual se llevará un registro con fecha y horas respectivas al momento de la observación, esto admitirá conocer la forma de vida que se conserva en el Cantón Rumiñahui, sus necesidades y sus fortalezas, para con ello establecer el tipo específico de ayuda que se puede ofrecer en el sector.

Técnicas documentales:

- Se realizarán lecturas científicas de los diversos temas de estudio que se necesitan analizar.
- Se estudiarán artículos referentes al tema y fuentes bibliográficas.
- Se analizarán diferentes contenidos acerca del problema planteado para obtener mayor información al respecto.
- Se analizarán documentos e información de Internet

1.10. EVALUACION DE RESULTADOS Y VALIDACIÓN

Los instrumentos que se utilizarán para esta investigación son:

- Cuestionario de encuesta.- Mismo que será empleado para plantear las preguntas más significativas como técnica metodológica.

- Grabadora de voz.- Servirá para grabar y mantener en forma digital, las entrevistas y consultas realizadas.

1.11. PLAN DEL PROYECTO DE TESIS

Tabla1. 1 Plan del proyecto de tesis

DESCRIPCIÓN	Año 2012		Año 2012			
	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.
Presentación del Tema proyecto	xxx					
Designación de docentes	x					
Desarrollo y entrega del Plan	x					
Designación de Director y Codirector		X				
Desarrollo 1ero y 2do capítulo		xxxx				
Exposición 1ero y 2do Capítulos			xx			
Desarrollo 3ro y 4to Capítulos			xx	xxxx		
Exposición 3ero y 4to Capítulos					Xxxx	
Cumplimiento requisitos previos a la					X	
Presentación anillados para oponentes y					X	
Exposición 5to y 6to Capítulos					X	
Corrección de observaciones previo al					X	
Defensa social de la tesis de grado						xx

Fuente. Censo INEC 2010, PD y OT 2011

Elaboración: Fernanda Nicolálde, Pamela Serrano

1.12. PRESUPUESTO

Tabla 1. 2 Presupuesto

CONCEPTOS DE GASTOS			
Gastos Suministro y Materiales		Valor	Valor
		Unitario	total
Útiles de oficina (varios)		40	40
Papel Bond A4 (resmas)	3	3.7	11.1
Sistema de tintas	2	45	90
DVD	3	1	3
Espiralados	6	1.5	9
Materiales para encuestas y ficha	20	0,13	2.6
Impresión tesis final	3	80	240
Fotocopias	200	0,05	10
Empastado	3	22	66
Gastos servicios básicos			
Internet (mensual)			
	6	20	120
Teléfono (mensual)			
	6	22	132
Energía Eléctrica (mensual)			
	6	6	36
Otros Gastos			
Transporte interno y externo (mensual)	5	5	25
Gastos adicionales			30
TOTAL			814.7

Fuente. Censo INEC 2010, PD y OT 2011

Elaboración: Fernanda Nicolálde, Pamela Serrano

CAPITULO II

2. ANALISIS MACRO

2.1. FACTORES ECONOMICOS

2.1.1. Producto Interno Bruto Nacional y Sectorial

El Producto Interno Bruto refleja la valoración total de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un periodo; su cálculo se realiza en base a la Matriz Insumo-Producto, que describe los flujos de bienes y servicios del aparato o sector productivo, desde la óptica de los productores y de los utilizadores finales.

Tabla 2. 1 Evolución PIB – Ecuador

INDICADOR	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PIB (miles de millones de dólares) (Nominal)	41.705,00	45.504,00	52.572,00	51.385,00	57.978,00	57.426,00	67.426,00
PIB (millones de dólares) (Real a precios del 2000)	21.962,00	22.410,00	24.032,00	24.119,00	24.983,00	26.928,00	28.225,93
Crecimiento real de la economía ecuatoriana	3,89%	2,49%	7,24%	0,36%	3,73%	7,79%	4,82%

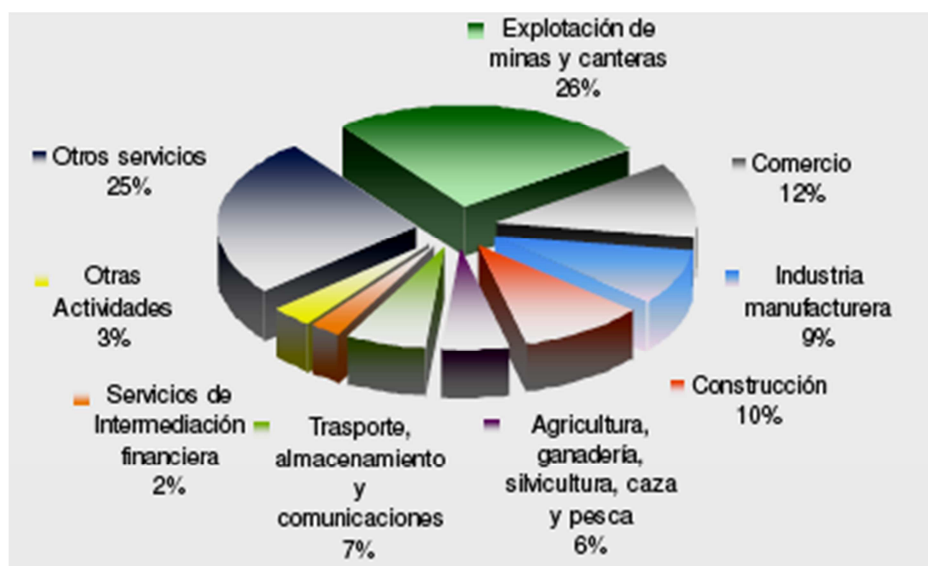
Fuente. Coyuntura Económica del Ecuador, BCE – INEC, 2013, enero, pág. 17

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

La evolución que ha tenido el PIB del país desde el año 2006, muestra que su crecimiento ha sido bajo, lo que refleja que la evolución económica del país no haya sido significativa.

La composición sectorial del PIB del país en el año 2012 fue la siguiente: Servicios 25%, Construcción 10%, Explotación de Minas y Canteras representa el 26%, Explotación de Minas y Canteras 19%, Comercio 12%, Industrias 9%, Transporte y Telecomunicaciones, Agricultura y Ganadería 6%, Servicios Financieros 2% y Otras Actividades 3%.

Grafico 2. 1 Estructura del PIB Ecuador 2012



Fuente. Coyuntura Económica del Ecuador, BCE – INEC, 2013, enero, pág. 19

Elaborado por: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

Se observa que el sector agrícola y ganadero, en el cual opera la Asociación de Introdutores de Ganado, únicamente genera el 6% del PIB nacional, valor bajo considerando que el Ecuador es un país eminentemente agrícola y ganadero; es indispensable retomar esa orientación pues la agricultura y ganadería generan gran cantidad de empleo directo e indirecto, lo que a su vez dinamiza la economía del Ecuador.

Existe la oportunidad de mejorar la productividad del sector agrícola y ganadero del país, enfocándose a métodos de producción no tradicionales, es así que la evolución del factor PIB genera una OPORTUNIDAD BAJA para la Asociación de Introdutores de Ganado, pues ésta no desarrolla una tecnología de vanguardia.

2.1.2. Inflación

La inflación es una señal de desajustes económicos, sociales y políticos; que se refleja en un incremento general y sostenido en el nivel de precios, y por tanto afecta el nivel adquisitivo de las personas, por esta razón se la mide en base del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU).

Tabla 2. 2 Evolución de la inflación– Ecuador

INDICADOR	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Tasa de Inflación	2,87%	3,32%	8,83%	4,31%	3,33%	5,41%	4,16%

Fuente. Coyuntura Económica del Ecuador, BCE – INEC, 2013, enero, pág. 31

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

La dolarización en el año 2000 generó cierta estabilidad económica, por eso la inflación se ha mantenido relativamente controlada, el 2004 fue de 1,94%, el valor más bajo registrado; 2005, fue del 4,36%; el 2006 fue del 2,87%; el 2007 llegó al 3,32%, en el 2008 subió al 8,83% es decir tres veces lo esperado por efecto de la reforma tributaria incidió que incrementó los impuestos y por la crisis Económica Mundial, el 2009 la inflación fue del 4,31%, bajando el 2010 a 3,33, incrementándose por efecto de la crisis Mundial a 5,41% el 2011 y ubicándose en 4,16% el 2012 .

Actualmente en el país existe y se siente una importante tensión interna, que genera riesgos y amenazas de paros y conflictos sociales, situación que puede tener efectos graves sobre el nivel de la inflación, esto combinado con el crecimiento económico y los niveles de pobreza, puede generar una situación explosiva en el mediano plazo.

El incremento de la inflación genera la selección y contracción del gasto, lo que afecta directamente a la demanda de los productos que comercializa la Asociación de Introdutores de Ganado, por esto se considera a este factor una AMENAZA MEDIA.

2.1.3. Riesgo País

Este concepto hace referencia a la probabilidad de que un país, emisor de deuda sea incapaz responder a sus compromisos de pago de deuda, en capital e intereses, en los términos acordados.

Para determinar su valor, las agencias calificadoras de este riesgo utilizan ciertos factores políticos, sociales y económicos del país, como son: estabilidad política, el tamaño del aparato burocrático; los niveles de corrupción, la actitud social, los patrones de crecimiento económico, la inflación, el ingreso per capital, los niveles de deuda pública externa e interna, nivel de autonomía del banco central, restricción presupuestaria, control sobre precios, techos en tasas de interés, cantidad de reservas internacionales.

A nivel de las empresas, el valor del riesgo país expresa la tasa de rentabilidad o retorno adicional (spread o swap), que un inversionista o prestamista extranjero exigirá a las empresas ecuatorianas, ante la posibilidad que se produzca un deterioro de sus flujos de efectivo, por efecto de incidentes adversos en el ambiente del país.

Como consecuencia de la inestabilidad coyuntural e institucional existente, el Índice de Riesgo País del Ecuador pasó de 483 en el año 2005, a 700 el año 2009, a 824 para marzo del 2010 y a 703 en enero del 2013.

El nivel de Riesgo País, representa una amenaza para todas las empresas ecuatorianas, ya que los inversionistas y/o empresarios extranjeros al percibir un valor alto de riesgo país, en los tratos comerciales y financieros exigirán un mayor beneficio, lo que redundará en menores beneficios para los empresarios ecuatorianos; por esta razón se considera que este factor es una AMENAZA MEDIA para la Asociación de Introdutores de Ganado.

2.1.4. Tasas de Interés

La tasa de interés es el precio del dinero, que se debe pagar o cobrar por tomarlo prestado o cederlo en préstamo, en una situación determinada.

La formación eficiente de las tasas de interés para diferentes plazos depende de la eficiencia del mercado de dinero que involucra al prestamista y al prestatario.

Bajo esta perspectiva, las tasas de interés pueden ser activas y pasivas, las primeras son aquellas que los bancos fijan para otorgar créditos, y las segundas, las tasas de interés que se fijan para pagar a los ahorradores, la diferencia entre estas dos tasas se denomina margen de intermediación.

El depósito en un banco por parte de un ahorrador (prestamista) generará un interés y el banco, en su función de intermediario, destinará esos recursos al otorgamiento de crédito, cobrando al acreditado (prestatario) invariablemente un interés mayor que el pactado con el ahorrador

Para el caso de Ecuador, se observa que aparentemente, existe una diferencia baja entre las tasas de interés activas y pasivas, pero en la realidad existen costos adicionales (solapados) por comisiones y gestión, que encarecen el crédito; y que se deben en gran medida a: la falta de eficiencia y competitividad por parte de los intermediarios financieros, y, al clima de desconfianza que existe en el país, por lo que los prestamistas nacionales y extranjeros, demandan una mayor rentabilidad.

Tabla 2. 3 Evolución de las tasas de interés– Ecuador

INDICADOR	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Tasa de Interés Activa	10,35%	10,01%	19,98%	9,18%	9,03%	8,35%	8,35%
Tasa de Interés Pasiva	5,48%	5,35%	5,53%	5,54%	4,57%	4,53%	4,53%

Fuente. Coyuntura Económica del Ecuador, BCE – INEC, 2013, enero, pág. 39

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

Como ya se ha manifestado, la dolarización en el año 2000 generó cierta estabilidad económica, por eso las tasas de interés han tendido a la baja y aparentemente en la actualidad son razonables, sin embargo no existe facilidad de crédito para microempresarios.

Pese a la estabilidad, las tasas de interés son altas para una economía dolarizada, y existe dificultad para adquirir créditos para los microempresarios socios de la Asociación de Introdutores de Ganado, esto desalienta la inversión tanto productiva como comercial y el gasto, generando como efecto un estancamiento de la oferta y la demanda; además las tasas en el crédito de consumo son sumamente altas con lo cual, las personas restringen el uso de tarjetas de crédito con lo cual se contrae la demanda; lo que genera una AMENAZA MEDIA, pues afecta directamente a los resultados financieros de la Asociación.

2.2. FACTORES SOCIO CULTURALES

2.2.1. Pobreza

A raíz de la crisis económica y política de 1999, se produjo aumentos en los niveles de pobreza, pero el año 2008 disminuyeron del 36,74% al 35,09%; un informe conjunto del SENPLADES y el INEC señala que en el 2009 mejoró la calidad del empleo en los estratos más pobres como consecuencia que la ocupación plena aumentó de 42,6% (diciembre 2008) a 43,6% (diciembre 2009); pero el nivel de pobreza entre el 2008 y el 2009 creció en 0,42% en la clase media¹, estos dos estratos constituyen en conjunto más del 90% de la población ecuatoriana; pero a partir del 2010 los niveles de pobreza han disminuido y el 2012 se ubicó en el 14,76%.

Tabla 2. 4 Evolución de los niveles de pobreza y la tasa de desempleo– Ecuador

INDICADOR	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Población en Condiciones de Pobreza	23,50%	24,33%	22,62%	25,00%	22,45%	17,36%	14,76%
Tasa de Desempleo	9,50%	9,00%	9,35%	8,48%	7,58%	6,00%	5,46%

Fuente. Coyuntura Económica del Ecuador, BCE – INEC, 2013, enero, págs. 42 y 44

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

La riqueza del país se concentra en manos de una minoría de empresas monopólicas, este hecho tiene como contrapartida la agudización de la pobreza.

La brecha que separa los dos rubros de ingresos: capital y el trabajo, es grande, crece dramáticamente; pues el 66,66% del ingreso nacional pertenece a unas pocas familias; el 20% más pobre recibe únicamente el 2,5% del ingreso nacional, y gana 23 veces menos que el 10% más rico; al contrario el 20% más rico recibe el 58,7% del ingreso nacional.

Si bien la tasa de desempleo ha experimentado una disminución hasta ubicarse en 5,46% el año 2012, el 34% de la población económicamente activa está sin empleo o en situación de subempleo; la inflación ocasiona una baja importante del poder adquisitivo, la subida de los precios no correspondiendo al nivel de los salarios; por lo cual el ingreso familiar alcanza para comprar el 80% de la canasta básica.

Debido a que la pobreza constituye un limitante del poder adquisitivo de las personas y que determina que estas sean muy selectivas en su asignación del gasto, el factor pobreza constituye una AMENAZA MEDIA para la Asociación de Introdutores de Ganado.

En los últimos años la gente ha adquirido una cultura gastronómica que se orienta al consumo de comida saludable, un alto porcentaje de la población en la vida diaria debe realizar un gran esfuerzo mental y físico, situación que demanda mucha energía, por lo cual se incrementa la necesidad de consumir un alimento de elevado valor energético.

Las personas que desean llevar una dieta equilibrada, buscan tomar alimentos que les proporcione las cantidades adecuadas de energía, nutrientes, vitaminas, minerales y oligoelementos, y que ayuden a mantener a su organismo en forma e inmune a posibles enfermedades, el pollo es una de las mejores opciones.

Conforme se observa en la tabla anterior, la carne de cerdo es una de las que mayores beneficios presenta para el organismo, ya que es rica en proteínas, vitaminas y minerales, pero puede ser alta en colesterol si no es magra; una porción pequeña de carne de cerdo aporta a nuestro organismo el 30% de sus necesidades medias de proteínas diarias.

Si bien el cerdo tiene un porcentaje mayor de grasa que otras especies, la mayor parte de la misma es grasa de cobertura, la cual fácilmente puede ser separada, quedando al final una carne magra, tierna y nutritiva. Además, la grasa del cerdo es más insaturada que la de los rumiantes y tiene menos ácidos saturados, que favorecen la acumulación del colesterol en la sangre.

Tabla 2. 5 Comparativo del colesterol presente en diversos alimentos

Alimento	Colesterol (mg/100g)
Carne de cerdo	70,00
Carne de vacuno	70,00
Carne de pollo	60,00
Huevos duros	230,00
Corazón	150,00
Camarones	125,00
Leche entera de vaca	85,00
Queso fundido	100,00

Fuente. Enciclopedia LABOR, 2010, págs. 121 - 125

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

El colesterol presente en la carne de cerdo está en iguales o menores cantidades que en otros alimentos frecuentemente consumidos por las personas.

Esta evolución del nivel educativo de los aspectos nutricionales que deben cubrir las personas, determina que existe una marcada tendencia por aceptar los alimentos sanos, esto genera una OPORTUNIDAD MEDIA de incrementar la demanda del ganado porcino que oferta la Asociación de Introdutores de Ganado.

2.2.3. Preferencia alimenticia

En Ecuador la preferencia de la población es para el consumo de carne bovina y de pollo; el consumo de carne de cerdo es muy inferior que estos otros dos tipos de carne; si se compara lo que pasa específicamente en Ecuador y en el resto del Mundo se observa que la situación es antagónica, pues la carne de preferencia mundial es la de cerdo que detiene 41,49% del consumo mientras que de ella en el país solo se consume 12,46%.

Tabla 2. 6 Comparativo del consumo por tipo de carne

Tipo de carne	Mundo Kg/persona	% Mundo	Ecuador Kg/persona	% Ecuador
Cerdo	27,80	41,49%	7,80	12,46%
Pollo	10,60	15,82%	20,00	31,95%
Bovino	14,70	21,94%	29,50	47,12%
Otros	13,90	20,75%	5,30	8,47%
Total	67,00	100,00%	62,60	100,00%

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería, OMS (2012)

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

Actualmente la preferencia alimenticia cárnica en el país es un problema, pero para el futuro puede ser una excelente oportunidad, es más, ya se observa un incremento en la oferta de carne porcina, pues en el 2012 en Ecuador se registraron 1,8 millones de cabezas de ganado porcino, 22,9% más que lo reportado en el 2011, según los últimos resultados de la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC) del Instituto Nacional de Estadística y Censos; en la provincia de Santo Domingo se encuentra el mayor número de ganado porcino con 608.075 cabezas, seguido por Manabí con 157.285 y Chimborazo con 149.606 cabezas de ganado.

Si bien actualmente en el país el nivel de consumo de carne de cerdo es deficitario, se observa que esta tendencia está cambiando y la oferta de ganado porcino se ha incrementado, esto genera una OPORTUNIDAD ALTA para la Asociación de Introdutores de Ganado, pues podrá incrementar su oferta y con ello mejorar sus ingresos.

2.3. HISTORIA DEL CANTÓN

2.3.1.1. Antes de la Conquista Española

En la época pre-incásica en el Valle de los Chillos las comunidades estaban dispersas: los Inga, Pingolqui y Puembo se agruparon entre sí y crearon otros asentamientos nuevos, siendo ellos: Uyumbicho, Urin Chillo (Sangolquí), Anan Chillo, Alangasí, Conocoto, Pintag y Changally.

La dominación del Inca, acaecida a finales del siglo XV, ocasionó un cambio político administrativo, tal es así que el control se ejercía a través de un Gobernador para toda la zona, además de un Curaca para cada uno de los asentamientos. Chillo, ya siendo una dependencia del Incásico, se dividió en el pueblo de arriba (Anan Chillo) y en el pueblo de abajo (Urin Chillo).

2.3.1.2. La Conquista Española

Los ibéricos a su llegada notaron muchos “pueblos de naturales” y que reconocen como autoridad política a un miembro privilegiado del propio grupo. Tal autoridad es denominado “Señor Étnico”, este término equivale a “jefe” e incluye a las categorías llamadas “kuraka”, “cacique” o “principal” dentro de la terminología colonial”

Con el tiempo, las dos aldeas tomaron el nombre de sus caciques principales “AMAGUAÑA los de Anan-Chillo y ZANGOLQUI, los de Urin-Chillo...”

Posterior a la conquista española “Quimbalembo era señor de los Chillos, este valle y sus alrededores constituían un Gran Cacicazgo que comprendía a otros menores como Chillo (Sangolquí), Alangasí, Conocoto, Amaguaña, Ichubamba, Uyumbicho, Tolontag y Pintag. El Cacique principal o Gran Cacique era un Régulo, con sede en Sangolquí, que ejercía autoridad sobre los caciques y cacicazgos menores”

2.3.1.3. La Colonia

En el tránsito de la vida colonial se notaron grandes cambios de orden administrativo, los alcaldes eran designados por el Cabildo de Quito, se nombraban a los naturales más representativos, tal es así que en sesión de 7 de enero de 1594 se nombra a Zangoliquín “En este día se trató por el dicho Corregidor y Cabildo que por cuanto los Alcaldes de Anansaya y Urinsaya (Ananchillo y Urinchillo AGF), que han sido el año pasado de noventa y tres han cumplido un año y es necesario nombrar otros indios que sean tales Alcaldes..., para que lo sean este presente año de 1594, con lo cual se dio la vara de tal Alcalde a Don Juan Sangolquí, el cual la recibió y juró en forma de usar bien y fielmente el dicho oficio...”

El territorio de Chillo fue dividido entre los religiosos de la Compañía de Jesús y otros blancos que constan en el registro de propiedades del Cabildo, “los jesuitas manejaron, en la colonia, una hábil política para el enriquecimiento de la Comunidad, adquirieron haciendas enormes, con indios y esclavos, cultivos y ganados, en la mayor parte del Altiplano y en algunas de la costa... Los bienes raíces de los jesuitas, sus haciendas, eran sin disputa los mejores de todas estas comarcas, por la calidad de los terrenos y por lo bien cuidado y administrado de todas ellas: a casa una le sobraba indígenas para el laboreo de los campos en los climas fríos, y negros esclavos para el cultivo de la caña de azúcar en los valles ardiente”

En el registro de González Suarez constan seis haciendas y macro fundíos en el Valle de los Chillos de posesión de los jesuitas en la Colonia:

1. Chillo Compañía con un obraje, mil quinientos dependientes, un batán, dos molinos, tenería y taponas de aceites.
2. Pinlocoto, daba por término medio cada año siete mil sacos de maíz.
3. Loreto
4. Don Pedro
5. El Salto.
6. Pedregal y Villavicencio, iniciaba en Sangolquí y limitaba con las Selvas trasandinas, tenía la hacienda 8000 vacas y 20000 ovejas, se recogía 1000 arrobas de lana al año.

2.3.1.4. Significado de la palabra Sangolquí

Sangolquí procede del término kichwa quechua sango que significa "manjar de los dioses" y aquí que significa "abundancia". Unidos los dos términos se forma "manjar de los dioses en abundancia", "abundancia del manjar de los dioses" o "Tierra del manjar de los dioses".

2.3.1.5. Creación del Cantón

Sangolquí –como originalmente fue su nombre- fue elevado a la categoría de parroquia mediante la Ley de División Territorial el 29 de mayo de 1861; el 31 de mayo de 1938 a Sangolquí se la eleva a la categoría de Cantón, separándola de Quito y se le cambia el nombre por el de Rumiñahui.

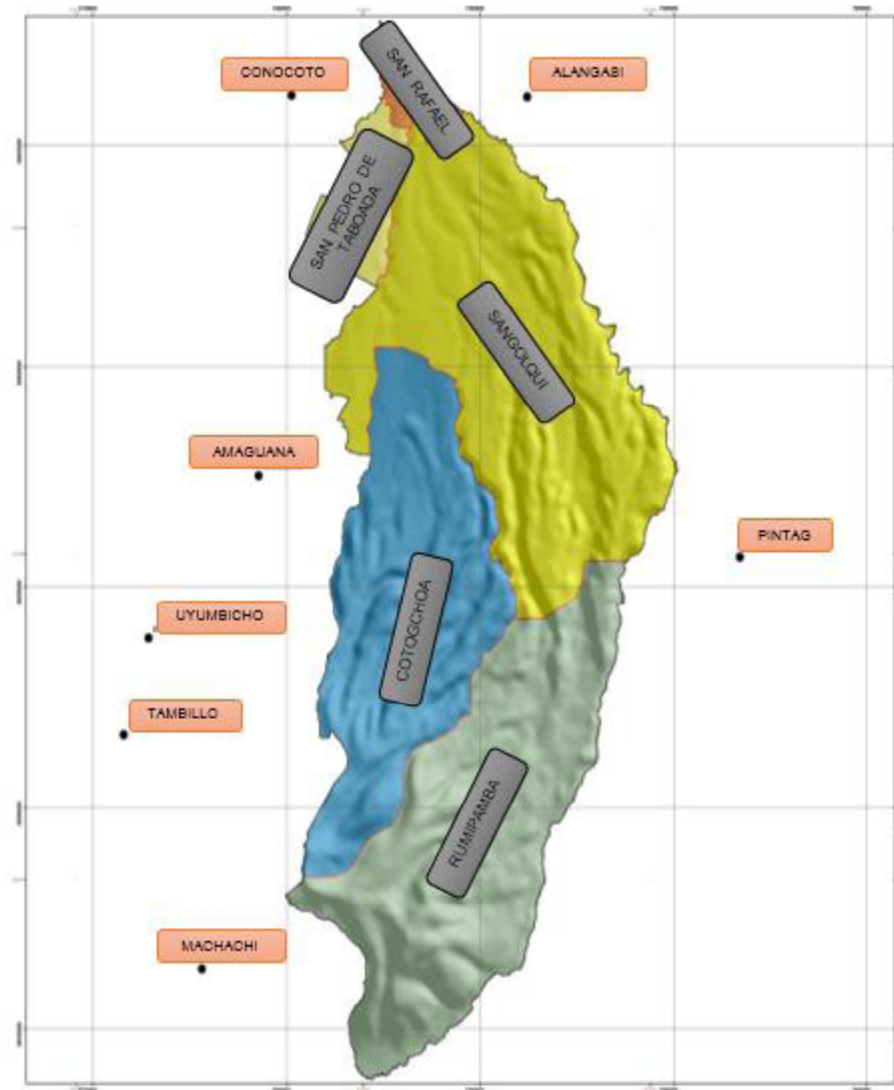
2.3.1.6. Ubicación Geográfica

El cantón Rumiñahui es uno de los ocho cantones que integran la en la provincia de Pichincha, y se encuentra ubicado en el centro de la misma en el Valle de los Chillos, al sur de la ciudad de Quito, capital de la República del Ecuador. La cabecera cantonal es Sangolquí.

2.3.1.7. Límites

El cantón Rumiñahui mediante Registro Oficial N° 179, del 2 de junio de 1938 decreta elevar de categoría a la parroquia Sangolquí, tomando como nombre Rumiñahui y la cabecera cantonal la ciudad de Sangolquí; además, San Pedro de Taboada, San Rafael y Cotogchoa y Rumipamba como parroquias rurales. Para el año 1987 se realiza la declaratoria de las parroquias urbanas de la cabecera cantonal Sangolquí conformada por las parroquias urbanas San Rafael, San Pedro de Taboada y la parroquia Matriz Sangolquí; se definen entre las parroquias rurales y urbanas del cantón así como también las zonas urbanas, con los respectivos límites, de acuerdo al Registro Oficial N° 838 del 23 de Diciembre de 1987

Mapa 2.1 Base



El cantón se encuentra limitado de la siguiente manera:

Al norte: con el Distrito Metropolitano de Quito; el río San Pedro como límite natural, los mismos que se encuentran unidos por la Autopista General Rumiñahui que une diferentes parroquias de los dos cantones, y es el medio para llegar hacia Quito.

Al sur: con el cantón Mejía y el Cerro Pasochoa

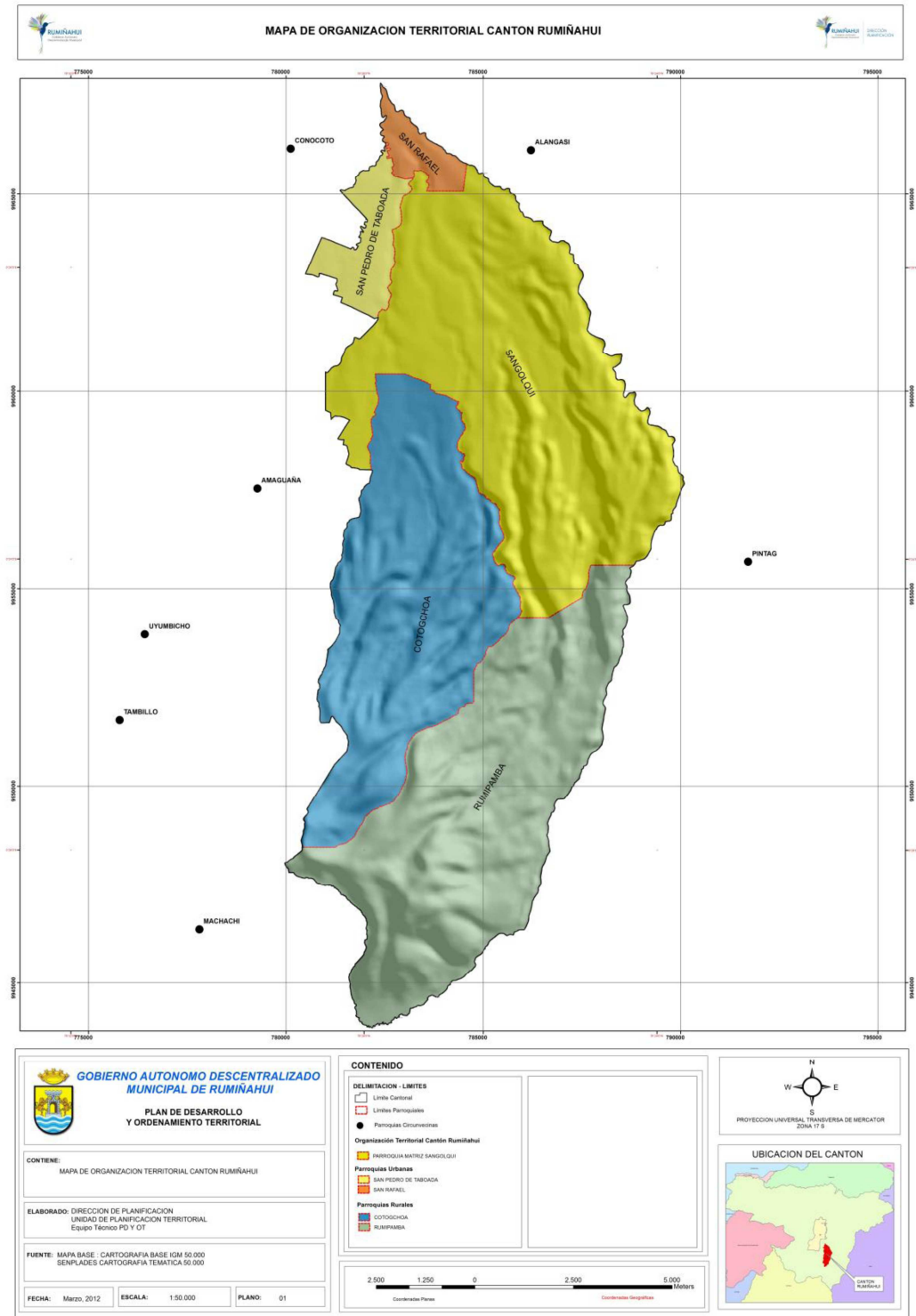
Al este: con el Distrito Metropolitano de Quito, con las parroquias rurales de Alangasí y Pintag, cuyo límite natural es el río Pita; y

Al oeste: con el Distrito Metropolitano de Quito con las parroquias rurales Amaguaña y Conocoto cuyo límite natural es el río San Pedro.

2.3.1.8. Organización Territorial Cantonal

El cantón Rumiñahui se encuentra constituido dentro de su cabecera cantonal Sangolquí por tres parroquias urbanas: San Pedro de Taboada, San Rafael, la parroquia Matriz Sangolquí y dos parroquias rurales Cotogchoa y Rumipamba.

Mapa 2. 2 Organización Territorial



 <p>GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE RUMIÑAHUI</p> <p>PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL</p>	<p>CONTENIDO</p> <p>DELIMITACION - LIMITES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▭ Límite Cantonal ▭ Límite Parroquiales ● Parroquias Circunvecinas <p>Organización Territorial Cantón Rumiñahui</p> <p>Parroquias Urbanas</p> <ul style="list-style-type: none"> ▭ PARROQUIA MADRE SANGOLQUÍ ▭ SAN PEDRO DE TABOADA ▭ SAN RAFAEL <p>Parroquias Rurales</p> <ul style="list-style-type: none"> ▭ COTACACHI ▭ RUMIÑAMBA 	 <p>PROYECCION UNIVERSAL TRANSVERSA DE MERCATOR ZONA 17 S</p>
<p>CONTIENE:</p> <p>MAPA DE ORGANIZACION TERRITORIAL CANTON RUMIÑAHUI</p>	 <p>Coordenada Plano Coordenada Geoposición</p>	<p>UBICACION DEL CANTON</p> 
<p>ELABORADO: DIRECCION DE PLANIFICACION UNIDAD DE PLANIFICACION TERRITORIAL Equipo Técnico PD y OT</p> <p>FUENTE: MAPA BASE : CARTOGRAFIA BASE IGM 50.000 SENPLADES CARTOGRAFIA TEMATICA 50.000</p> <p>FECHA: Marzo, 2012 ESCALA: 1:50.000 PLANO: 01</p>		

2.3.1.9. Aspectos Poblacionales

Población

En el cantón se tienen 85852 habitantes de los cuales 81140 se encuentran en el área urbana y 4712 en el área rural:

Tabla 2. 7 Población por parroquias según sexo

PARROQUIAS/CANTON	POBLACIÓN		
	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Parroquia Matriz Sangolquí Área Rural	3043	3017	6060
Parroquia Matriz Sangolquí Área Urbano	25425	26769	52194
Parroquia Matriz Sangolquí Total	28468	29786	58254
Parroquia Urbana San Rafael	3186	3513	6699
Parroquia Urbana San Pedro De Taboada	7915	8272	16187
SANGOLQUI URBANO TOTAL	36526	38554	75080
SANGOLQUI RURAL TOTAL	3043	3017	6060
TOTAL PARROQUIAS UBANAS	39569	41571	81140
COTOGCHOA	1949	1988	3937
RUMIPAMBA	399	376	775
TOTAL PARROQUIAS RURALES	2348	2364	4712
CANTÓN TOTAL	41917	43935	85852

Fuente. Censo INEC 2010, PD y OT 2011

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

De acuerdo a Grupos de Edad la población del cantón se encuentra principalmente conformada por adultos/as entre los 29 a 64 años es decir el 41,15%; sin embargo cabe indicar que la población de niñez y juventud es similar entre ellas 21,19% y 20,13% respectivamente.

Tabla 2. 8 Población cantonal por grupos de edad

POBLACION CANTONAL POR GRUPOS DE EDAD				
GRUPOS DE EDAD	HOMBRE	MUJER	TOTAL	%
NIÑOS/AS (0 - 11 AÑOS)	9259	8935	18194	21,19
ADOLESCENTES (12 - 17 AÑOS)	4758	4570	9328	10,87
JOVENES (18 - 28 AÑOS)	8497	8789	17286	20,13
ADULTOS/AS (29 - 64 AÑOS)	16807	18523	35330	41,15
ADULTOS/AS MAYORES (65 y más)	2596	3118	5714	6,66
TOTAL	41917	43935	85852	100

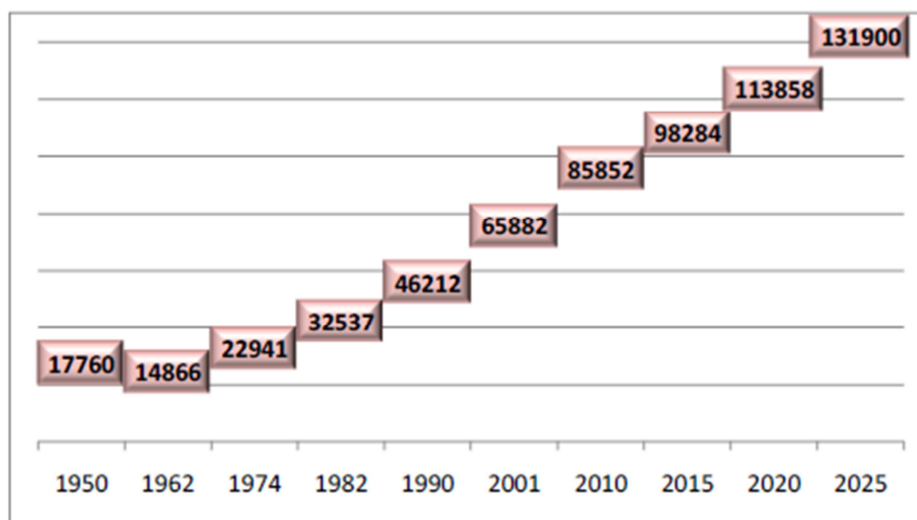
Fuente. Censo INEC 2010, PD y OT 2011

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

Proyecciones de crecimiento poblacional cantonal y por parroquias

De acuerdo a la proyección de población para el 2025 se tendrá una población de 131900 habitantes en el cantón es decir habrá un incremento de 46048 habitantes.

Grafico 2. 2 Crecimiento poblacional cantonal 1950 – 2010 y proyección 2010 - 2025



Fuente. Censo PV 2010

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

Tabla 2. 9 Proyección de población cantonal y por parroquias

AÑOS	SANGOLQUI	COTOGCHOA	RUMIPAMBA	TOTAL
TC	2001- 2010		2,94	
2001	62562	2843	477	65882
2010	81140	3937	775	85852
PROYECCION 2025				
2011	82971	3770	633	87374
2012	85448	3883	651	89982
2013	87999	3999	671	92669
2014	90626	4118	691	95435
2015	93331	4241	712	98284
2016	96118	4368	733	101219
2017	98987	4498	755	104240
2018	101943	4633	777	107353
2019	104986	4771	800	110557
2020	108120	4913	824	113857
2021	111348	5060	849	117257
2022	114673	5211	874	120758
2023	118096	5367	900	124363
2024	121622	5527	927	128076
2025	125253	5692	955	131900

Fuente. Censo PV 2010

Elaboración: Fernanda Nicolálde, Pamela Serrano

En Sangolquí (San Rafael, San Pedro de Taboada y Sangolquí) se tendrán 125253 habitantes, en Cotogchoa 5692 habitantes y en Rumipamba 955 habitantes.

Autoidentificación

De acuerdo al Censo 2010 en el cantón el 87,52% se autoidentifica como mestiza, el 5,85% blanca y en menor porcentaje otras.

Tabla 2. 10 Autoidentificación de la población

AUTOIDENTIFICACIÓN SEGÚN SU CULTURA Y COSTUMBRES	Casos	%
INDÍGENA	1.625	1,89 %
AFROECUATORIANO/A AFRODESCENDIENTE	1.694	1,97 %
NEGRO/A	218	0,25 %
MULATO/A	917	1,07 %
MONTUBIO/A	1.026	1,20 %
MESTIZO/A	75.141	87,52 %
BLANCO/A	5.023	5,85 %
OTRO/A	208	0,24 %
TOTAL	85.852	100,00 %

Fuente. Censo INEC 2010, PD y OT 2011

Elaboración: Fernanda Nicolálde, Pamela Serrano

El censo de población INEC 2010 da cuenta de una población ocupada en diferentes actividades es 42.208 personas, que representa el 49,4% de la población total cantonal incrementada en 8 puntos respecto a la registrada en 1990: En el año 2010 existen más personas trabajando o en posibilidades de trabajar que hace diez años.

2.3.1.10. Aspectos Económicos

2.3.1.11. Población en edad de Trabajar (PET)

La población en edad a trabajar en el cantón corresponde a 78456 personas que se encuentran en edad de trabajar, es decir mayores de 10 años de edad.

Tabla 2. 11 Población en edad de trabajar por sexo

PARROQUIAS	HOMBRE	MUJER	TOTAL
SANGOLQUI	36071	38158	74229
COTOGCHOA	1762	1801	3563
RUMIPAMBA	338	326	664
CANTON TOTAL	38171	40285	78456

Fuente: Indicadores SIISE, 2012

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

2.3.1.12. Población Económicamente Activa PEA

La PEA en el cantón Rumiñahui corresponde a 41266 personas mayores de dieciocho años por tipo de actividad. El 56,66% corresponden a hombres y el 43,34% a mujeres.

Tabla 2. 12 Población en edad de trabajar por sexo

PARROQUIAS	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
SANGOLQUI	22.060	17.025	39.085
COTOGCHOA	1111	747	1.858
RUMIPAMBA	209	114	323
CANTON TOTAL	23.380	17.886	41.266

Fuente: Censo PV 2010

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

La tasa de participación laboral es decir la relación de la Población Económicamente activa con respecto a la Población en Edad de Trabajar en el cantón corresponde al 57.98%.

La tasa bruta de participación laboral, es decir la relación de la Población Económicamente activa con respecto a la Población Total en el cantón corresponde al 48, 67%.

2.3.1.13. Actividades Productivas Principales

La población del cantón Rumiñahui tiene cinco principales ramas de ocupación las mismas que representan el 26,32% del total de la PEA.

Tabla 2. 13 Población Económicamente Activa PEA Cantonal
18 años y más según rama de actividad y sexo

RAMA DE ACTIVIDAD (PRIMER NIVEL)	Población Económicamente Activa PEA			
	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	%
Comercio al por mayor y menor	4086	3863	7949	9,39
Industrias manufactureras	4293	2345	6638	7,84
Construcción	2593	161	2754	3,25
Enseñanza	1071	1616	2687	3,17
Administración pública y defensa	1506	749	2255	2,66
TOTAL CANTON	23659	18676	42335	26,32

Fuente. Censo INEC 2010, PD y OT 2011

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

2.3.1.14. PEA por Actividades Económicas

2.3.1.15. PEA cantonal

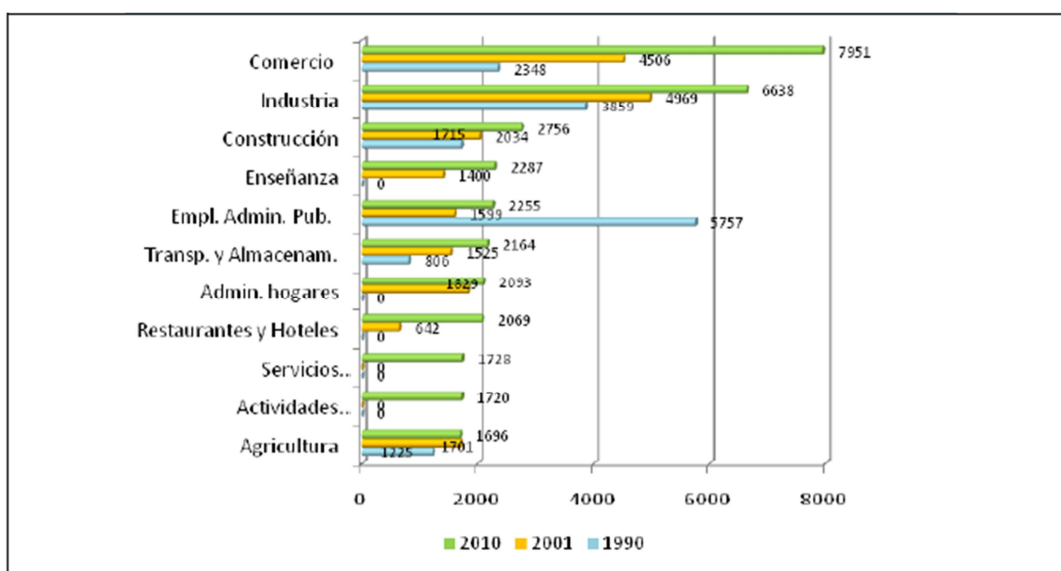
El mayor número de empleos son informales como comercio y el sector agropecuario que registra una menor tasa de participación menor respecto del censo anterior, la industria tiene menos plazas de trabajado que hace diez años y su participación en el mercado de trabajo es menor. El incremento en la PEA cantonal en el comercio explica el proceso emigratorio pues un mayor número de personas sale del campo a la ciudad y por ende un abandona la agricultura.

Mientras que el Censo de 1990 estableció que en Sangolquí trabajan en la agricultura 1362 personas en el año 2010 participaban en esta actividad 1236 personas es decir la PEA ocupada en este sector se redujo en el 9,25 %. En la parroquia Cotogchoa si en 1990 trabajan 377 personas, en el 2010 participan en estos trabajos 273 personas descendiendo en el 28%. En la parroquia Rumipamba se registra un ligero incremento en el personal ocupado agrícola pues de 143 personas

en el primer período pasa a 187 en el año 2010, comportamiento que estaría respondiendo al crecimiento natural de la población total y no a que hay más personas que trabajaban en otra actividad trabajan hoy en la agricultura.

En la parroquia urbana Sangolquí, según el Censo INEC 2010, el mayor número de personas trabajan en comercio, industria, construcción y en el servicio público, en menor porcentaje participa en actividades agropecuarias. En el área rural de Sangolquí entre las actividades que más se ocupa a la población económicamente activa Industria, la agricultura, y el comercio.

Grafico 2. 3 PEA Censos 1990, 2001, 2010 (11 primeras ramas de actividad)



Fuente: Censos V 1990, 2001, 2010

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

En referencia a los censos 1990, 2001 y 2010 las principales actividades económicas son comercio al por mayor y menor, industria manufacturera, enseñanza, administración pública se tiene una considerable baja en el censo 2001 y defensa y transporte y almacenamiento.

Tabla 2. 14 Actividades (11 principales) económicas según censos

RAMA DE ACTIVIDAD	1990	2001	2010
Comercio al por mayor y menor	2348	4506	7951
Industria manufacturera	3859	4969	6638
Construcción	1715	2034	2756
Enseñanza	0	1400	2287
Empl. Admin. Pub.	5757	1599	2255
Transp. y Almacenam.	806	1525	2164
Admin. Hogares	0	1829	2093
Restaurantes y Hoteles	0	642	2069
Servicios Administrativos	0	0	1728
Actividades Profesionales	0	0	1720
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1225	1701	1696
TOTAL	15710	20205	33357

Fuente: Censos PV 1990, 2001, 2010

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

Por otra parte, se tienen las cinco principales ramas de actividad de las tres parroquias del cantón en donde se observa la repitencia de actividades en las tres parroquias en referencia a: comercio al por mayor y menor, industria manufacturera, construcción y entre las dos parroquias rurales la repitencia es en cuanto a Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca

Tabla 2. 15 Población por sexo y rama de actividad (5 primeras)

PARROQUIAS	SEXO		
SANGOLQUI	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Comercio al por mayor y menor	3930	3754	7684
Industrias manufactureras	3969	2197	6166
Enseñanza	1055	1602	2657
Construcción	2380	154	2534
Administración pública y defensa	1478	738	2216
Subtotal	12812	8445	21257
COTOGCHOA	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Industrias manufactureras	306	142	448
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	143	130	273
Comercio al por mayor y menor	143	102	245
Construcción	183	5	188
Actividades de los hogares como empleadores	5	153	158
Subtotal	780	532	1312
RUMIPAMBA	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	114	72	186
Construcción	30	2	32
Industrias manufactureras	18	6	24
Comercio al por mayor y menor	13	7	20
Actividades de alojamiento y servicios de comida	3	5	8
Actividades de los hogares como empleadores	3	5	8
Subtotal	181	97	278
CANTON TOTAL	13773	9074	22847

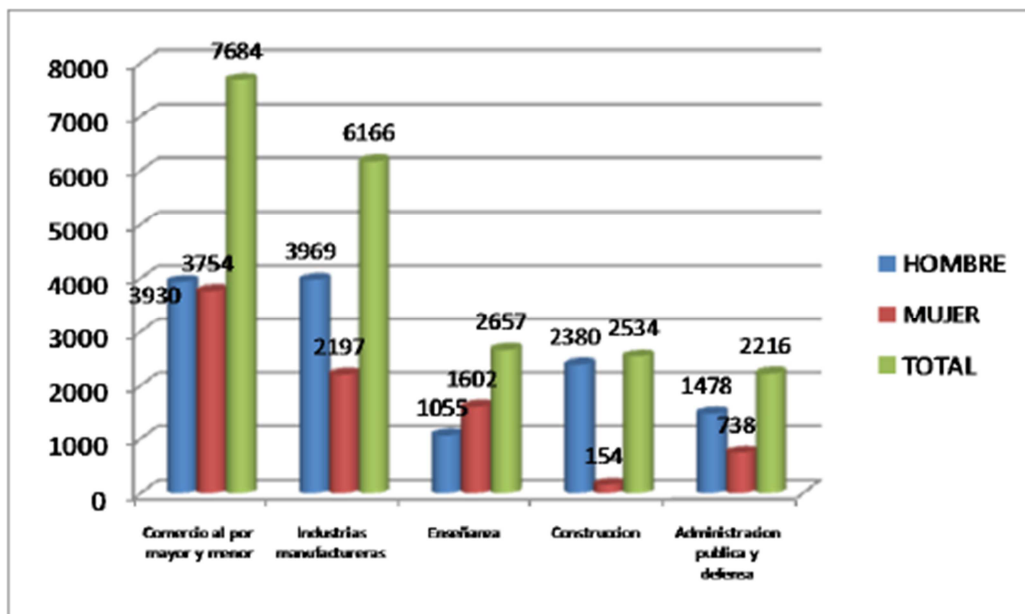
Fuente: Censo PV 2010

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

2.3.1.16. PEA parroquia Sangolquí

La población de Sangolquí (San Pedro de Taboda, San Rafael y Sangolquí) dentro de las cinco principales actividades responde al comercio por mayor y menor como principal actividad, seguida por industria manufacturera, enseñanza, construcción y administración pública y defensa.

Grafico 2. 4 PEA Parroquia Sangolquí

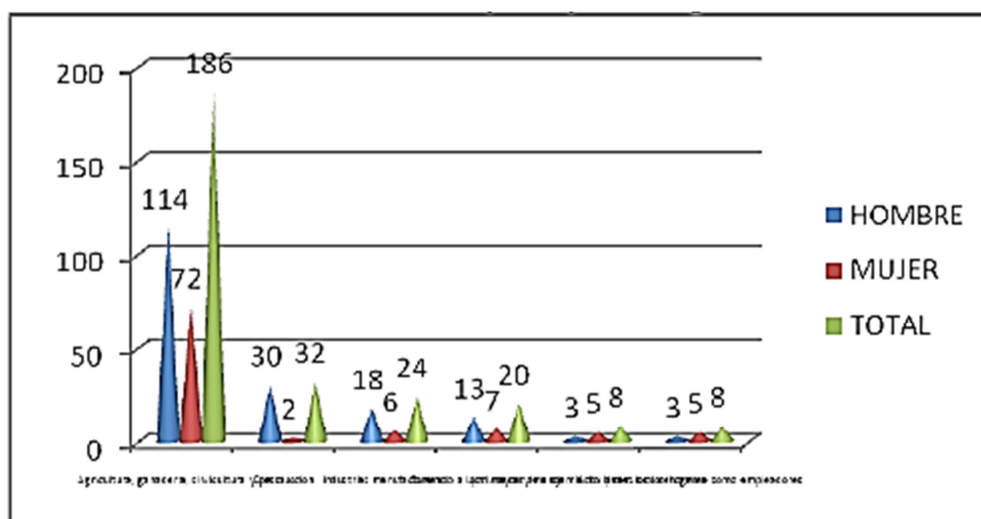


Fuente: Censo PV 2010

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

Para el caso de las parroquias rurales en Cotogchoa las cinco principales actividades económicas son: industrias manufactureras como la principal, Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, comercio por mayor y menor, construcción y Actividades de los hogares como empleadores. Se puede anotar que se tienen coincidencia con tres actividades del área urbana.

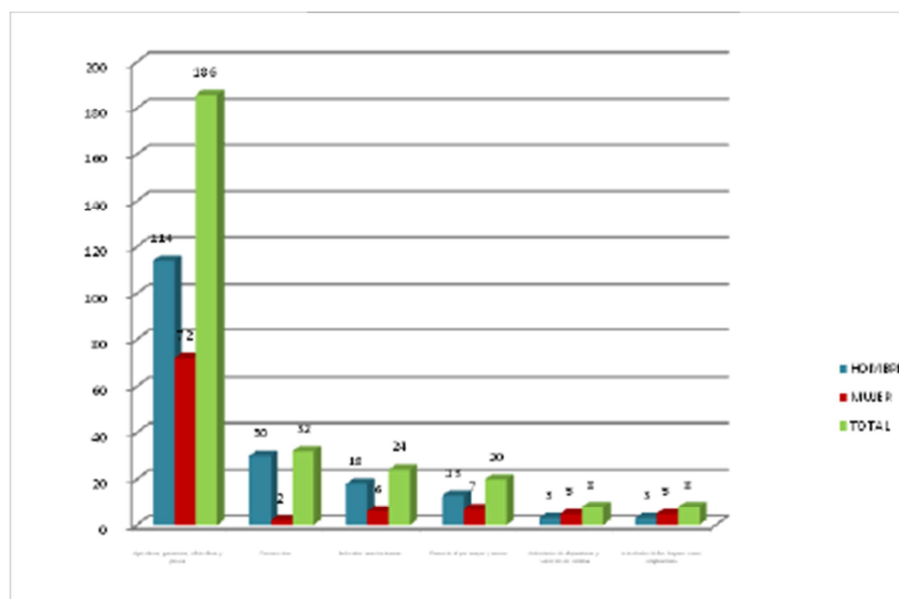
Grafico 2. 5 PEA parroquia Cotogchoa



Fuente: Censos PV 2010

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

Para la parroquia rural Rumipamba las cinco principales actividades económicas corresponden a Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, comercio por mayor y menor, industria manufacturera, construcción, y la quinta compartida entre dos Actividades de alojamiento y servicios de comida y Actividades de los hogares como empleadores; coinciden las actividades tanto con el área urbana como Cotogchoa, sin embargo en el caso de las parroquias rurales la principal actividad para el caso de Cotogchoa es la industria manufacturera y para Rumipamba la Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.

Grafico 2. 6 PEA parroquia Rumipamba

Fuente: Censo PV 2010

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

Siendo así en Rumipamba no obstante trabajan menos personas en la agricultura, pero sin embargo, todavía 15 de cada 100 habitantes labora en esta actividad y en Cotogchoa 14 de cada cien habitantes trabajan en agricultura.

Censo Nacional Económico 2009, se señala que existen en el cantón Rumiñahui 4287 industrias grandes, medianas y PYMES, al comparar con el total de Pichincha el cantón participa con apenas el 4,37%. Estas industrias asentadas en el cantón desempeñan actividades diversas desde la fabricación de productos alimenticios hasta grifería sanitaria.

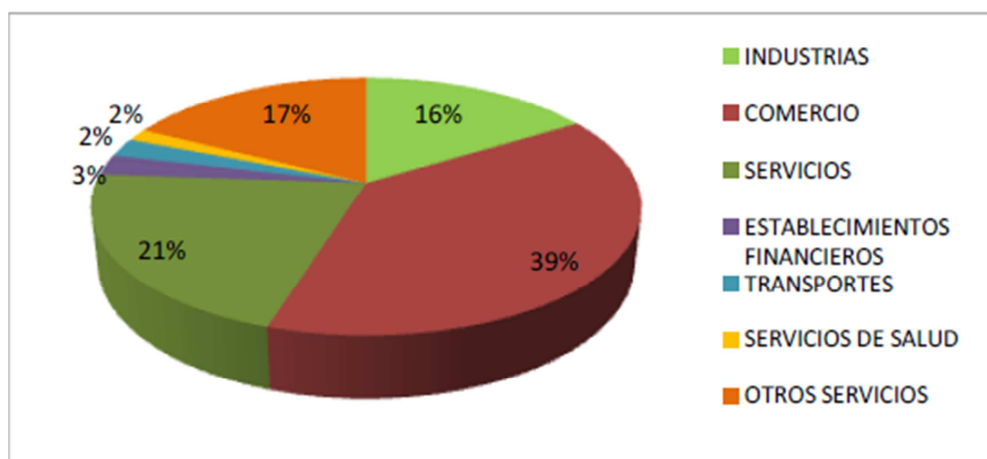
El censo de población del INEC 2010 señala que la PEA ocupada en la industria representa el 15,7% de la población total, mientras que en el año 1990 representaba el 22,07%, se podría explicar por cierre de pequeños emprendimientos muchos de los cuales han pasado a formar pequeños comercios.

El Censo Nacional Económico 2009 registra además que el cantón Rumiñahui el funcionamiento de 513 establecimientos económicos categorizados como industriales entendiéndose como industria a toda actividad que utiliza agua potable en alguna fase de la elaboración de un producto. Del total industrial

únicamente 43 industrias se consideran las más representativas especializadas en la fabricación de medicina y productos para la salud humana, sanitarios, cerámica, jugos naturales, plásticos y vidrios, derivados de madera, hilos y textiles, productos químicos, aceites comestibles, papel e industria alimenticia (embutidos, quesos, mantequilla, pan, empaquetado de productos agrícolas).

El Municipio de Rumiñahui mantiene en sus archivos registrados actualizados del funcionamiento de 853 establecimientos de tipo industrial emprendimientos grandes y pequeños en donde la gran industria constituye el 16,3 % del total y que se han especializado en la fabricación de griferías hasta textiles.

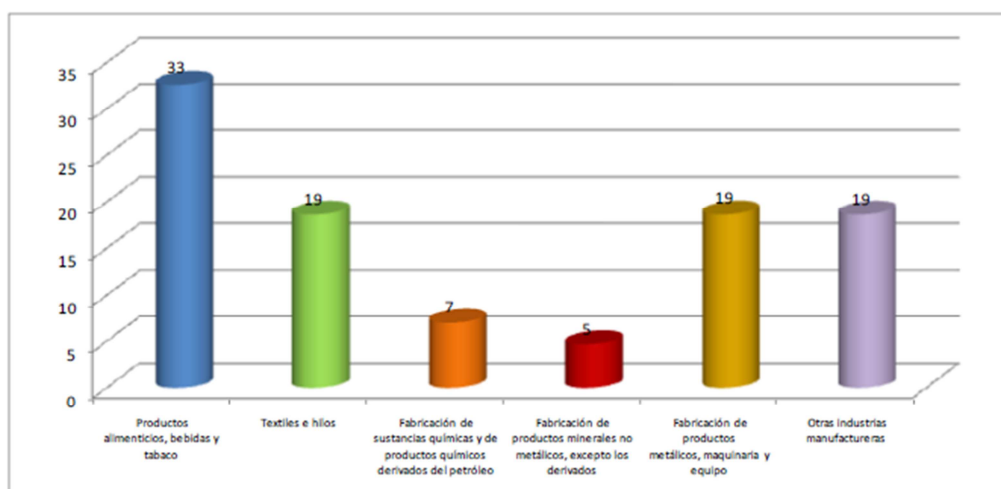
Grafico 2. 7 Establecimientos económicos del cantón Rumiñahui.



Fuente: GADMUR, 2011

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

En el cantón Rumiñahui se encuentran 19 predios ubicados al interior del área considerada como parque industrial en donde funcionan no todas las industrias. Según el Censo de Población del INEC 2010 la industria emplea a 6.638 personas de los cuales el 64,7% son hombres y 35,3% son mujeres. En promedio los salarios nominales para el año 2010 bordearon los 510 dólares americanos. El 15.7% de la PEA cantonal se ocupa además en pequeñas factorías o industrias pequeñas.

Grafico 2. 8 Industrias del Cantón Rumiñahui

Fuente: Censo Nacional Económico 2009, GADMUR, 2011

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

Para el año 2011 en el cantón Rumiñahui se han identifican industrias de varios tipos que producen diversos bienes que utilizan materias primas de origen primario y que generan gran cantidad de residuos industriales peligrosos y no peligrosos además de desechos sólidos; especialmente los generados por la Bodega de procesamiento de productos agrícolas de la empresa La Favorita, DANEC, FV y el Shopping San Luis en parte esta situación se estaría explicándose debido a las características de esos emprendimientos como al área construida que ocupan. En otras industrias los desechos sólidos son almacenados en tachos estacionarios, cada industria tiene sus tachos de acuerdo a sus necesidades.

2.3.1.17. Historia del Hornado

Entre los años 1900 y 1915, Sangolquí era el emporio del maíz, producto que por su calidad y cantidad era muypreciado y solicitado en la capital.

El maíz más pequeño y que muchas veces era duro, le consideraban como rezago, que era destinado como alimento de los chanchos. Por ese motivo comienza a fomentarse la crianza del ganado porcino, para despostándoles elaborar diferentes platos típicos como la morcilla, la carne propiamente dicha.

Tiene el nombre de hornado por las personas antiguas, porque cuando se ponía al chanco en el horno había que ponerle una sola lata grande para que se concentre más se hacía una “HORNADA” de pan, pero al hacerlo con un solo animal se lo denominó “HORNADO” de chanco

Al principio el hornado no era comercializado, lo hacían con el fin de satisfacer a los invitados en fiestas familiares, reuniones, priostazgos religiosos, etc. Luego el plato de hornado fue solicitado para la venta por lo que hubo la iniciativa de elaborarle en los fines de semana y vender los platos de hornado a los visitantes que después de acudir a las aguas medicinales del El Tingo o La Merced, llegaban a Sangolquí para degustar tan apreciable plato.

A medida que se asomaban más negociantes del famoso hornado, comenzó cierta emulación en la preparación. Actualmente los consumidores ya tienen su casera de acuerdo al gusto de cada cual y de acuerdo a su presentación con el cuero bien reventado, suave y dorado.

Al plato del hornado le acompañaban el mote y las tortillas de papa con condumio de mucho queso, una ensalada de lechuga, zanahoria, remolacha etc. y una pócima de chicha de jora a la que se añada cebollas, ají, sal y otros ingredientes que por tener un sabor agridulce le llamaron el agrio.

La fama del plato le dio cierta tipicidad a Sangolquí que se comenzó a hablar del “HORNADO DE SANGOLQUI”, de este manera va creciendo el expendio del hornado que comienza a trascender los linderos de la población.

El hornado ha llegado a traspasar los linderos de la ciudad e inclusive de la Provincia, porque expresamente ha sido solicitado a ciudades de la Costa, viajado por avión inclusive al exterior.

El propósito es que la industria del hornado siga prosperando cada vez más ya que es una fuente de trabajo de muchas familias, como también es una forma de atracción turística, que hace descubrir muchos otros atractivos que en definitiva impulsan el desarrollo económico de la ciudad y de sus habitantes.

La gastronomía es un elemento fundamental de la cultura de un territorio y es una de las principales señas de identidad de los pueblos. Es el hornado de Sangolquí, cabecera cantonal de Rumiñahui lo que hará mantener viva la tradición culinaria.

Tradición.- La práctica de hornear cerdos fue heredada por los españoles en tiempos de la Colonia. El consumo del hornado se incrementa durante las fiestas de diciembre cuando se triplica la demanda hasta días después de año nuevo.

Origen.- La comida mestiza nació de la fusión entre los alimentos aborígenes y los que trajeron los españoles. Los primeros cerdos ibéricos llegaron en una de las carabelas de Cristóbal Colón en 1493.

Mestizaje.- El maíz tuvo una feliz integración con el cerdo y su manteca. El maíz ha sido la base de la alimentación indoamericana.

2.3.1.18. Proceso de comercialización de ganado porcino

Un millar de chanchos viaja cada semana al camal de Sangolquí provienen un 95% de Santo Domingo de los Tsachilas y el resto de Ambato. El traslado de los cerdos desde Santo Domingo para transformarlos en hornado requiere arduas jornadas de trabajo que empiezan usualmente los martes y miércoles a las dos o tres de la madrugada alrededor de 25 camiones especialmente acondicionados, se encarga de transportar semanalmente a un millar de cerdos, en promedio hasta el camal de Sangolquí, donde pasan por la inspección de médicos veterinarios que comprueban su óptimo estado de salud.

Hábiles matarifes se encargan de faenar a los animales mientras otros los destazan para obtener las diversas piezas, del total de cerdos procesados cada semana un 90% se destina a la preparación del hornado y el resto a la producción de carne.

Del camal los cerdos procesados salen de inmediato a los hornos donde sus propietarios se encargan de alinearlos, dorarlos y finalmente dar esa crujiente textura a su piel tostada.

El proceso en los más de 80 hornos que hay en la localidad empieza cuando los cerdos limpios llegan desde el camal y un operario procede a quitar la grasa a cada uno abriéndole el lomo, en una operación que deja intacta la piel. Luego le unta aliño interna y externamente y por ultimo cose el lomo con fibras de cabuya, el éxito del sabor radica en el aliño que contiene aproximadamente 10 ingredientes de sal y de dulce cuyos ingredientes son secretos de la casa. Los chanchos adobados permanecen entre 12 y 24 horas según su tamaño bajo un ventilador antes de ingresar al horno que de tanto calor se pone blanco en la base y en la bóveda, la cocción dura de 8 a 10 horas entre las cuales se escurre el agua del cuerpo del animal que hierve entre las largas latas donde ha sido colocado.

La siguiente operación consiste en sacar el cerdo cocido del horno, vaciar el agua de las latas y meterlo nuevamente para asarlo y dorarlo, al cabo de media hora más antes de abandonar el horno cada cerdo hornado debe cumplir con el ritual de detenerse un par de minutos a la puerta del horno frente a las llamas de la leña de eucalipto para reventar el cuero que horas más tarde crujirá entre los dientes de entusiastas comensales.

2.3.1.19. Sacrificio y faenado de porcinos

Sacrificio y faenado El conocimiento de los factores que pueden alterar la calidad básica de la carne producida en las unidades de explotación, será garantía para poder exigir la aplicación de adecuados procedimientos en el transporte y manejo de los animales.

¿Qué es sacrificio? Es el proceso que se efectúa en un animal para darle muerte, para ser utilizado en el consumo humano, desde el momento de la insensibilización hasta su sangría, mediante la sección de los grandes vasos.

¿Qué es faenado? Es el momento en que se mueve el animal desde antes de muerto hasta su destino final.

2.3.1.20. Proceso de sacrificio y faenamiento

Aturdimiento e insensibilización: Para tal efecto se aplica un aturridor eléctrico colocando los polos tras las orejas, o un polo detrás de una oreja y el otro sobre la órbita ocular opuesta; la aplicación de la corriente debe mantenerse pocos segundos, según la edad, tamaño y peso de animales; cuando se producen movimientos espasmódicos de las patas traseras debe retirarse el aturridor pues el porcino se encuentra ya totalmente inconsciente y una prolongación del electro shock puede producir hemorragias musculares e incluso fracturas

Elevación del animal: Se coloca un grillete de sangría en cualquiera de sus patas traseras y se eleva el conjunto grillete animal.

El porcino se debe conducir rápidamente al punto de sangría debido a que el efecto del electroshock tiene una duración de solo 3 minutos.

Sangría: Se efectúa mediante una incisión que se practica a nivel de la unión del cuello con el pecho, seccionando los vasos sanguíneos. La sangre se recoge con destino a la nutrición humana, utilizando recipientes de acero inoxidable y con la ayuda de un cuchillo hueco conectado con una manguera previamente higienizada.

Duchado: Se realiza con el fin de limpiar el animal, una vez que ha terminado la examinación.

Escaldado: Después de lavado, el animal se sumerge en agua caliente y se retira el grillete a sangría. La temperatura del agua debe estar entre los 60-63 °C y el tiempo de escaldado varía dependiendo de las características de los animales (5 a 7 minutos aprox.). El objeto del escaldado es ablandar la piel para facilitar el depilado del animal.

Depilado: Se realiza con una máquina depiladora la cual debe estar en marcha al recibir al animal. Al término del depilado (2-3 minutos), el porcino se sitúa sobre un mesón de reposo donde se puede completar el depilado en forma manual. En seguida. Se practica un corte en cada pata trasera, bajo los tendones flexores del menudillo, con el fin de colocar el gancho suspensor.

Corte del esternón y extracción de las vísceras: El esternón se abre auxiliado con un cuchillo, una sierra manual o un hacha, cuidado de no romper los órganos

Posteriormente, se hace una incisión con un cuchillo a lo largo de la línea blanca; se extraen las vísceras blancas y las rojas las cuales se inspeccionan y se envían a las respectivas áreas. El aparato genito-urinario se envía al área de desperdicios y decomisos. La línea blanca se ubica en el centro del vientre del animal; empieza en el extremo superior entre los jamones y termina en el mentón.

Lavado de la canal: Con chorros de agua fría, se debe lavar la superficie externa y el interior de la canal

Inspección sanitaria: Debe ser realizada por el funcionario de salud pública debidamente autorizado, Practicada la inspección post-mortem y recibido el visto bueno, se aplican los sellos de aprobación,

División de la canal post-mortem: La canal porcina se puede dividir en dos medias canales, mediante el uso de una sierra o un hacha. En el país, generalmente se transporta la canal completa desde los lugares de beneficio de los animales hasta los centros de distribución minorista o plantas de procesamiento o plantas de procesamiento.

Almacenamiento refrigerado: Se realiza después de pesar las canales

2.4. ENTORNO AMBIENTAL

NORMAS TECNICAS AMBIENTALES EN PUERTOS YAEROPUERTOS

1. Acuerdo Ministerial 155Registro Oficial Suplemento 41 de 14-mar-2007Estado: Vigente
2. Anita Albán Mora MINISTRA DEL AMBIENTE
3. Considerando:

4. Que, la Constitución Política del Estado, en su artículo 86 consagra el derecho de la población ecuatoriana a vivir en un medio ambiente sano y ecológicamente equilibrado;
5. Que, conforme a lo dispuesto en la Constitución Política de la República en su artículo 88 y en la Codificación de la Ley de Gestión Ambiental, artículo 28, para la formulación del presente reglamento la propuesta de normativa técnica ambiental fue conocida, analizada y discutida tanto por la sociedad civil como por los sectores productivos involucrados;
6. Que, el artículo 9 literal d) de la Ley de Gestión Ambiental establece como atribución del Ministerio del Ambiente la coordinación con los organismos competentes para expedir y aplicar normas técnicas, manuales y parámetros generales de protección ambiental, aplicables en el ámbito nacional;
7. Que, el artículo 10 de la Ley de Gestión Ambiental establece que las instituciones del Estado con competencia ambiental forman parte del Sistema Nacional Descentralizado de Gestión Ambiental;
8. Que, mediante Decreto Ejecutivo 3399, publicado en el Registro Oficial 725 del 16 de diciembre del 2002 y Decreto Ejecutivo 3516, publicado en el Registro Oficial, Edición Especial No. 2 del 31 de marzo del 2003, se expidió el Texto Unificado de la Legislación Secundaria del Ministerio del Ambiente, el mismo que contiene el Reglamento a la Ley de Gestión Ambiental para la Prevención y Control de la Contaminación Ambiental;
9. Que, como anexos del Libro VI del Texto Unificado de Legislación Secundaria del Ministerio del Ambiente, se dictaron Normas técnicas generales de calidad ambiental para los recursos agua, suelo aire, así como para la disposición de desechos sólidos no peligrosos y niveles de ruido ambiente ocasionados por fuentes fijas y móviles;
10. Que, el artículo 3 del Libro VI del Texto Unificado de la Legislación Secundaria del Ministerio del Ambiente, establece la categoría de autoridad ambiental de aplicación en favor de ministerios u organismos de la Función Ejecutiva que por ley o acto normativo tuvieren una competencia en materia ambiental en determinado sector de la actividad económica nacional; así como todo organismo del régimen seccional autónomo al que se le hubiere delegado o transferido una o varias competencias en materia de gestión ambiental;

11. Que, el artículo 47 del Libro VI del Texto Unificado de la Legislación Secundaria del Ministerio del Ambiente, establece los estamentos que conforman el marco institucional en materia de prevención y control de la contaminación ambiental del Sistema Nacional Descentralizado de Gestión Ambiental;
12. Que, el artículo 107 del Reglamento a la Ley de Gestión Ambiental para la Prevención y Control de la Contaminación Ambiental, autoriza a esta Cartera de Estado para que mediante acto administrativo dicte las normas técnicas de calidad ambiental, de emisión y descarga;

REFORMA AL LIBRO VI DEL TULAS

13. El Ministerio del Ambiente del Ecuador (MAE) reformó recientemente el Libro VI del Texto Unificado de Legislación Secundaria (TULAS), vigente desde el 31 de Marzo del 2003, debido a que éste presentaba inconsistencias en varias disposiciones relacionadas con las fases de gestión de las sustancias químicas peligrosas, y desechos peligrosos y especiales. Según el MAE, dicho Ministerio tuvo la necesidad de actualizar las mencionadas normas a la realidad social del Ecuador, así como establecer los mecanismos de desconcentración y descentralización, involucrando a todos los actores. Dicha reforma consiste, en realidad, en la incorporación de un nuevo reglamento, mismo que está vigente desde el 1 de Febrero de 2012.

REGLAMENTO PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA CONTAMINACIÓN POR SUSTANCIAS QUÍMICAS PELIGROSAS, DESECHOS PELIGROSOS Y ESPECIALES

El Reglamento regula las fases de gestión y los mecanismos de prevención y control de la contaminación por sustancias químicas peligrosas, y desechos peligrosos y especiales, en todo el territorio nacional. Reconociendo las especificidades de la gestión de sustancias químicas peligrosas, por una parte, y de desechos peligrosos y especiales, por otra, se establece una regulación diferenciada.

GESTIÓN INTEGRAL DE SUSTANCIAS QUÍMICAS PELIGROSAS

Se indica que el Ministerio del Ambiente, o la Autoridad Ambiental de Aplicación Responsable, son las instituciones responsables de regular la gestión de las sustancias químicas peligrosas de tal forma que no contaminen el ambiente. Por definición, dicha gestión está integrada por las siguientes fases: Abastecimiento, Acondicionamiento, Transporte, Comercialización y Utilización. Se indica que el énfasis se da a la regulación de la importación, formulación, fabricación y acondicionamiento de las sustancias, para que de esa forma se evite el ingreso al territorio nacional de aquellas sustancias restringidas o prohibidas de acuerdo a los listados nacionales de sustancias químicas peligrosas. Por ello, se dispone que todas las personas, que intervengan en cualquiera de las fases mencionadas, están obligadas a: registrarse, minimizar la generación de desechos o remanentes, responsabilizarse de forma directa e indirecta por el manejo adecuado de los desechos, y, además, deben registrar cada una de las sustancias en la Unidad de productos y desechos peligrosos y no peligrosos del Ministerio del Ambiente.

A. Recolección

Los importadores, fabricantes y formuladores de sustancias químicas peligrosas tienen la obligación de presentar ante el MAE, para su análisis y aprobación, su(s) programa(s) de gestión donde se contemple la devolución-recolección, eliminación y disposición final de envases vacíos así como respecto de los productos caducados o fuera de especificación. Tales programas deben buscar minimizar el impacto al ambiente por disposición final y, además, deben asegurar que los usuarios finales tengan la capacitación y educación necesaria en cuanto a la disposición de los envases vacíos. Los usuarios finales, a su turno, están en la obligación de devolver los envases vacíos y los productos caducados, o fuera de especificación, conforme a los procedimientos establecidos por su proveedor

B. Transporte Terrestre

Quienes realicen la actividad de transporte de sustancias químicas peligrosas deberán obtener la correspondiente licencia ambiental. Cuando el transporte de sustancias peligrosas involucre el transporte de materiales radioactivos, se debe cumplir con la normativa correspondiente para dicho tipo de transporte seguro expedida por la autoridad reguladora de la Subsecretaría de Control, Investigación y Aplicaciones Nucleares.

Durante el traslado no se podrá realizar ninguna manipulación de las sustancias químicas peligrosas que no sea la propia del traslado, o que se encuentre legalmente establecida en los documentos habilitantes de la licencia ambiental. Además, es prohibido transportar productos, para uso humano o animal, en contenedores de carga destinados al transporte de sustancias peligrosas a granel, que puedan contaminarlos.

El transportista de sustancias químicas peligrosas tiene prohibido: almacenar las sustancias en sitios no autorizados, por más de 24 horas; transportar sustancias cuyo etiquetado y envasado no sean los adecuados; no verificar la vigencia del registro de sustancias químicas peligrosas. Mientras se realiza el traslado de sustancias químicas peligrosas, el transportista es responsable de los daños que se puedan producir, en caso de accidentes ocasionados por negligencia, inobservancia a las leyes y/o impericia del conductor.

C. Transporte marítimo

Para el transporte de sustancias químicas peligrosas por vía marítima o fluvial, en el territorio nacional continental e insular, se debe contar con la licencia ambiental correspondiente. El personal encargado de la operación de transporte debe estar capacitado en la temática, a través de cursos avalados por la Dirección Nacional de Espacios Acuáticos, y/o la Organización Marítima Internacional.

GESTIÓN INTEGRAL DE DESECHOS PELIGROSOS Y ESPECIALES

El Ministerio del Ambiente o la Autoridad Ambiental de Aplicación Responsable, son las instituciones responsables de regular la gestión integral de los desechos peligrosos y especiales. Dicha gestión está conformada por las siguientes fases: Generación, Almacenamiento, Recolección, Transporte; y Sistemas de eliminación y disposición final.

A. Generación

Todo generador de desechos peligrosos y especiales es el titular y responsable del manejo de tales desechos hasta su disposición final; por lo cual es de su responsabilidad tomar medidas con el fin de reducir o minimizar la generación de desechos peligrosos y especiales. El generador deberá demostrar ante la autoridad ambiental competente que no es posible someter los desechos a algún sistema de eliminación y/o disposición final dentro de sus instalaciones, antes de entregarlos; también debe elaborar, formalizar y custodiar el manifiesto único de movimiento de los desechos. Finalmente, el generador reportará los accidentes producidos durante la generación y manejo de los desechos.

Por su parte, las autoridades ambientales de aplicación responsables, acreditadas ante el Sistema Único de Manejo Ambiental, tienen la obligación de llevar el registro de generadores de desechos peligrosos de su jurisdicción, bajo los procedimientos establecidos por la Autoridad Ambiental Nacional. Estas autoridades seccionales tomarán en cuenta que, en tratándose de generadores que tengan dos o más establecimientos, en donde se generen desechos, el registro será individual para cada uno de los establecimientos.

B. Almacenamiento

Los desechos deben permanecer envasados, almacenados y etiquetados, aplicando para el efecto las normas técnicas pertinentes, establecidas por el Ministerio del Ambiente y el INEN. El almacenamiento de desechos en las instalaciones del generador, no podrá superar los 12 meses. En casos justificados mediante informe técnico, se podrá solicitar a la autoridad ambiental una extensión de ese plazo.

Para el caso de desechos peligrosos con contenidos de material radioactivo, sea de origen natural o artificial, el envasado, almacenamiento y etiquetado deberá, además, cumplir con la normativa específica emitida por autoridad reguladora del Ministerio de Electricidad y Energía Renovable.

C. Recolección

Los desechos deben ser recolectados en forma tal que no afecte a la salud de los trabajadores, ni al ambiente, y que asegure una clasificación por tipo de desecho. Los fabricantes o importadores de productos, que al final de su vida útil se convierten en desechos peligrosos o especiales, tienen la obligación de presentar programas de gestión de los productos en desuso o convertidos en desechos. Tales programas incluirán: descripción de la cadena de comercialización; mecanismos y actividades para la recolección, devolución y acopio de los productos en desuso o desechos por parte de los usuarios finales; sistemas de eliminación y/o disposición final; y, actividades destinadas a promover la concienciación, capacitación y comunicación respecto de los mecanismos y actividades propuestos.

Los importadores, fabricantes y comercializadores se asegurarán de que los usuarios finales tengan el conocimiento y la capacitación/ educación necesaria en los mecanismos para la devolución y disposición de los desechos peligrosos y/o especiales

D. Transporte terrestre

Quienes realicen la actividad de transporte de desechos peligrosos a nivel nacional deberán obtener la licencia ambiental correspondiente. El transportista entregará los desechos peligrosos en su totalidad a las instalaciones de almacenamiento, sistemas de eliminación y/o disposición final que cuentan con la respectiva licencia ambiental.

Durante el traslado no se podrá realizar ninguna manipulación de los desechos peligrosos que no sea la propia del traslado o aquella que se encuentre legalmente establecida en los documentos habilitantes de la licencia ambiental. El transporte sólo podrá ser realizado por vehículos diseñados, construidos y

operados de modo que cumplan su función con plena seguridad; además, serán vehículos exclusivos para este fin, es decir que, no deberán ser utilizados para transportar otro tipo de productos.

El transportista de desechos peligrosos tiene prohibido realizar las siguientes actividades: mezclar desechos peligrosos incompatibles entre sí o con otros de distintas características; almacenar desechos peligrosos en sitios no autorizados por un período mayor de 24 horas; aceptar desechos cuyo destino final no esté asegurado en una instalación de almacenamiento, eliminación y/o disposición final regulada por el Ministerio del Ambiente o Autoridad Ambiental de Aplicación Responsable. Mientras se realiza el traslado de desechos peligrosos, el transportista es responsable de los daños que se puedan producir, en caso de accidentes ocasionados por la negligencia, inobservancia a las leyes y/o impericia del conductor.

E. Transporte marítimo

Para el transporte de desechos peligrosos por vía marítima o fluvial, en el territorio nacional continental e insular, se debe contar con la licencia ambiental correspondiente. El personal encargado de la operación de transporte debe estar capacitado en la temática, a través de cursos avalados por la Dirección Nacional de Espacios Acuáticos, y/o la Organización Marítima Internacional.

REGLAMENTO PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA CONTAMINACIÓN POR SUSTANCIAS QUÍMICAS PELIGROSAS, DESECHOS PELIGROSOS Y ESPECIALES

Es fundamental para la Asociación de Introdutores de Ganado ya que se debe cumplir con las disposiciones del Ministerio de Ambiente actuales vigentes, esto garantizara a los consumidores un producto en excelentes condiciones lo cual conlleva a que la Asociación crezca y se fortalezca en el ámbito ambiental y social.

2.5. TURISMO Y CULTURA

La oferta y atractivos turísticos del cantón Rumiñahui conjugan un entorno natural privilegiado, además se aprovecha los atractivos del Parque Nacional Pasochoa, que si bien no se en el cantón pero el área de amortiguamiento ofrece distintas opciones; a lo que se agrega como ventaja la cercanía con la ciudad de Quito.

Las microempresas de carácter familiar, ofrecen el servicio de restaurante, caminatas, cabalgatas y hospedaje. Existen proyectos turísticos de singular atractivo (Rumipamba), y emprendimientos económicos con notables perspectivas para desarrollar turismo en sus diversas modalidades, turismo agropecuario, ecológico, cultural, de guianza, y de aventura.

Según el Censo de Población INEC 2010 existe una población ocupada de 2.069 personas en el cantón aproximadamente el 3,35% de los trabajadores empleados en servicios de alojamiento, restaurantes y comidas de la Provincia de Pichincha están empleados en el cantón Rumiñahui.

El Censo Económico del INEC 2012 señala que este sector genera ingresos superiores a los 140 millones de dólares.

Específicamente en Sangolquí, cabecera cantonal de Rumiñahui, ubicada al sureste de Quito en el Valle de los Chillos, numerosas familias se han dedicado a la preparación, distribución y venta del *hornado* que es el plato típico de esta ciudad, en donde se asientan gran cantidad de balnearios de aguas termales y lugar de descanso para las familias quiteñas, durante los días feriados y fines de semana , ya que además tiene un clima cálido agradable, propicio para los paseos en grupo que se complementan con este delicioso plato de chanco hornado acompañado de llapingachos, encurtido de cebolla agridulce (agrio), y una taja de aguacate, que satisface a los paladares más exigentes tanto de propios como de extraños.

La sazón del chanco hornado es muy especial y despierta al apetito a cualquier persona, se distribuye en plazas, mercados, restaurantes balnearios y hasta en los paraderos de las carreteras.

Cada año en Sangolquí, en sus fiestas cantonales, se organizan grandes eventos, como los toros populares, el paseo del chagra, bailes populares en los que no pueden faltar los festivales gastronómicos, en donde se exhiben comidas, coloridas y deliciosas como el cuy, los caldos de gallina, fritadas, etc. siendo el más importante el *hornado*, por lo que se le ha denominado merecidamente La Capital Mundial del Hornado.

Que el cantón Rumiñahui presente un potencial turístico muy importante, y que dentro de esta estructura el hornado sea el plato típico de mayor demanda, genera una OPORTUNIDAD MEDIA para la Asociación de Introdutores de Ganado, pues el incremento de consumidores de hornado incrementa la demanda de ganado porcino, lo que a su vez mejora los ingresos de los socios de Asociación.

El Cantón Rumiñahui está ubicado al sureste de la provincia de Pichincha, a veinte minutos de Quito; tiene un clima agradable todo el año y su temperatura es de 17° grados centígrados, Ofrece una variedad de atractivos turísticos, como su entorno natural, destacándose las riveras del Río Pita y sus 18 cascadas, así como casas de hacienda llenas de historia y leyendas de antaño.

2.5.1.1. Cantonización

Desde mucho tiempo antes de 1938 existió la idea de elevarle a la categoría de Cantón; así encontramos al Párroco Eloy Ortega y también a Don Justiniano Estupiñán, quien tenía su hacienda en lo que hoy es la fábrica Danec, que en 1918 organizaron un comité pro cantonización, que no prosperó. Pero quedó el germen de hacerle Cantón.

Es, en enero de 1938 que llega el señor Teodoro Arieta, Oriundo de Alausí, en calidad de jefe de la oficina de telégrafos y teléfonos; este, al ver el adelanto de la población y que podía reunir las condiciones para elevarla a la categoría de Cantón

se interesó por tal misión; provocando inquietud en cuanta persona fomentaba amistad.

Se cuenta que un día se encontraba en la peluquería del señor Gustavo Sosa y al conversar con el profesor José Enrique Tello se propusieron invitar a las personas que consideraron puedan participar en tal propósito. Así fue, se reunieron en la oficina del telégrafo y luego de hablar sobre el objetivo propuesto decidieron formar una directiva provisional.

2.5.1.2. Historia

Según las investigaciones, los primeros pobladores del actual Valle de los chillos se habrían asentado en la zona de El Inga, que comprendía el actual cerro Ilaló, hasta la parroquia de Tolóntag hace alrededor de 11.000 años A.C. los pobladores fueron nómadas, cazadores y recolectores. Utilizaron la piedra (obsidiana y chert principalmente) para elaborar sus puntas de lanza, cuchillos, raspadores, buriles, etc. Más tarde, la zona se fue poblando por varias migraciones de indígenas que por el año 4.500 A.C. comenzaron a desarrollar la agricultura y la cerámica como principales actividades. Avanzando el siglo XV aproximadamente, los Quitus - Caras, amos y señores de la antigua ciudad de Quito, emigraron al valle, debido a las bondades de su clima y sobre todo a la riqueza de su suelo.

Para el año de 1460, empezaron a llegar los incas denominados "Mitmakunas" (indígenas desterrados de su tierra cuando se oponían a la conquista incaica). Se dedicaban principalmente al comercio. Los indígenas dividieron a esta región en Anan Chillo o chillo alto, que es la actual Amaguaña y Urin Chillo o Chillo bajo, que ahora es Sangolquí. En 1534 en la lucha contra los conquistadores y junto a Rumiñahui muere el cacique Quimbalemba de Chillo al defender su valle. Juan Sangolquí fue el cacique sucesor y uno de los más ilustres personas indígenas de principios de la época colonial alrededor de 1580, las órdenes religiosas de la Compañía de Jesús, la Merced y San Agustín, adquirieron extensas tierras en chillo convirtiéndolas en haciendas, muchas de las cuales se conservan en la actualidad. El poblado central de Urín Chillo creció hasta convertirse en la ciudad de San Juan Bautista de Sangolquí, nombre español dedicado a Juan el Bautista y al cacique

Sangolquí. La región se dedicó a la producción del afamado "maíz de chillo" (de grano grande y amarillo), por lo cual recibió el calificativo del "Granero de Quito". Luego de la expulsión de los Jesuitas de América a finales del siglo XVIII, muchas de las haciendas pasaron a manos de familias adineradas. Es el caso de la Hacienda de Chillo Compañía, propiedad de Juan Pío Montúfar, conocido como el Marqués de Selva Alegre y héroe de la independencia ecuatoriana, oriundo de Sangolquí. Fue en este valle donde en 1809 se reunieron los patriotas para conspirar contra la corona española y el sitio donde las tropas del mariscal Antonio José de Sucre tuvieron algunas batallas preliminares, gracias a la ayuda del indígena Lucas Tipán, que finalizaron con la gloriosa Batalla de Pichincha de Quito, el 24 de Mayo de 1822. Se desconoce cuál es el origen del nombre de la cabecera Cantonal del Cantón Rumiñahui; sin embargo, entre tantas versiones que hay, que son más de doce; hay tres que se acercan más a la verdad. Antes de explicarse debe indicar que todo nombre que lleve el sufijo "qui" será término de origen quechua.

2.5.1.3. Identidad cultural

Del total de la población del cantón el 87,52% se autoidentifica como mestiza y únicamente el 1,89% indígena.

Tabla 2. 16 Autoidentificación según su cultura y costumbres

Autoidentificación según su cultura y costumbres	Sexo		Total	%
	Hombre	Mujer		
Indígena	829	796	1625	1,89
Afroecuatoriano/a Afrodescendiente	846	848	1694	1,97
Negro/a	121	97	218	0,25
Mulato/a	477	440	917	1,07
Montubio/a	530	496	1026	1,20
Mestizo/a	36547	38594	75141	87,52
Blanco/a	2450	2573	5023	5,85
Otro/a	117	91	208	0,24
Total	41917	43935	85852	100,00

Fuente: Censo de PV 2010

Elaboración: Fernanda Nicolálde, Pamela Serrano

De la población autodefinida como indígena es decir, 6047 personas solamente el 7,99% habla idioma nativo.

Tabla 2. 17 Población autodefinida como indígena que habla alguna lengua nativa

PARROQUIAS	POBLACION INDIGENA	HABLAN IDIOMA NATIVO	%
SANGOLQUI	1496	465	10,33
COTOGCHOA	49	8	0,53
RUMIPAMBA	80	10	20,41
TOTAL CANTONAL	1625	483	7,99

Fuente: Censo de PV 2010

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

La oferta y atractivos turísticos del cantón Rumiñahui conjugan un entorno natural privilegiado, además se aprovecha los atractivos del Parque Nacional Pasochoa, que si bien no se en el cantón pero el área de amortiguamiento ofrece distintas opciones; a lo que se agrega como ventaja la cercanía con la ciudad de Quito.

Las microempresas de carácter familiar, ofrecen el servicio de restaurante, caminatas, cabalgatas y hospedaje. Existen proyectos turísticos de singular atractivo (Rumipamba), y emprendimientos económicos con notables perspectivas para desarrollar turismo en sus diversas modalidades, turismo agropecuario, ecológico, cultural, de guianza, y de aventura.

Según el Censo de Población INEC 2010 existe una población ocupada de 2.069 personas en el cantón aproximadamente el 3,35% de los trabajadores empleados en servicios de alojamiento, restaurantes y comidas de la Provincia de Pichincha están empleados en el cantón Rumiñahui.

El Censo Económico del INEC 2012 señala que este sector genera ingresos superiores a los 140 millones de dólares.

Específicamente en Sangolquí, cabecera cantonal de Rumiñahui, ubicada al sureste de Quito en el Valle de los Chillos, numerosas familias se han dedicado a la preparación, distribución y venta del *hornado* que es el plato típico de esta

ciudad, en donde se asientan gran cantidad de balnearios de aguas termales y lugar de descanso para las familias quiteñas, durante los días feriados y fines de semana , ya que además tiene un clima cálido agradable, propicio para los paseos en grupo que se complementan con este delicioso plato de chanco hornado acompañado de llapingachos, encurtido de cebolla agridulce (agrio), y una taja de aguacate, que satisface a los paladares más exigentes tanto de propios como de extraños.

La sazón del chanco hornado es muy especial y despierta al apetito a cualquier persona, se distribuye en plazas, mercados, restaurantes balnearios y hasta en los paraderos de las carreteras.

Cada año en Sangolquí, en sus fiestas cantonales, se organizan grandes eventos, como los toros populares, el paseo del chagra, bailes populares en los que no pueden faltar los festivales gastronómicos, en donde se exhiben comidas, coloridas y deliciosas como el cuy, los caldos de gallina, fritadas, etc. siendo el más importante el *hornado*, por lo que se le ha denominado merecidamente La Capital Mundial del Hornado.

2.5.1.4. Encadenamientos

El sector ganadero por su alto grado de vinculación con otros sectores, aporta considerablemente al crecimiento económico del Ecuador; puesto que requiere gran cantidad de mano de obra, influye en la dinámica del mercado laboral y ejerce un efecto multiplicador, por cada puesto de trabajo generado en el sector ganadero, se generan otros en distintos sectores de la economía con los que se encadena y en los cuales tiene repercusiones directas e indirectas como son: el transporte, industria alimenticia, entre otros.

Es evidente por tanto que el sector ganadero es uno de los más dinamizadores de la economía, en el caso del ganado porcino en su cadena de comercialización existen transportistas, faenadores, y otras personas que en base a esta actividad adquieren el sustento para sus familias.

Que la crianza de ganado porcino en el cantón Rumiñahui genera un importante encadenamiento laboral y como consecuencia cree puestos de trabajo, genera una OPORTUNIDAD MEDIA para la Asociación de Introdutores de Ganado, que puede trascender en la sociedad y en base a esto consolidar su imagen en el Cantón

Existen fechas y celebraciones religiosas que son una oportunidad importante para la Asociación de Introdutores de Ganado en el cantón Rumiñahui

CAPITULO III

3. ANALISIS MICRO

3.1. ASOCIACION DE INTRODUCTORES DE GANADO

3.1.1. Reseña histórica

En el año 1962 se multiplico la elaboración y expendio del hornado y las familias del hornado, y las familias que se dedican a esta industria (ya que así se consideran actualmente), se agremiaron en Asociación, para impulsar el turismo y para canalizar en mejores condiciones su elaboración e introducir a la ciudad los chanchos que muchas veces vienen de la Costa a fin de que su desposte sean en mejores condiciones técnicas y de aseo.

Siendo presidente de la Republica el Dr. Carlos Julio Arosemena Monroy el sangolquileño Dr. Telmo Hidalgo Díaz, auspicio la formación de la Asociación, la que adquirió personería jurídica en 1962, siendo su primer presidente el Sr. Adolfo Acosta y su primer secretario el Sr Juan Marçayanta.

El Dr. Telmo Hidalgo con el pedido, el apoyo y las gestiones de la nueva Asociación consiguió de la Presidencia de la Republica una partida presupuestaria para la construcción del camal municipal, a fin de que los introductores de ganado, puedan despostar, y mejorar las condiciones sanitarias.

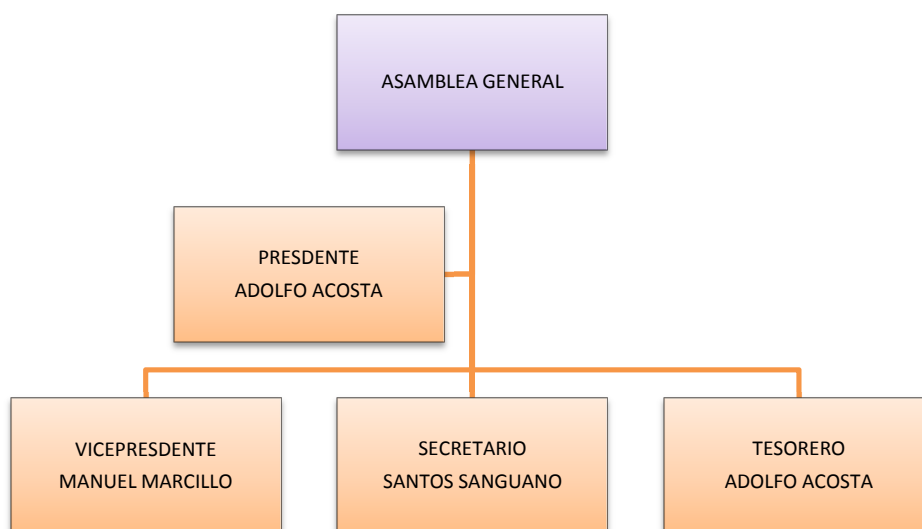
Comentan que el personaje principal era Telmo Hidalgo y Sr Hugo Sosa quien era presidente de la CTE, quien luchaba incansablemente para que se haga posible el paso del hornado a Quito, ya que en esa época era prohibido el paso del hornado de Sangolquí a quito, y les obligaban a los miembros de la asociación la actividad de contrabando de chanchos, que lo realizaban en horas menos vigiladas, como era la una a dos de la madrugada

Pero esta actividad ilegal se terminó ya que los personajes principales efectivamente lo lograron por tener una amistad con el Sr Telmo Terán quien era Ministro de Salud y abogó con el Alcalde de Quito el Sr Guillermo Román, este logro fue en el año de 1968 cuando ya lo hacían legalmente.

Desde la fecha de su creación, la Asociación escogió como su patrono al Señor de los Puentes, por lo que cada año celebran la fiesta religiosa, con toda la pomposidad.

La Asociación en 1962 inicio con 20 socios, quienes aportaban 90 sucres

Cuadro 3. 1 Organigrama



Fuente: Censo Nacional Económico 2009, GADMUR, 2011

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

El señor Juan de Dios Iza, es un próspero comerciante del hornado que ha presidido la Asociación por varias ocasiones: años 73, 74, 75, 80, 97 y 98. El con mucho entusiasmo ha trabajado por su gremio, por lo que se explica las reiteradas ocasiones en las que ha estado al frente de la Asociación.

3.1.2. La Asamblea General

La Asamblea General quienes son las autoridades máximas de la Asociación, para que se considere Asamblea deben estar presentes la mitad más uno de los socios, esta asamblea se realiza una vez al mes o cuando fuere convocada.

Las resoluciones de la Asamblea serán tomadas por mayoría de votos entendiéndose la mitad más uno de los socios.

La Asamblea consta con una Directiva, quienes llevan a cabo todas las actividades de la Asociación de Introdutores de ganado

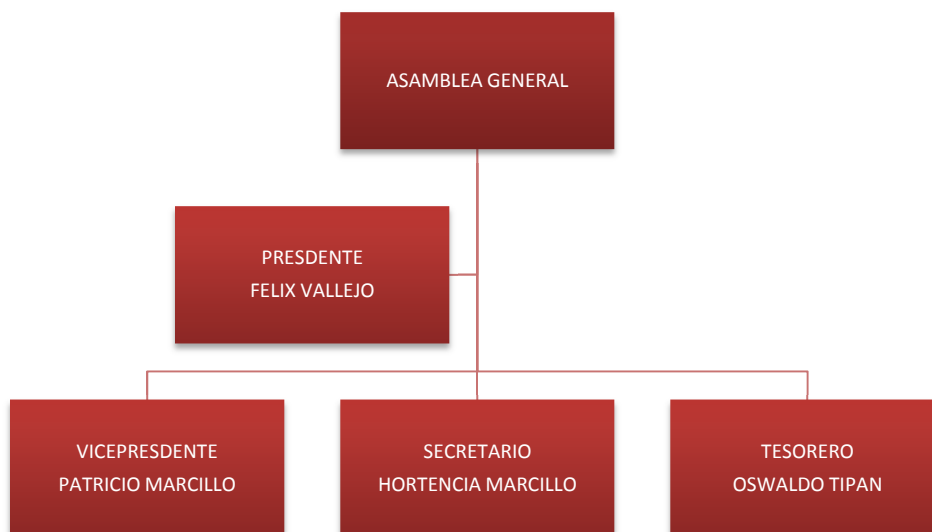
3.1.2.1. La Directiva

Es el Organismo ejecutivo permanente que se haya integrado por:

- Presidente
- Vicepresidente
- Secretario
- Tesorero

Actualmente la directiva de la asociación está conformada por:

Cuadro 3. 2 Organigrama



Fuente: Censo Nacional Económico 2009, GADMUR, 2011

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

3.1.2.2. Actividades

Tener la representación legal de la organización.

Cumplir y hacer cumplir las disposiciones estatutarias, reglamentarias y más resoluciones emanadas de los organismos directivos de la Asociación.

Supervigilar el movimiento económico de la organización y ordenar gastos de hasta cincuenta sucres.

Representar oficialmente a la Asociación en todos los actos en los que tuviere intervenir.

Realizar todo cuanto fuera útil y necesario para la buena marcha y progreso de la Asociación.

3.1.2.3. Localización

Actualmente la Asociación arrienda unas oficinas ubicadas en la calle General Enríquez, a los altos de los almacenes de la Señora Jacqueline Iza una socia de la Asociación.

3.1.2.4. Los socios

Son miembros de la Asociación los introductores del ganado menor que firmaren el acta constitutiva de la organización y por los que por escrito presenten voluntad de pertenecer a ella y que fueren admitidos.

Iniciaron con 10 socios y actualmente conforman 75 socios

Tendrán voz y voto en la Asamblea General.

Tiene derecho de demandar a los Organismos directivos para la defensa de sus intereses.

Cumplir con las disposiciones estatutarias y reglamentarias.

Asistir a las reuniones ordinarias y extraordinarias.

Pagar las cuotas ordinarias y extraordinarias que se fijaren, la cual es de \$20 semanales, los cuales se destinan para gastos administrativos, mejorías de la Asociación.

Requisitos para ser socio

- Certificado de honorabilidad
- Record Policial
- Capital Inicial acorde a lo actual
- Asistir a las reuniones ordinarias y extraordinarias de la Asamblea

3.1.2.5. Los fondos de la Asociación

Son las cuotas de los socios ordinarias y extraordinarias. El producto de los aporte y de las multas que la Asociación impusiere a los socios.

Los legados, donaciones, erogaciones voluntarias, etc. que hicieren a la organización.

Las utilidades y beneficios que produjeren los bienes de la organización y el producto de los actos sociales que este realizare.

Los fondos serán girados por el Tesorero y con el visto bueno del Presidente, siempre que dichos días sean autorizados por la Asamblea General, la Directiva o el Presidente.

3.1.2.6. Las sanciones

Amonestación privada o pública y multas en los casos de falta de asistencia a las sesiones o de incumplimiento en el pago de las cuotas ordinarias extraordinarias, dicha sanción será impuesta por el Presidente de la Directiva.

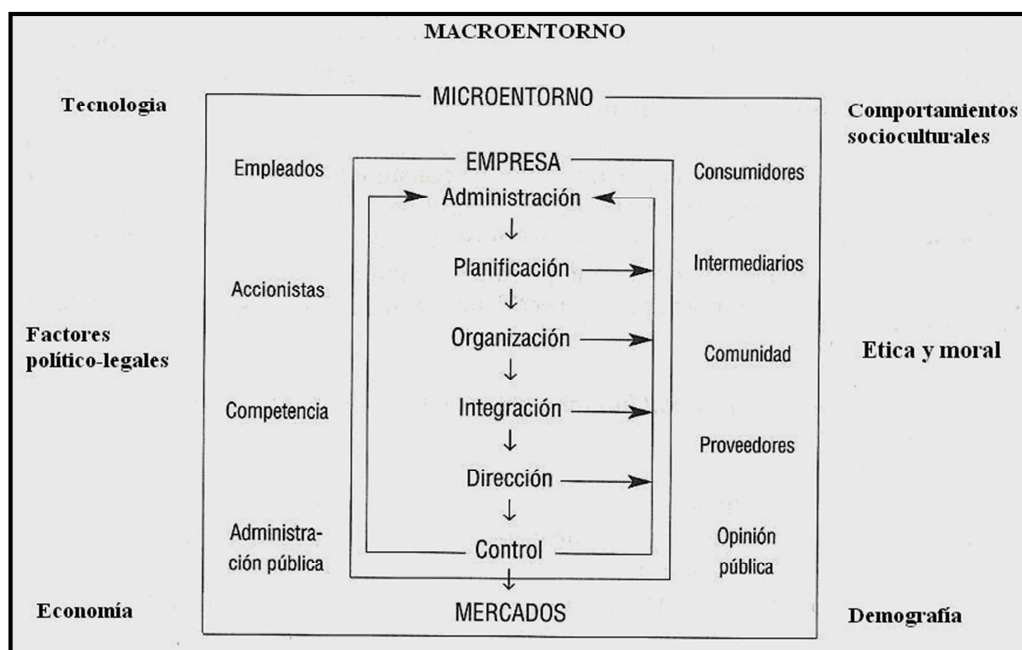
Suspensión temporal de los derechos que la organización concede a los socios.

Expulsión en los casos de traición y sabotaje injusto a la organización de malversación de fondos y faltas que afecten al prestigio e integridad de la Asociación.

3.2. LA ASOCIACIÓN Y SU ENTORNO

Toda organización, y por tanto también la Asociación de Introdutores de Ganado, opera en un ambiente o entorno, que contiene un conjunto de factores y recursos externos que son importantes para su funcionamiento; éstos la regulan y permiten su operatividad; como existe dinamismo en el entorno estos factores y recursos se modifican, y generan fuerzas de cambio que modifican internamente a la organización.

Cuadro 3.3 Dimensión operacional de la Asociación



Fuente. Steiner, Planeación estratégica, 2009

Elaborado por: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

El entorno de las organizaciones presenta dos dimensiones, un macro ambiente que es un campo dinámico de fuerzas que interactúan entre sí generando un efecto sistémico sobre todas las organizaciones; y, un micro ambiente que es la dimensión donde la organización opera.

Cada entorno está formado por condiciones y elementos diferentes y dinámicos (cambiantes), por lo que las organizaciones deben prever su comportamiento pues de la adaptación a estas nuevas condiciones, depende su eficiencia.

Antes de diseñar una propuesta estratégica tendiente a mejorar la Asociación de Introdutores de Ganado de Rumiñahui, es indispensable conocer su situación a nivel del entorno, pues al identificar el conjunto de factores externos que inciden en el desarrollo del negocio, es posible definir objetivos y diseñar estrategias de carácter competitivo, para favorecer los niveles de productividad y rentabilidad de la organización.

En la década de los 60 cuando inicio las actividades formales del Camal Municipal y específicamente en 1962 cuando se creó la Asociación de Introdutores de Ganado Menor, se fue generando la actividad de faenamiento

Actividad productiva directa

•10 personas (al menos 3 personas que dependen económicamente de cada persona empleada). En total 1860 empleados directos.

Actividad productiva indirecta

•20 personas (al menos 3 personas que dependen económicamente de cada persona empleada). Total empleados indirectos 2325.

3.2.1. Comerciantes (introdutores)

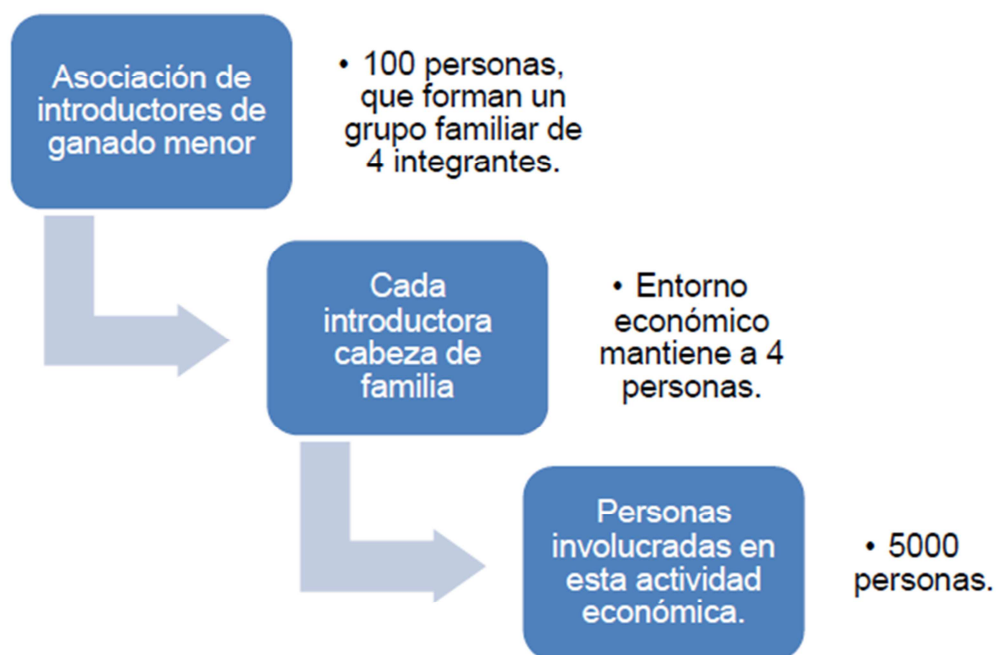
3.2.1.1. Cuantificación

A la fecha actual los pobladores que se dedican a la actividad de faenamiento de animales (principalmente cerdos), dentro del Cantón Rumiñahui los cuales están agremiadas en la Asociación de Introdutores de Ganado Menor ascienden a 100 personas, que forman individualmente un grupo familiar de 4 integrantes. La mayoría de introductores son mujeres que se han dedicado a este oficio desde su fecha de constitución, hace más de 50 años.

Cada introductora de ganado mantiene en su entorno económico a 4 personas que a la vez son cabezas de familia

En términos generales la cantidad de personas que están involucradas en la actividad económica ascienden a 4500 personas, las cuales dependen directamente de la generación económica de esta actividad.

Grafico 3. 1 Grafico Cuantificación



Fuente: Fernanda Nicolalde y Pamela Serrano

Elaborado por: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

3.2.2. Animales Faenados

A la vez las introductoras de ganado menor faenan un importante número de animales los cuales movilizan un capital representativo semanalmente, tal como se detalla a continuación

Tabla 3. 1 Cuantificación promedio de animales faenados

Especie	Faenado/mes	Valor \$	Total \$	Meses pico	Margen promedio
Cerdos	4 000	220	880 000	Sep y Dic 180% May y Nov 125%	25%
Bovinos	1 600	500	800 000	Sep y Dic 120%	25%
TOTAL	5 600	720	1 680 000		

Fuente: Fernanda Nicolalde y Pamela Serrano

Elaborado por: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

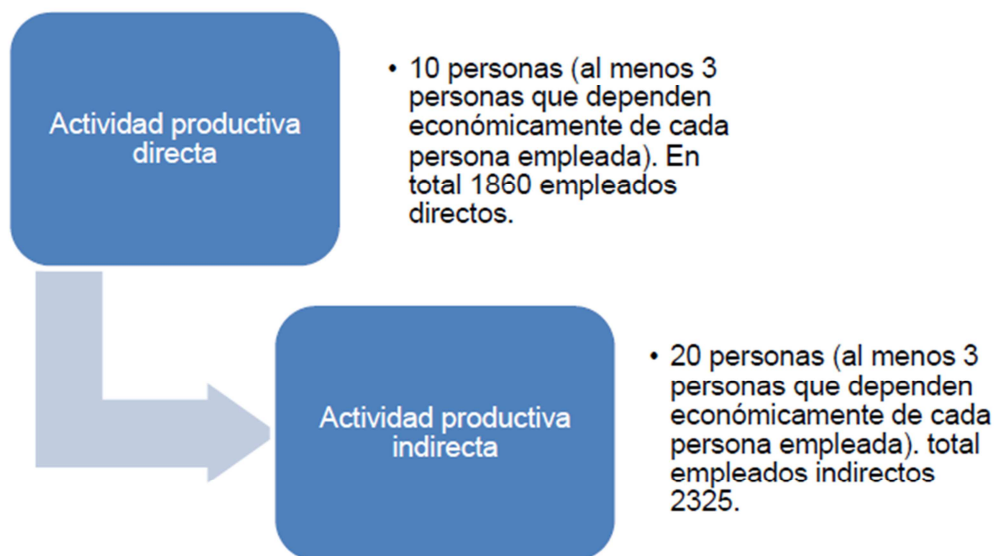
3.2.3. Mano de Obra generada

Cada introductora genera actividad productiva – laboral directa a 10 personas (al menos 3 personas que dependen económicamente de cada persona empleada).

Trabajo indirecto a un promedio de 20 personas (al menos 3 personas que dependen económicamente de cada persona empleada).

Cada introductora maneja a 30 personas por 3 miembros que tiene cada cabeza de familia dan un total de 90 por 100 Introdutores que tiene la Asociación darían un total de 9.000 personas consideradas como mano de obra.

Grafico 3. 2 Grafico Mano de Obra Generada



Fuente: Fernanda Nicolalde y Pamela Serrano

Elaborado por: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

3.2.4. Estructura Organizacional y Funcional

La estructura organizacional de la asociación: Es la organización de cargos y responsabilidades que deben cumplir los miembros de una organización; es el sistema de roles que han de desarrollar los miembros de la entidad para trabajar en equipo, de forma óptima y alcanzar las metas propuestas.

De esta forma se organizan las actividades de la Asociación, agrupando y coordinando sus actividades y relaciones entre la directiva y los asociados, y de cada uno entre sí.

Los principios que guían el diseño de la estructura de la organización son: Principio de autoridad y jerarquía: se fundamenta en la existencia en la Asociación diferentes niveles de autoridad, ordenados en jerarquías según el grado de responsabilidad y control.

Las partes fundamentales de la Asociación:

- Núcleo de operaciones: conformado por los asociados que realizan funciones básicas de faenamiento, procesamiento de ganado y la comercialización del hornado
- El ápice estratégico: son los altos directivos, ocupan los cargos de mayor jerarquía y supervisión del cumplimiento de la normativa como Presidente y Vicepresidente.
- Línea media: la Asociación cuenta con Tesorero, Secretario.
- De apoyo: Deportes, Propaganda.

3.3. FACTORES POLÍTICOS LEGALES

3.3.1. Políticas de apoyo al Sector Ganadero

Existe una política interna, basada en la Constitución del Ecuador, que está orientada a implementar una serie de medidas para fortalecer la competitividad del sector agropecuario y ganadero del país, asegurando la plena participación de todos los productores, para esto se han implementado políticas tendientes a:

- ◆ Programas de garantías de crédito
- ◆ Programa de seguros a la exportación
- ◆ Fortalecimiento del servicio sanitario
- ◆ Programas de ayuda alimentaria
- ◆ Pagos a los productores sobre la forma de ayudas a la inversión.
- ◆ Inversión Estatal en Infraestructura Rural
- ◆ Organización Gremial
- ◆ Desarrollo, validación y transferencia de tecnología
- ◆ Apoyo a sectores rurales más pobres
- ◆ Fondos para reconversión de cultivos

- ◆ Políticas de apoyo para gestión ambiental
- ◆ Desarrollo de actividades alternativas y complementarias a la producción agrícola, avícola, piscícola, y ganadera.
- ◆ Políticas Generales de desarrollo Rural

En resumen se establecen políticas de Estado a favor del sector ganadero en razón a su carácter estratégico y su rol generador de empleos y de divisas, a la vez que disponen una atención prioritaria de este sector, por parte del Estado, para garantizar un ambiente sano, ecológicamente equilibrado que garantice la sostenibilidad, la seguridad y soberanía alimentaria, es decir el buen vivir, sumak kawsay.

Específicamente la soberanía alimentaria “constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado para garantizar que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos y culturalmente apropiado de forma permanente”; siendo Ecuador uno de los países con mayor biodiversidad del mundo, la preservación y buen uso de este recurso, es una obligación para con la humanidad y las futuras generaciones, más aún porque el país alberga riquezas genéticas con un enorme potencial alimenticio, nutricional, económico e industrial.

Todas estas acciones pueden beneficiar directa o indirectamente a los socios de la Asociación de Introdutores de Ganado, por lo cual se puede afirmar que las Políticas de apoyo al Sector Agrícola, generan una OPORTUNIDAD MEDIA.

3.3.2. Base legal y organizacional

El sector agropecuario ecuatoriano es muy importante para la economía nacional, no solo por su aporte al Producto Interno Bruto (20.74%)³, sino también por su fuerte encadenamiento con otros sectores, por esto las actividades de Producción, Industrialización y Comercialización de los productos ganaderos en el Ecuador están reguladas por la Constitución de la República del Ecuador y otros cuerpos legales derivados o conexos, para el caso de ganado de abasto y carne el marco legal vigente es el siguiente:

- La Constitución de la República del Ecuador
- Ley de Desarrollo Agrario
- Código de la Salud.
- Ley de Sanidad Animal
- Ley de Mataderos y su Reglamento, Decreto Supremo N° 502 de 1964
- Reglamento a la Ley de Mataderos, Decreto Supremo N° 3873 de 1996
- Decisión 197 CAN

Son varias las instituciones que se relacionan con el sector ganadero y que aportan información, y asesoramiento técnico, tales como:

- MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA Y PESCA (MAGAP), que tiene como objetivo la promoción del desarrollo armónico y sostenido del sector agropecuario, y como objetivos específicos la orientación, dirección y evaluación de las actividades que permitan dar cumplimiento al objetivo general.
- DIRECCION DE GESTION AMBIENTAL (DGA), organismo supervisor y normativo del Ministerio de Agricultura y Ganadería, orientado a promover el desarrollo sustentable del sector agro productivo basándose en lineamientos de gestión ambiental.
- INSTITUTO NACIONAL AUTONOMO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS (INIAP).

El que exista una base legal clara que regule las actividades de Producción, Industrialización y Comercialización del ganado porcino en el Ecuador, e instituciones que apoyen al sector, genera una OPORTUNIDAD MEDIA para la Asociación de Introdutores de Ganado Menor de Rumiñahui pues establece reglas claras que facilitan las transacciones comerciales que realizan sus asociados

3.3.3. Base Legal de la Asociación de Introdutores de Ganado del sector Rumiñahui

MINISTERIO DE BIENESTAR SOCIAL

ACUERDO NO 01337

ECON. PABLO SALAZAR CANELOS

SUBSECRETARIO DE BIENESTAR SOCIAL

CONSIDERANDO

Que de conformidad con lo prescrito en el numeral 19, del Art.23 de la Constitución Política de la Republica, el Estado ecuatoriano reconoce y garantiza a los ciudadanos el derecho a la libre asociación con fines pacíficos.

Que según el Art. 584 del Código Civil corresponde al Presidente de la Republica aprobar las personas jurídicas que se constituyen de conformidad con las normas del título XXI, Libro I, del citado cuerpo legal.

Que, con Decreto Ejecutivo 003, de enero 23 del 2000, el Doctor Gustavo Noboa Bejarano, Presidente Constitucional de la Republica, reorganiza la Función Ejecutiva, subsistiendo el Ministerio de Bienestar Social, como tal conforme consta en el literal I) del Art. 1 del citad Instrumento Legal.

Que, de conformidad con el Art. 19 del Estatuto del Régimen Jurídico Administrativo de la Función Ejecutiva, el número u atribuciones de los Subsecretarios Ministeriales que habrá en cada Ministerio será definido por el respectivo Ministro.

Que, de conformidad con el literal j) del Art. 10 del Reglamento Orgánico Funcional del Ministerio de Bienestar Social, el Señor Ministro mediante Acuerdo No 001-N de febrero 15 del 2000, delega al Señor Subsecretario General de Bienestar Social, otorgar personería jurídica a las organizaciones de derecho privado, sin fines de lucro, sujetas a las disposiciones del Título XXIX, Libro I, del Código Civil.

Que, mediante Acuerdo Ministerial No. 3285 de febrero 12 de 1962, el Ministerio de Bienestar Social concedió personería jurídica y aprobó el Estatuto Social de la ASOCIACION DE PEQUEÑOS INTRODUCADORES DE GANADO MENOR con domicilio en la ciudad de Sangolquí, Cantón Rumiñahui, Provincia de Pichincha.

Que, la Directiva de la DE PEQUEÑOS INTRODUCADORES DE GANADO MENOR, con domicilio en la ciudad de Sangolquí, Cantón Rumiñahui, Provincia de Pichincha, por disposición de la Asamblea General, ha presentado en este Ministerio para su aprobación varias Reformas introducidas al Estatuto Social, las mismas que cumplen con los requisitos establecidos en el acuerdo Ministerial No. 3354 de 12 de septiembre del 2001, vigente a la fecha de presentación de la solicitud.

Que, en la Asamblea General del 29 de julio, 19 de agosto y 2 de septiembre del 2001, se aprobaron las Reformas introducidas al Estatuto Social de la DE PEQUEÑOS INTRODUCADORES DE GANADO MENOR, dichas actas serán parte integrante del presente Acuerdo Ministerial.

En ejercicio de las facultades legales que se halla investido.

ACUERDA.

Art... 1.- Aprobar las Reformas introducidas al Estatuto Social, de la DE PEQUEÑOS INTRODUCADORES DE GANADO MENOR, con domicilio en la ciudad de Sangolquí, Cantón Rumiñahui, Provincia de Pichincha, con las siguientes modificaciones:

CAPITULO I

CONSTITUCION Y FINES

Art. 1.- Con domicilio en la ciudad de Sangolquí, Cantón Rumiñahui, Provincia de Pichincha, se constituye la Asociación de Pequeños Introdutores de Ganado Menor, cuya estructura, funcionamiento y más finalidades se determinan en los presentes estatutos: Es una Corporación de las reguladas por lo que dispone el Título XXI del libro I del Código Civil.

Art. 2.- La Asociación se sujetara a la legislación nacional vigente y a los respectivos organismos de control.

Art. 3.- Son fines de la Asociación:

- a) La defensa de los intereses de los asociados y su capacitación profesional.
- b) Procurar el mejoramiento económico y cultural de los asociados así como el apoyo mutuo entre los mismos mediante **cajas** de ahorro interna.
- c) Mantener relaciones de solidaridad con las demás instituciones similares.

Art. 4.- Por su naturaleza y fines la organización queda prohibida de intervenir y representar en asuntos inherentes a posesión, lotización y adjudicación destinados para vivienda, fincas seccionales o re seccionales, unidades de producción agrícola o ganadera, sin perjuicio del ejercicio del derecho de dominio que establece el código civil.

Art. 5.- Para el cumplimiento de sus fines la organización obtendrá los permisos de los organismos respectivos.

CAPITULO II

DE LOS ORGANISMOS DE LA ASOCIACION

Art. 6.- Son organismos directivos de la Asociación.

- a) La Asamblea General
- b) La Directiva

DE LA ASAMBLEA GENERAL

Art. 7.- La asamblea General es la máxima autoridad de la Asociación y todos los miembros de esta reunidos en sesión forman parte de aquella. Para que se considere reunida la Asamblea General deberán estar presentes la mitad más uno de los socios, por lo menos. Si no concurriere el número de socios antes indicado, se procederá a una nueva convocatoria, pudiendo constituirse en Asamblea General sea cual fuere el número de socios a esta nueva convocatoria, y las resoluciones que se adopten tendrán el carácter de obligatorias.

Art. 8.- Las resoluciones de la Asamblea General serán tomadas por mayoría de votos, entendiéndose por mayoría, para los efectos de este artículo, la mitad más uno de los concurrentes.

Art. 9.- La Asamblea General se reunirá ordinariamente cada mes y extraordinariamente, cuando fuere convocada por la directiva, por el Presidente o a solicitud de por lo menos la tercera parte de los socios.

Art. 10.- Son atribuciones de la asamblea General:

- a) Reformar los estatutos y someter a la aprobación del respectivo Ministerio; Después de que se las apruebe en dos discusiones;
- b) Elegir a los miembros de la Directiva y removerlos por las causas señaladas en estos estatutos;
- c) Conocer el informe de labores realizadas anualmente por la directiva y examinar las actuaciones de este organismo.
- d) Acordar la disolución de la Asociación por las causas expresadas en los estatutos.
- e) Fijar las cuotas ordinarias y extraordinarias con que los socios deben aportar a la organización.
- f) Resolver todos los casos y realizar todas las demás funciones que no estuvieren expresamente reservadas a la directiva.

DE LA DIRECTIVA

Art. 11.-La directiva es el organismo ejecutivo permanente que se halla integrado en la siguiente forma: Presidente, Vicepresidente, Secretario de actas y comunicaciones, Tesorero, Secretario de organización y Disciplina, Secretario de Deportes y cultura y Secretario de Prensa y Propaganda. A excepción del Presidente, cada uno de los demás miembros tendrá un suplente.

Art. 12.- Los miembros de la directiva serán nombrados de entre socios de la organización y duraran dos años en sus funciones, salvo el caso de renuncia, incapacidad física, calamidad doméstica o remoción por las causas determinadas en

estos estatutos. La directiva será designada en la segunda quincena del mes de Enero, pudiendo sus miembros ser reelegidos.

Art. 13.- Son atribuciones de la directiva;

- a) Cumplir hacer cumplir los Estatutos, Reglamentos y más resoluciones de los organismos Directivos.
- b) Presentar anualmente a la Asamblea General, por medio de su Presidente, un informe de labores.
- c) Conceder o negar licencias a los miembros de la directiva y someter a consideración de la Asamblea General las renunciaciones presentadas por los mismos, de sus respectivos cargos;
- d) Poner en consideración de la Asamblea General las solicitudes de nuevos socios que desearan ingresar a la Asociación.
- e) Realizar todo lo que creyere conveniente para el normal desarrollo y progreso de la organización.
- f) Recibir y entregar por inventario los bienes de la organización y ordenar gastos de hasta **quinientos dólares**, los mismos que de ese valor en adelante serán autorizados por la Asamblea General.
- g) Realizar todas las demás funciones que estos Estatutos confieren a la Directiva.

Art. 14.-La directiva sesionara dos veces al mes, en forma ordinaria y, extraordinariamente, cuando lo convoque su Presidente o a la solicitud de dos o más de sus miembros.

DEL PRESIDENTE

Art. 15.- Son atribuciones y deberes del Presidente:

- a) Representar judicial, legal y extrajudicialmente a la asociación.
- b) Firmar y ejecutar a nombre de la Asociación las actas y contratos.
- c) Cumplir y hacer cumplir las disposiciones Estatutarias, reglamentarias y más resoluciones emanadas de los organismos directivos de la Asociación.
- d) Súper vigilar el movimiento económico de la organización y ordenar gastos de hasta quinientos dólares.

- e) Representar oficialmente a la Asociación en todos los actos en que tuviere que intervenir y firmar la correspondencia oficial y más documentos de la misma.
- f) Realizar todo cuanto fuere útil y necesario para la buena marcha y progreso de la entidad.
- g) Convocar a las sesiones de la Asamblea General y extraordinarias, elaborando el respectivo orden del día.
- h) Dirimir con su voto los empates en las sesiones de la Asamblea General y extraordinarias de los socios.
- i) Abrir la cuenta bancaria y firmar conjuntamente con el tesorero, cuyas dos firmas serán necesarias en el pago de obligaciones.
- j) Dirigir la marcha administrativa y financiera de la asociación.
- k) Dar curso a las reclamaciones, quejas o solicitudes de los socios.
- l) Presentar el informe de labores de los asociados.

Art. 16.- En caso de falta o ausencia del presidente lo remplazara el vicepresidente, con las mismas atribuciones y deberes.

Art. 17.- Las atribuciones de los demás miembros de la directiva son las que corresponden a la naturaleza de sus cargos y serán establecidas en el Reglamento interno que será aprobado por la Asamblea General.

1- Obligaciones del Tesorero:

- a) Recaudar las cuotas de los socios y realizar todas las gestiones económicas de la Asociación.
- b) Mantener al día la Contabilidad y en general el movimiento económico de la Asociación.
- c) Manejar la cuenta Corriente y de ahorros con el presidente y firmar conjuntamente los cheques al igual que las papeletas de retiro de la cuenta de ahorros de la Asociación.
- d) Informar de la marcha económica de la Asociación cada seis meses obligatoriamente a la Asamblea General, a la Directiva, y a sus socios cuando lo soliciten por escrito con el apoyo de por lo menos con el veinticinco por ciento de los asociados.
- e) Responder civil y penalmente de los dineros y activos de la Asociación.

2. Obligaciones del Secretario:

- a) Desempeñar las funciones de Secretario de la Asamblea General.
- b) Suscribir conjuntamente con el Presidente las actas de la Asamblea General.
- c) Conferir certificaciones y dar fe de los actos de la Asociación.
- d) Mantener actualizada la correspondencia.
- e) Es su responsabilidad el archivo de los documentos de la asociación.

CAPTULLO III DE LOS SOCIOS

Art. 18.- Son miembros de la asociación los introductores de ganado menor que firmaren el acta constitutiva de la organización y que consten en el Acuerdo Ministerial que concede personería jurídica a la Asociación; y los que posteriormente manifestaren, por escrito, su voluntad de pertenecer a ella y que fueren admitidos como tales por la Asamblea General. La solicitud será presentada acompañando una certificación de dos socios que lo conozcan debiendo ser registrados como socios en el Ministerio de Bienestar Social.

Art. 19.- Son derechos de los socios:

- a) Tener voz y voto en la Asamblea General; así como elegir y ser elegidos miembros de la Directiva y de las comisiones que se organizaren.
- b) Demandar de los organismos directivos la defensa de sus intereses cuando fuere objetos de represarías o injusticias por parte de autoridades o personas particulares.
- c) Gozar de los demás beneficios que la organización establece para sus miembros.
- d) Solicitar la realización de Asamblea General para tratar asuntos relacionados con los intereses de la Asociación, con el respaldo del veinticinco por ciento de los socios.
- e) Tendrá derecho a ser escuchado ante la Directiva o Asamblea por cualquier sanción o imputación que sea objeto.

Art. 20.- Son obligaciones de los socios:

- a) Cumplir las disposiciones estatutarias y reglamentarias, así como las resoluciones de los organismos directivos.
- b) Asistir a las sesiones ordinarias y extraordinarias para los que fueren convocados, de conformidad con los estatutos.
- c) Pagar las cuotas ordinarias y extraordinarias que se fijaren, dentro de los plazos que se establezcan en la Asamblea.
- d) Presentar a consideración de la directiva todas las divergencias que se suscitaren entre los socios, a fin de que sean resueltas en la forma que mejor convenga a los intereses de la organización y de los socios, procurando mantener la armonía entre los mismos;
- e) Mantener un permanente espíritu de solidaridad entre los socios, para que la entidad pueda cumplir con los fines establecidos en los Estatutos.

CAPITULO IV

DE LOS BENES Y FONDOS DE LA ASOCIACION

Art. 21.- Son Bienes y fondos de la Asociaciones;

- a) Las cuotas de los socios, tanto ordinarias como extraordinarias.
- b) El producto de las multas que la Asociación impusiere a los socios.
- c) Los legados, denegaciones, erogaciones voluntarias, etc., que se hicieren a la organización;
- d) Las utilidades y beneficios que produjeren los bienes de la organización y el producto de los actos sociales que estas realizare.

Art. 22.- Los fondos serán girados por el tesorero y con el visto bueno del Presidente, siempre que dichos giros sean autorizados por la Asamblea General, la Directiva, o el Presidente, en la forma y proporción que determinen estos estatutos.

Art. 23.- Los fondos de la Asociación serán destinados a cumplir los fines de la misma, que estos Estatutos establecen.

Art. 24.- La Asociación en caso de recibir subvenciones presupuestarias se someterá a la supervisión de la Contraloría General del Estado y a la normatividad legal aplicable.

CAPITULO V

DE LAS SANCIONES

Art. 25.- Las sanciones que se imponen a los socios:

- a) Amonestación privada o pública y multas en los casos de falta de asistencia a las sesiones incumpliendo en el pago de las cuotas ordinarias y extraordinarias, sanción que será impuesta por el presidente de la directiva.
- b) Suspensión temporal de los derechos que la organización concede a los socios, impuesta por la directiva, en los casos de falta de compañerismo, de solidaridad, competencia legal y de desobediencia a las disposiciones estatutarias y reglamentarias; Por adoptar una actitud notoriamente negativa y disociadora, al interior de la asociación; Por agredir físicamente a los dirigentes y socios, siempre que sea por asuntos relacionados a la misma; Por utilizar a la asociación con fines de explotación y engaño; Por beneficiar a terceras personas sirviéndose de la asociación.
- c) Expulsión en los casos de traición y salvotaje injusta a la organización; de malversación de fondos; faltas de suma gravedad que afecten al prestigio y buena marcha de la entidad; y por reincidir en el literal b). La expulsión será resuelta por la asamblea general previo un sumario que se llevara ante una comisión de tres socios designada por la directiva, con audiencia del acusado, una vez presentadas las pruebas ante la comisión y previo el dictamen de este que hará todas las investigaciones del caso, la Asamblea General dictara su resolución. Los socios que fueren expulsados de la organización podrán ser nuevamente admitidos, siempre que así lo acordare la Asamblea General, después de seis meses y si probaren que merecen la confianza de la organización.

Art. 26.- Los conflictos internos de la asociación deben ser resueltos por los organismos propios de la organización o sujeción a las disposiciones de los presentes estatutos. En caso de no lograr la solución de los conflictos los mismos serán

sometidos a la resolución de los Centros y Tribunales de Mediación y arbitraje, cuya acta deberá ser puesta en conocimiento del Ministerio de Bienestar Social, de igual manera se procederá en caso de surgir contra versiones con otras organizaciones.

CAPITULO VI

DE LA EXTINSION DE LA ASOCIACION

Art. 27.- La asociación quedara disuelta por la voluntad de, por lo menos el veinticinco por ciento de los socios que hubieren actuado el último año o más en la organización, por no cumplir o desviar sus fines por disminuir el número de socios a menos de once por utilizar a la organización para objetivos de carácter proselitista, religioso o político por comprometer la seguridad del Estado las disposiciones legales, por las demás causas que determine la ley.

Art. 28.- En caso de disolución de la Asociación, sus bienes pasaran a una institución de servicio social que determine la última asamblea o a la falta de esta la institución de determine el Ministerio de Bienestar Social.

Art. 29.- El Ministerio de Bienestar Social, al amparo de la legislación vigente y de tomar conocimiento y comprobarse incumplimiento de los fines y objetivos impondrá normas y establecerá procedimientos que permitan regular todo proceso de disolución y liquidación, considerando lo que la constitución política del estado categoriza lo social y prevenciones.

CAPITULO VII

DISPOSICIONES GENERALES

Art. 30.- La asociación como tal no podrá intervenir en ningún acto colectivo de orden político, racial, religioso, laboral o sindical. Tampoco podrá ejercer actividades de crédito o de comercio.

Art. 31.- La Asociación en sus actividades expresamente observara las ordenanzas municipales vigentes y que se dictaren que norman en ordenamiento urbano y el saneamiento ambiental así como las normas y restricciones que implanta los respectivos organismos de control.

Art. 32.- Los presentes estatutos entraran en vigencia después de que sean aprobados por la autoridad respectiva.

Art. 33.- Disponer que la **ASOCIACION DE PEQUEÑOS INTRODUCTORES DE GANADO MENOR**, cumpla sus fines y actividades con sujeción al Estatuto Reformado en esta fecha.

Art. 34.- Reconocer a la Asamblea General de socios como la máxima autoridad y organismo competente, para resolver los problemas internos de la **ASOCIACION DE PEQUEÑOS INTRODUCTORES DE GANADO MENOR**.

Art. 35.- La solución de los conflictos que se presentaren al interior de la **ASOCIACION DE PEQUEÑOS INTRODUCTORES DE GANADO MENOR** y esta con otras, se someterán a las disposiciones de la Ley de Arbitraje y mediación, publicada en el Registro Oficial No. 145, de septiembre 4 de 1997.

Dado en Quito a 19 de septiembre 2002.

Firmado por Econ. Pablo Salazar Canelos

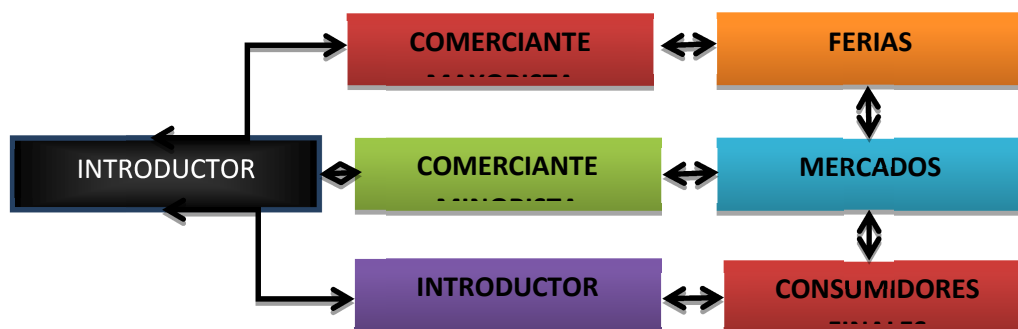
Subsecretario de Bienestar Social.

ZA/AT/MC

2002/09/06

3.3.4. Cadena de comercialización

La cadena de comercialización de ganado en pie, establece los caminos por donde fluye el ganado porcino, desde la finca o UPA hasta los lugares de sacrificio del animal, para el efecto se presenta el siguiente esquema.

Cuadro 3. 4 Cadena de comercialización del ganado porcino

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGAP, 2011)

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

En la cadena de comercialización del ganado porcino se identifican con claridad los siguientes actores:

- Comerciante minorista, que es la persona que compra el ganado en pie en las fincas y la transporta hasta las ferias de ganado, para venderlo al comerciante mayorista, o en su efecto, al introductor.
- Comerciante mayorista, que se abastece de ganado directamente del productor y de los comerciantes minoristas, su función es la de canalizar el ganado desde las ferias hasta los camales del cantón Rumiñahui. Maneja semanalmente un gran volumen de cabezas de ganado y mantiene una compleja relación económica con los productores y comerciantes minoristas. Dispone de vehículos de transporte propio, adecuados para el transporte de ganado.
- Introductor, es el agente que se nutre de los comerciantes, se caracteriza por el acceso que tiene a los mataderos, para ejecutar el faenamiento de los cerdos. Prácticamente es el último eslabón en la cadena de intermediarios, en la comercialización del ganado en pie, y han conformado un círculo cerrado inaccesible mediante la formación de asociaciones legalmente constituidas, donde ningún comerciante puede ingresar.
- Transportista, es la persona que dispone de vehículos adaptados especialmente para alquilar el transporte de ganado en pie, desde la finca productora hasta la feria de cada cantón y/o hasta las plantas faenadoras.

En esta estructura de comercialización definida, las transacciones de compra venta de ganado porcino que se realizan, no se basan en el peso real del ganado sino en estimaciones, lo que a veces perjudica al pequeño productor, que no dispone de báscula para verificarlo, y beneficia al intermediario (comerciante e introductor) que con la práctica diaria, adquiere una mejor capacidad de estimación del peso en un animal vivo.

El que en la cadena de comercialización existan factores que favorecen al introductor tanto porque se generan barreras para potenciales competidores, como por disponer de un buen poder de negociación con los proveedores minoristas, genera una OPORTUNIDAD ALTA para la Asociación de Introdutores de Ganado Menor de Rumiñahui.

3.4. FACTORES TECNOLÓGICOS

3.4.1. Sanidad porcina

La sanidad es la base del proceso productivo del ganado porcino, ya que ningún animal con su salud quebrantada puede exaltar sus cualidades zootécnicas y su potencialidad genética; para tener una excelente producción porcina hay que rodearlos de sanidad.

Para una buena salud de los animales, éstos deben ser vacunados contra diferentes enfermedades, sin embargo una de las amenazas para el sector porcicultor representa la peste porcina clásica, enfermedad que ha ocasionado grandes pérdidas a la porcicultura nacional por su elevado índice de mortalidad.

Los programas de vacunación contra esta peste alcanzan niveles muy bajos de cobertura, puesto que representa tan solo el 3%. Dicho de otra manera la situación de la Peste Porcina Clásica en el país es crítica debido a la desatención, carencia de planes oficiales de combate de la enfermedad, así como de una ineficiente práctica sanitaria de vacunaciones y de aplicación de medidas preventivas que logren disminuir los efectos de la enfermedad en las pjaras.

Las pestes y enfermedades que pueden presentarse en el ganado porcino, constituyen una AMENZA ALTA ya que afectarían tanto la oferta como el consumo del número de cabezas, lo que a su vez tendría un efecto directo sobre los ingresos de la Asociación de Introdutores de Ganado.

3.4.2. Tecnologías de información y comunicación

En el mundo actual predominan las Tecnologías de Información y Comunicación TICS, respaldadas por computadores, Internet y las comunicaciones satelitales; que permiten a las empresas optimizar su gestión ofreciendo mejores y mayores servicios a sus clientes.

En especial el sector ganadero es un alto demandante de recursos de información, pues enfrenta un escenario altamente regulado y también altamente competitivo, donde las TIC son una herramienta que le permite hacer frente a estos desafíos.

Dado que la Asociación de Introdutores de Ganado requiere disponer de importantes recursos de información para asegurar su eficiencia; por esto el desarrollo de TIC representa un gran reto pues de lograrlo, optimizará su gestión, tendrá mayor competitividad, impulsará eficientemente la comercialización de sus productos y proporcionará a los clientes servicios de calidad, por lo que es evidente que este genera una OPORTUNIDAD ALTA para la Institución.

3.5. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

Planificar la empresa permite un dinamismo y la aplicación de procesos permanentes.

El éxito de las empresas se basa en definir hacia donde van y así conocer el grado de crecimiento y expansión como la generación de utilidades que les permitirán su permanencia en el mercado a través del tiempo lamentablemente la Asociación carece de un direccionamiento estratégico.

Para ello es necesario conocer el entorno en que la empresa se desarrolla con la finalidad de identificar las oportunidades y amenazas, elaborando de esta manera las condiciones y estrategias para lograr el crecimiento y de esta manera poder determinar la misión, visión, políticas, objetivos, valores.

Estas determinarán las metas a largo plazo logrando señalar las direcciones que se aplicará para llegar al posicionamiento deseado.

La forma de organizarse de una empresa se convierte en una ventaja competitiva que permite a una compañía competir y sobresalir en el mercado permitiendo asimismo evolucionar y adoptar un carácter adaptivo.

3.6. ANÁLISIS FODA

El análisis FODA provee los insumos necesarios al proceso de planeación estratégica, pues genera información necesaria para la implantación de acciones y medidas correctivas, y proyectos de mejora. Es un método para analizar: Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas

En el proceso de análisis DAFO se consideran los factores económicos políticos sociales y culturales que representa la influencia de ámbito externo a la empresa que inciden sobre su quehacer interno.

Objetivos:

- Conocer la realidad de la situación de la Asociación.
- Visualizar la determinación de políticas para atacar debilidades y convertirlas en oportunidades
- Unidad de pensamiento -- unidad de acción

Componentes:

Interior:

Fortalezas y Debilidades

Recursos humanos

Técnico

Financiamiento

Tecnológico

Exterior:

Oportunidades y amenazas

Microambiente y Macroambiente

Las matrices que permiten desarrollar el análisis DAFO de la Asociación de Introdutores de Ganado del son:

3.7. ENCUESTA

ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO

ENCUESTA

FECHA:

GENERO:

Femenino

Masculino

La siguiente encuesta tiene como fin determinar el porcentaje de socios que estarían dispuestos a tener cambios en la Asociación.

Objetivos:

- Hallar la solución o la causa de los problemas que pueda tener la Asociación.
- Hallar las oportunidades que pueda tener la Asociación.
- Conocer la visión de los asociados.
- Evaluar la viabilidad de nuestro proyecto.

1.- ¿Cree usted que habrían actualizarse los estatutos de la Asociación?

Si

No

2.-Teniendo en cuenta los retos de nuestro mundo de hoy, ¿cree conveniente que la Asociación se convierta en una Empresa?

Si

No

3.- ¿Cree usted que es importante para la Asociación que sus miembros tengan una visión (camino) clara?

Si

No

4.- ¿Considera que la Asociación ha tenido una evolución en los últimos años?

Si

No

5.- ¿Le gustaría que la Directiva de la Asociación este conformada por personal netamente profesional?

Si

No

6.- ¿Le gustaría tener un Centro de Faenamiento propio o en sociedad?

Si

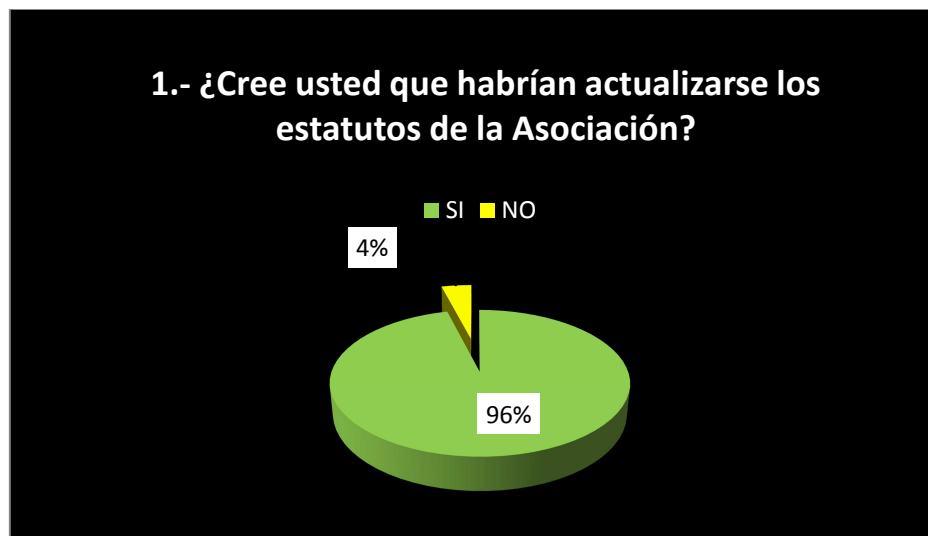
No

7.- ¿Para la consecución de un Centro de Faenamiento Propio, cuánto dinero estaría dispuesto a aportar a la Asociación, semanal?

0\$ a 10\$

11\$ a 20\$

21\$ o más

RESULTADOS:**Tabla 1:**

En la tabla 1 se demuestra que el SI tiene el 96% que corresponde a las 48 personas encuestadas, cree necesario cambiar algo en los estatutos de la Asociación y el 4% que corresponde a 2 personas no lo creen necesario.

Con estos datos podemos determinar que es necesaria una modificación en los estatutos de la Asociación.

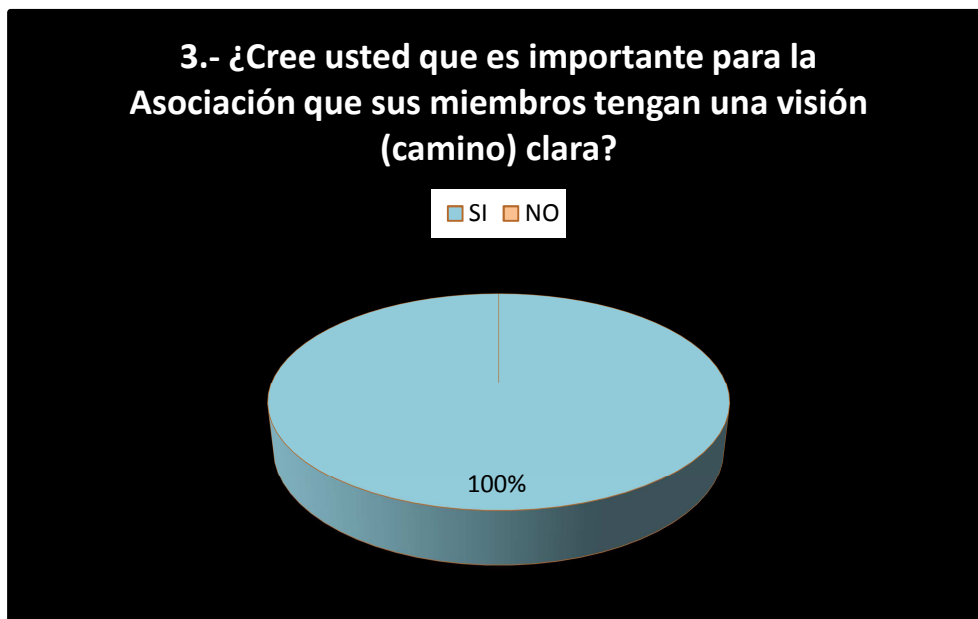
Tabla 2:



En la tabla 2 se demuestra que el SI tiene el 78% que corresponde a las 39 personas encuestadas, cree conveniente que la Asociación se convierta en una Empresa y el 22% que corresponde a 11 personas no lo creen necesario.

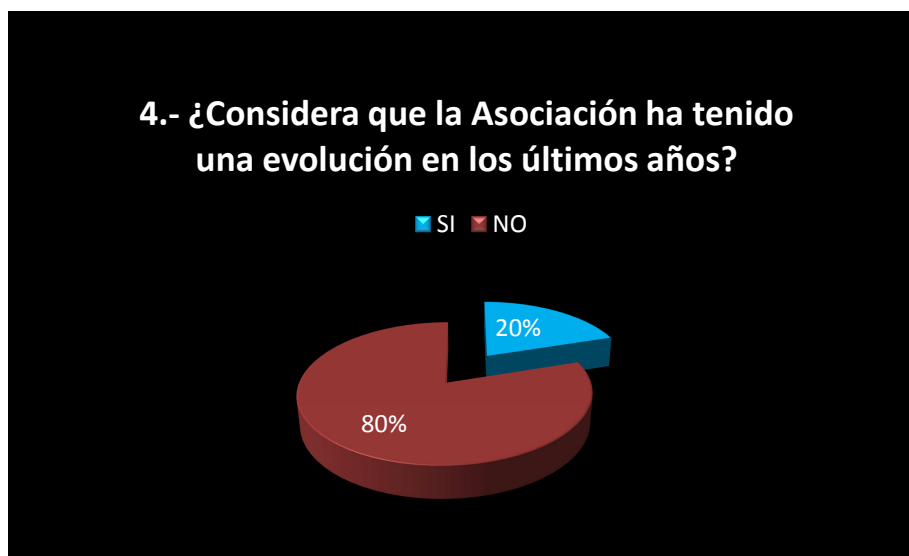
Con estos datos podemos determinar que es conveniente que la Asociación se convierta en una Empresa.

Tabla 3:



En la tabla 3 se demuestra que el SI tiene el 100% que corresponde a las 50 personas encuestadas, cree conveniente que la Asociación tenga una visión clara y el 0% que corresponde a 0 personas no lo creen necesario.

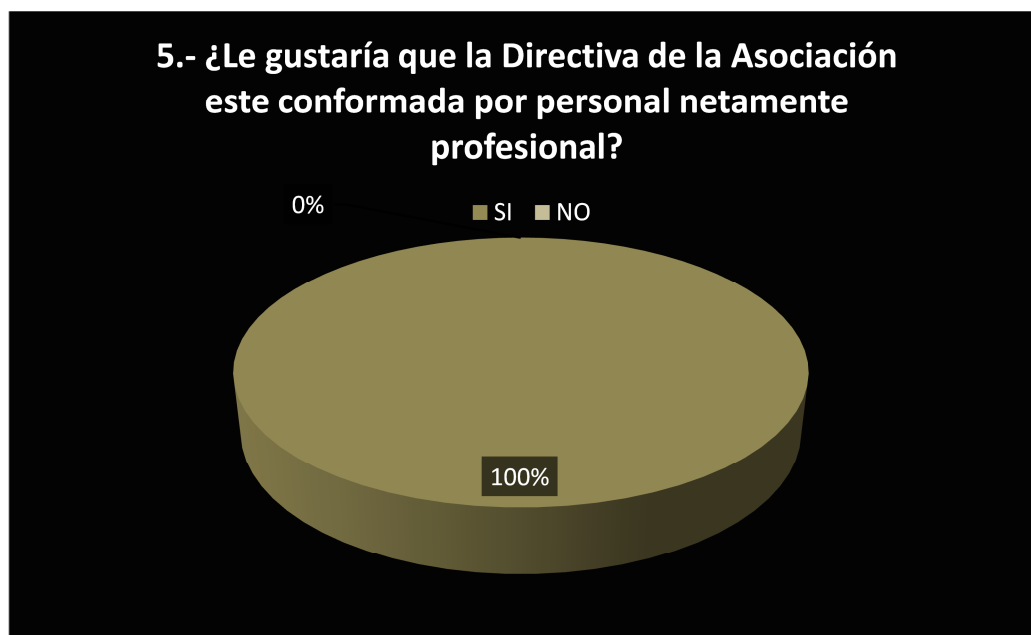
Con estos datos podemos determinar que es conveniente que la Asociación se tenga una clara planificación.

Tabla 4:

En la tabla 4 se demuestra que el SI tiene el 20% que corresponde a las 10 personas encuestadas, cree que en los últimos años la Asociación no ha evolucionado y el 80% que corresponde a 40 personas considera que la Asociación ha evolucionado.

Con estos datos podemos determinar que es conveniente que la Asociación se tenga una clara planificación y estrategias para su mejora.

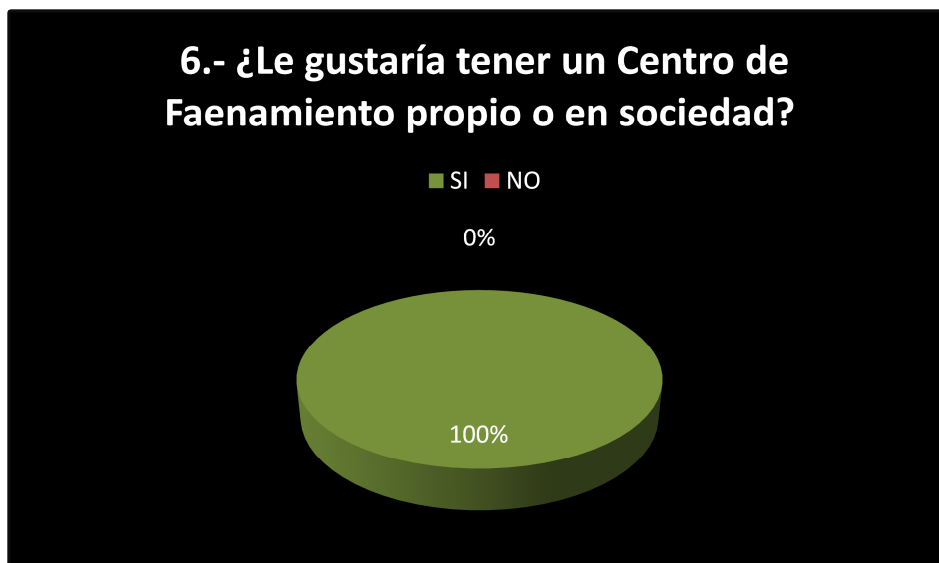
Tabla 5:



En la tabla 5 se demuestra que el SI tiene el 100% que corresponde a las 50 personas encuestadas, cree conveniente que la Asociación este conformada por una Directiva netamente profesional y el 0% que corresponde a 0 personas no lo creen necesario.

Con estos datos podemos determinar que es conveniente que la Asociación cuente con personal netamente profesional.

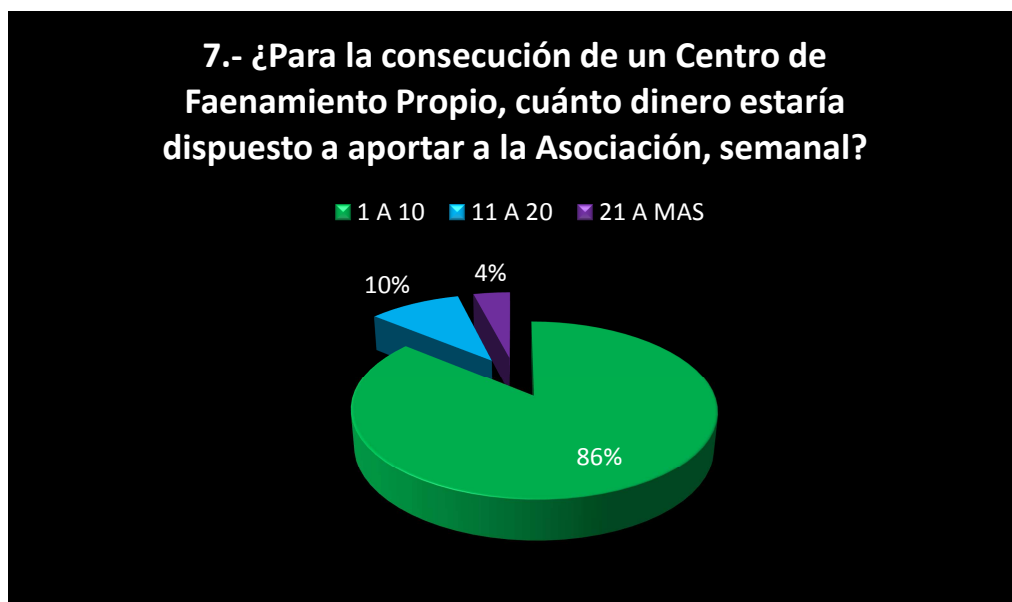
Tabla 6:



En la tabla 6 se demuestra que el SI tiene el 100% que corresponde a las 50 personas encuestadas, cree conveniente que la Asociación tenga un camal propio y el 0% que corresponde a 0 personas no lo creen necesario.

Con estos datos podemos determinar que es conveniente que la Asociación trabaje en conseguir un camal propio.

Tabla 7:



En la tabla 7 se demuestra que entre tiene 0 a 10\$ hay un porcentaje del 83% que corresponde a las 43 personas encuestadas, del rango de 11 a 20\$ hay un porcentaje del 10% correspondiente a 5 personas encuestadas y de 21\$ a más un porcentaje de 7% correspondiente a 2 personas encuetadas.

Con estos datos podemos determinar que es conveniente que la Asociación se aporte semanalmente en el rango de 0 a \$10

3.7.1. Matriz de Evaluación de Factores Externos EFE

Para realizar la matriz EFE se tomaron los factores determinantes del éxito más relevantes incluyendo tanto oportunidades como amenazas y se les asignó un peso entre: 0 (no importante) a 1.0 (absolutamente importante), teniendo en cuenta la incidencia para alcanzar los objetivos de la organización.

Luego se le asigna una calificación entre 1 y 5 (que ya ha sido asignada en la Matriz de Balance Situacional e Impacto), teniendo en cuenta los siguientes parámetros:

Tabla 3. 2 Matriz de Evaluación de Factores Externos EFE

VALOR	PARA AMENAZAS	PARA OPORTUNIDADES
1	Capacidad de respuesta alta	Capacidad de aprovechamiento baja
2	Capacidad de respuesta mejor que media	Capacidad de aprovechamiento media
3	Capacidad de respuesta media	Capacidad de aprovechamiento mejor que media
4	Capacidad de respuesta mala	Capacidad de aprovechamiento alta
5	Capacidad de respuesta pésima	Capacidad de aprovechamiento más que alta

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

Aplicándose este procedimiento se estructuró la siguiente la matriz EFE de la Asociación de Introdutores de Ganado:

Tabla 3. 3 Matriz de Evaluación de Factores Externos EFE de la Asociación

MATRIZ EFE – ASOCIACIÓN DE GANADEROS RUMIÑAHUI				
OPORTUNIDADES	PESO	IMPACTO	PONDERA	
Cadena de comercialización	0,10	5	0,50	
Políticas de apoyo al sector	0,07	4	0,28	2,38
Evolución del PIB	0,04	1	0,04	
Cultura gastronómica y preferencia alimenticia	0,11	5	0,55	
Nueva generación de socios	0,05	3	0,15	
Base legal y organizacional clara	0,05	3	0,15	
Turismo	0,10	4	0,39	
Encadenamientos	0,04	2	0,08	
TIC's	0,06	4	0,24	
AMENAZAS				
Normativas sanitarias	0,06	4	0,24	
Exigencia de BPM y sanidad porcina	0,09	5	0,45	1,37
Inflación	0,03	2	0,06	
Acceso al crédito	0,05	3	0,15	
Pobreza	0,04	2	0,08	
Ingreso de nuevos competidores al sector	0,05	3	0,15	
Productos sustitutivos	0,06	4	0,24	
TOTAL	1,00		3,75	

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

La calificación que se alcanza en la Matriz EFE es de 3,75 sobre 5 posibles, muestra que la Asociación, tiene una sensibilidad medianamente alta a los factores de su entorno; por lo que debe mantener un monitoreo constante del mismo.

3.7.2. Matriz de Evaluación de Factores Internos EFI

Para realizar la matriz EFI se tomaron los factores críticos de éxito más relevantes tanto fortalezas como debilidades y luego se procedió en forma similar que para estructurar la matriz EFE, estructurándose la siguiente la matriz EFI:

Tabla 3. 4 Matriz de Evaluación de Factores Internos EFI

MATRIZ EFI- ASOCIACIÓN DE GANADEROS RUMIÑAHUI				
FORTALEZAS	PESO	IMPACTO	PONDERA	
Organización bien definida	0,07	3	0,21	
Alto impacto económico	0,07	3	0,21	1,41
Calidad del producto	0,12	5	0,60	
Liquidez	0,06	4	0,24	
Identidad cultural	0,05	3	0,15	
DEBILIDADES				
Resistencia al cambio y falta de compromiso	0,07	4	0,28	2,79
Carencia de un modelo de administración formal	0,12	5	0,60	
Falta de direccionamiento y planeación estratégica	0,11	5	0,55	
Falta de un sistema de control interno	0,10	5	0,50	
Gestión del talento humano deficiente	0,09	4	0,36	
Espacio, infraestructura y recursos TIC deficientes	0,08	4	0,32	
Altos costos de producción	0,06	3	0,18	
TOTAL	1,00		4,20	

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

La calificación que se alcanza en la Matriz EFI es de 4,20 sobre 5 posibles, muestra que la Asociación es altamente sensible a los factores internos; por lo que deben implementarse acciones para optimizar el impacto de las fortalezas y minimizar las debilidades.

Puesto que la matriz EFI (4,20) presenta una calificación superior a la matriz EFE (3,75), se concluye que la eficiencia en la gestión de la Asociación es más sensible a los factores internos que a los externos.

3.7.3. Matriz FODA Ponderada

La matriz FODA ponderada, muestra los factores determinantes del éxito de la Asociación, priorizados y ponderados, lo que permite un análisis más objetivo para la intervención estratégica; esta matriz se detalla a continuación:

Tabla 3. 5 Matriz FODA Ponderada

FORTALEZAS	VALOR		SUMA
Calidad del producto	0,60	1,41	3,79
Liquidez	0,24		
Organización bien definida	0,21		
Alto impacto económico	0,21		
Identidad cultural	0,15		
OPORTUNIDADES	VALOR		
Cultura gastronómica y preferencia alimenticia	0,55	2,38	
Cadena de comercialización	0,50		
Turismo	0,39		
Políticas de apoyo al sector	0,28		
TIC's	0,24		
Base legal y organizacional clara	0,15		
Nueva generación de socios	0,15		
Encadenamientos	0,08		
Evolución del PIB	0,04		
DEBILIDADES	VALOR		
Carencia de un modelo de administración formal	0,60	2,79	4,16
Falta de direccionamiento y planeación estratégica	0,55		
Falta de un sistema de control interno	0,50		

Gestión del talento humano deficiente	0,36	
Espacio, infraestructura y recursos TIC deficientes	0,32	
Resistencia al cambio y falta de compromiso	0,28	
Altos costos de producción	0,18	
AMENAZAS	VALOR	
Exigencia de BPM y sanidad porcina	0,45	1,37
Normativas sanitarias	0,24	
Productos sustitutivos	0,24	
Ingreso de nuevos competidores al sector	0,15	
Acceso al crédito	0,15	
Pobreza	0,08	
Inflación	0,06	

Elaboración: Fernanda Nicolalde, Pamela Serrano

Se observa que los factores de impacto positivo (fortalezas y oportunidades), presentan una valoración un 10% menor que los factores negativos (debilidades y amenazas), lo que confirma que la asociación de Introdutores de Ganada debe implementar estrategias concretas para eliminar sus debilidades, especialmente en la gestión administrativa, del talento humano y sus TIC; y aprovechar las oportunidades del mercado, haciendo uso de su buena liquidez.

CAPITULO IV

4. DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

4.1. Cuadro Comparativo de la Personería Jurídica

Tabla 4. 1 Comparativo de la Personería Jurídica

TIPOS DE SOCIEDADES	Sociedad Limitada	Sociedad Anónima Simplificada	Sociedad Anónima	Sociedad Comandita Simple	Sociedad Comandita por Acciones	Empresa Asociativa de Trabajo
SOCIOS	mínimo dos socios y máximo veinticinco	solo requiere un contador publico	Mínimo dos y sin límite máximo	entre uno o más socios gestores	entre uno o más socios gestores y por lo menos cinco socios capitalistas o comanditarios	mínimo tres y máximo diez si es para producciones de bienes, porque si es una empresa de servicios sus socios será máximo veinte
RESPONSABILIDAD	los socios responden hasta el monto de sus aportes.	los socios responden hasta el monto de sus aportes, pero pueden aportar con bienes.	Los socios responden solidariamente e ilimitada por las operaciones sociales.	los socios gestores responden solidaria ilimitada y directamente por las operaciones y los socios capitalistas o comanditarios solo responden por sus respectivos aportes.	los socios gestores responden solidaria, ilimitada y directamente e por las operaciones y los socios capitalistas solo responden por sus respectivos aportes.	Todos estarán representados por su aporte laboral y adicionalmente en especie o bienes y responderán de acuerdo a la norma del Código de Comercio "persona jurídica debe registrarse ante el ministerio de protección social".
	400		800			

Fuente: http://www.asesoriabuenavista.com/contenidos/Creacion_de_empresas/sociedad/cuadro.htm

Elaborado por: Fernanda Nicolalde y Pamela Serrano

Según el cuadro comparativo de la personería jurídica, la Asociación se inclina a la convertirse en una Sociedad Anónima ya que esta contiene los requisitos que los socios desean.

4.3. PROPUESTA

La propuesta se desarrolla enfocada a solucionar la problemática identificada mediante el análisis FODA, por lo que su contenido se desarrolla en base a ejes estratégicos.

4.4. ELEMENTOS ESTRATÉGICOS

4.4.1. Misión de la Asociación

La misión es un proceso que debe estar presente en la operatividad de la organización, define su rumbo y el alcance de sus operaciones, es el compromiso para con los socios, los clientes, los procesos, los empleados y debe tener en cuenta en todas las labores cotidianas e impulsar el compromiso del personal hacia el logro de los objetivos, debe comprender la filosofía organizacional así como, señala las prioridades y la dirección a tomar.

El cuestionario que se propone para definir o modificar la Misión de la Asociación es:

Tabla 4. 2 Cuestionario para definir la Misión de la Asociación

PREGUNTAS	RESPUESTAS
¿Para qué existe la empresa?	Para comercializar ganado
¿Quiénes son los clientes y/o grupos de interés de la entidad?	Personas naturales y empresas
¿Cuáles son las prioridades de la empresa?	Operar con calidad y eficiencia
¿Cuáles son los productos y/o servicios de la empresa?	Ganado porcino
¿Cuáles son los objetivos organizacionales?	Ser altamente competitivos en el mercado
¿Cuál es la responsabilidad social de la entidad?	Respetar la legislación, y apoyar al desarrollo socioeconómico del país
¿Cuáles son los valores y principios definidos para la entidad?	Ética, honestidad, compromiso, participación, excelencia, competitividad, y honradez; Remuneración justa, clima laboral positivo, desarrollo y crecimiento del personal, satisfacción del cliente, trabajo en equipo, cumplimiento tributario, y rentabilidad adecuada.

Elaborado por: Fernanda Nicolalde y Pamela Serrano

Para que la Misión refleje las aspiraciones de la administración para con la Asociación y proporcione una vista panorámica del “DEBE SER” de la organización, la propuesta observará los lineamientos anteriormente definidos, por lo cual la misión que se propone debe observar la empresa es la siguiente

MISIÓN

SER UNA ORGANIZACIÓN ALTAMENTE COMPETITIVA EN LA PROVISIÓN DE PRODUCTOS CÁRNICOS, ORIENTADA HACIA EL CLIENTE Y EL MEJORAMIENTO CONTINUO, QUE OPERA EN APEGO A LA ÉTICA Y LA LEGISLACIÓN NACIONAL, BUSCANDO APOYAR AL DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO DEL CANTÓN RUMIÑAHUI Y EL ECUADOR.

4.4.2. Visión de la Asociación

La visión corporativa es el conjunto de ideas generales, algunas de ellas abstractas, que proveen el marco de referencia de lo que una empresa es y quiere ser en el futuro; constituye el foco donde deben estar alineados todas las visiones de las unidades de negocio y a su vez de todos los órganos de la administración.

El cuestionario propuesto para definir la Visión de la Asociación es:

Tabla 4. 3 Cuestionario para definir la Visión de la Asociación

PREGUNTAS	RESPUESTAS
¿Qué queremos ser? ¿Cómo queremos ser?	Una organización altamente competitiva
¿En qué tiempo lo lograremos?	En el largo plazo
¿En qué escenario queremos estar?	Relevante y competitivo
¿Con qué recursos?	Tecnología adecuada y personal capacitado
¿Qué tan grande será la entidad?	Mediana empresa
¿Cómo estará organizada?	Por procesos
¿En que se fundamentará la cultura de la entidad?	Ética, entusiasmo y responsabilidad
¿Qué calidad de servidores debe tener?	Satisfacer requerimientos de calidad del producto y de los colaboradores.
¿Qué relaciones debe tener con la comunidad y los grupos de interés?	De responsabilidad social.
¿Cuál será el enfoque de su operación visional?	En el ámbito del Cantón Rumiñahui y nacional

Elaborado por: Fernanda Nicolalde y Pamela Serrano

Para redefinir la Visión de la Asociación se han tomado en cuenta los lineamientos definidos anteriormente; con estos antecedentes, la visión que se propone es la siguiente:

VISIÓN

SER UNA ORGANIZACIÓN ALTAMENTE COMPETITIVA EN EL MERCADO DE CARNICOS, AL COMERCIALIZAR EJEMPLARES DE ALTA CALIDAD Y OPERAR APOYADA POR TECNOLOGÍA MODERNA Y, TALENTO HUMANO MOTIVADO Y CALIFICADO. SU GESTIÓN SE DESARROLLARÁ CON ÉTICA, ENTUSIASMO Y RESPONSABILIDAD Y EL APOYO AL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DEL CANTÓN RUMIÑAHUI Y EL PAÍS.

4.4.3. Objetivos

Los objetivos específicos en base a los que la Asociación buscará alcanzar la Visión serán:

1. Llegar al menos al 80% del mercado potencial del Cantón Rumiñahui durante el año 2013, con su plan estratégico.
2. Lograr una satisfacción del cliente al menos del 90% en el 2013 e incrementar la misma hasta al menos un 98% en los próximos años.
3. Crear una cultura de mejoramiento continuo al interior de la Asociación, donde la participación y rendimiento de los trabajadores sea superior al 80%, y aumente en un 5% para cada año a partir del 2013.
4. Aumentar las ventas en un 25% anual, a partir del año 2013.
5. Implementar herramientas de gestión financiera durante el año 2013

4.4.4. Valores de la Asociación de Introdutores de Ganado

Para desarrollar los principios y valores estratégicos de la Asociación, se utiliza la matriz axiológica de valores, que es una tabla de doble entrada, en el lado horizontal se colocan los grupos de interés y en el lado vertical los principios y valores definidos previamente, el resultado de la combinación de ambos, definirán los principios corporativos a regir en toda la organización, los mismos que deben ser conocidos y divulgados por toda la organización; constituye el eslabón inicial donde

se define la filosofía organizacional que guiará: la visión, su misión, la ética y procedimientos internos, y los objetivos corporativos.

Los pasos a seguir para la elaboración de la matriz axiológica son:

- Establecer previamente el conjunto de valores y principios alrededor de los cuales se constituye la vida organizacional.(eje vertical)
- Identificar los grupos de interés (personas o instituciones) con los cuales interactúa la organización en el logro de sus objetivos.(eje horizontal)
- Identificar de forma horizontal a qué grupo de interés se puede aplicar un determinado valor.
- Realizar la matriz axiológica con su respectiva explicación.

A continuación se hace referencia a los principios y valores identificados en la Asociación de Introdutores de Ganado:

Valores
Responsabilidad
Honestidad
Respeto
Calidad
Compromiso

Principios
Ética
Remuneración justa
Generar buen ambiente de trabajo
Crecimiento del personal
Satisfacción al cliente

Luego de definir los grupos de interés con los que tiene relación la As



Una vez identificados los principios y valores que va a regir a la Asociación y los grupos de interés, se procede a elaborar la matriz axiológica de valores.

4.4.5. Matriz axiológica de valores de la Asociación

Tabla 4. 4 Autoidentificación según su cultura y costumbres

VALORES	GRUPOS DE INTERÉS					
	CLIENTES	PROVEEDORES	EMPLEADOS	ISSFA	SOCIEDAD	ESTADO
Responsabilidad	X	X	X	X	X	X
Honestidad	X	X	X	X		
Respeto	X	X	X	X		X
Calidad	X		X	X	X	
Compromiso	X	X	X	X	X	X
Puntualidad	X	X	X	X		X

Elaborado por: Fernanda Nicolalde y Pamela Serrano

La descripción de los valores que observará la Asociación en su operatividad es:

- **Responsabilidad:** con los clientes para brindar ganado de calidad, precio, higiene entre otros, para cumplir con sus expectativas; con los proveedores cumpliendo con los pagos acordados; con los empleados para mantenerlos motivados; basándose en la honradez; con la sociedad involucrándose en la

realidad de la misma para aportar con las posibles soluciones y con el Estado aportando en el cumplimiento de los objetivos nacionales de desarrollo

- **Honestidad:** con los clientes para que las relaciones con estos sean claras y de manera justa; con proveedores para garantizar la confianza en la organización, dando a conocer un comportamiento que vaya acorde con la ética y actuando siempre con la verdad; con el Estado cumpliendo con todas las leyes vigentes.
- **Respeto:** Con los clientes brindándoles ganado de excelente calidad; con los proveedores manteniendo un trato adecuado, respetando reglas de negocio; con los empleados cumpliendo con los ofrecimientos y compromisos laborales, proporcionándoles un trato justo, brindándoles un cierto grado de autonomía y confianza, contribuyendo de esta manera al desarrollo de los mismos.
- **Calidad:** con los clientes dedicando a la organización hacia su satisfacción y mejora continua del servicio, ampliando la oferta de valor; con los empleados, dotándoles de capacitación y recursos para que puedan desenvolverse de la mejor manera en su trabajo, logrando así comprometerles a prestar un excelente servicio a los clientes.
- **Compromiso:** Con los clientes satisfaciendo de manera eficiente y eficaz las necesidades y expectativas de los mismos; con los proveedores cumpliendo con todas obligaciones adquiridas; con los empleados ofreciendo incentivos, estabilidad laboral, seguridad y un ambiente de trabajo adecuado y confiable; y con el Estado sirviendo a la patria con responsabilidad
- **Puntualidad:** con los clientes en la entrega del ganado; con los proveedores siendo puntuales en los pagos, reuniones, etc.; con los empleados cumpliendo puntualmente las diferentes actividades de gestión de la organización y el pago de sus haberes; con el Estado cumpliendo con las diferentes requerimientos que las leyes lo dispongan, tales como impuestos, etc.

4.4.6. Políticas

Las pautas que respaldarán los esfuerzos que se lleven a cabo en la empresa para alcanzar los objetivos definidos, serán:

a) VENTAS:

- Mantener una política de ventas a minoristas solo al contado.
- Permanentemente promocionar los productos y servicios de la Asociación.
- Mantener un registro histórico de clientes para establecer estadísticas.

b) COMPRAS:

- Se debe calificar a todo nuevo proveedor según: calidad, costo, cumplimiento y formas de pago.
- Se mantendrá el menor número de proveedores, para asegurar la calidad del ganado y los productos.
- La compra de suministros de oficina y computación se realizará una vez determinada su obsolescencia o término de la vida útil.

c) TALENTO HUMANO:

- Capacitar constantemente al personal comprobando sus nuevos conocimientos con evaluaciones continuas.
- Fijación de remuneraciones justas, en base al rendimiento personal.
- Brindar estabilidad laboral y motivación a los empleados.
- Mantener una estructura organizacional liviana, sin personal innecesario.
- Cuando se requiera contratar personal, se deberá buscar la persona más idónea y que reúna los requisitos mínimos para el cargo.

d) CONTABILIDAD:

- Cancelar los gastos menores a través de caja chica y no podrán exceder del monto asignado a ésta, caso contrario deberán ser aprobados por la gerencia.
- Presentar informes de saldos de cuentas preestablecidas a gerencia dos veces por semana antes del mediodía.
- Los gastos realizados en la Asociación por motivos operativos deben ser debidamente registrados en un documento diseñado específicamente para el efecto.

e) OPERACIONES:

- Los daños que se ocasionarán en las instalaciones o equipos de la Asociación por descuido o negligencia del personal, deberán ser reparados y de ser el caso, sufragados por la persona que los causó.
- La Gerencia debe realizar inspecciones periódicas, para verificar el funcionamiento adecuado de la organización.
- La Gerencia debe dialogar constantemente con los clientes, para saber su apreciación respecto al servicio recibido.
- La Gerencia debe observar, si el personal está cumpliendo con las funciones y responsabilidades asignadas.
- Mensualmente la Gerencia, debe evaluar las operaciones y determinar si las estrategias se alinean con la acción para la consecución de los objetivos.
- Anualmente la asociación debe contratar a un asesor externo, para que realice la evaluación de la organización, sea ésta integral o parcial

4.5. ESTRATEGIAS

Las estrategias asociadas a los objetivos específicos serán:

OBJETIVO 1.- LLEGAR AL MENOS AL 80% DEL MERCADO POTENCIAL DEL CANTÓN RUMIÑAHUI DURANTE EL AÑO 2013, CON SU PLAN ESTRATEGICO.

- Expandirse al mercado utilizando la tecnología de Internet.
- Realizar e_mailing masivo, por dos ocasiones en el año 2013.
- Desarrollar elementos promocionales físicos como: cartas, volantes y trípticos, afiches y repartirlos en: instituciones, colegios, negocios, empresas y público en general.
- Publicar spots publicitarios en prensa y radio
- Brindar información detallada de cada uno de los productos, dando especial énfasis en la producción por requerimientos, beneficios y garantía de calidad.

OBJETIVO 2.- LOGRAR UNA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE AL MENOS DEL 90% EN EL 2013 E INCREMENTAR LA MISMA HASTA UN 98% EN LOS PRÓXIMOS AÑOS.

- Estudiar las necesidades y expectativas del cliente
- Diseñar productos de acuerdo a los requerimientos y exigencias de los clientes.
- Ofrecer garantía de calidad sobre el ganado.
- Mantener una política disciplinada de cumplimiento en rapidez y tiempo de entrega del ganado.
- Estandarizar los procesos de servicio, que todos los clientes sean tratados con la misma calidad y calidez.

OBJETIVO 3.- CREAR UNA CULTURA DE MEJORAMIENTO CONTINUO AL INTERIOR DE LA ASOCIACIÓN, DONDE LA PARTICIPACIÓN Y RENDIMIENTO DE LOS TRABAJADORES AUMENTE EN UN 5% PARA CADA AÑO A PARTIR DEL 2013.

- Buscar proveerse de razas nuevas a bajo costos, para poder ofrecer precios competitivos a un mercado más amplio.
- Capacitar al personal, para asegurar un adecuado aprovechamiento de los recursos disponibles.
- Desarrollar e implementar mecanismos de comunicación eficientes, para incentivar la integración de todos los empleados.
- Desarrollar herramientas de evaluación de la gestión, para determinar el grado de cumplimiento de las metas y objetivos; y estar en posibilidad de implementar oportunamente las medidas correctivas necesarias.

OBJETIVO 4.- AUMENTAR LAS VENTAS EN UN 25% ANUAL, A PARTIR DEL AÑO 2013.

- Expandirse al mercado provincial, en base a acuerdos comerciales y el acceso a Internet.
- Mantener precios menores a los de la competencia.

- Proveerse de ganado de acuerdo a los requerimientos y exigencias de los clientes y de alta calidad.
- Ofrecer a los clientes beneficios y garantías en el ganado.
- Desarrollar elementos promocionales físicos como: cartas, volantes, trípticos y repartirlos en: oficinas, instituciones, negocios, etc.
- Realizar e_mailing masivo por dos ocasiones en el año 2013.
- Brindar información detallada de cada raza de ganado, enfatizando sus características y la garantía de calidad.

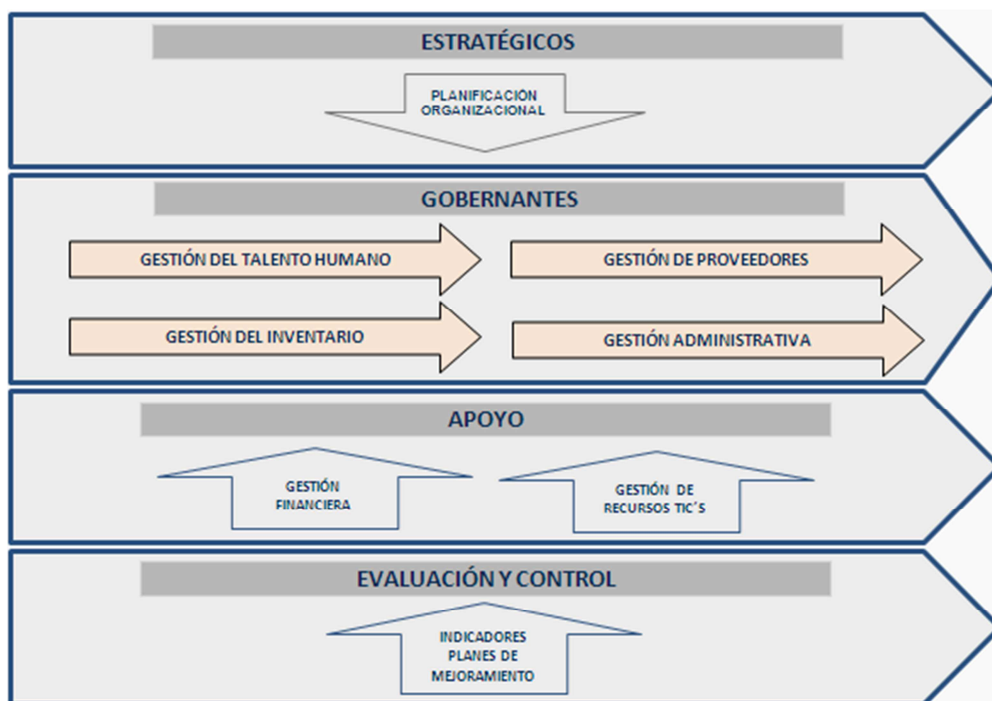
OBJETIVO 5.- IMPLEMENTAR HERRAMIENTAS DE GESTIÓN DURANTE EL AÑO 2013.

- Expandirse al mercado provincial, en base a acuerdos comerciales y el acceso a Internet.
- Mantener precios menores a los de la competencia.
- Proveerse de ganado de acuerdo a los requerimientos y exigencias de los clientes y de alta calidad.
- Ofrecer a los clientes beneficios y garantías en el ganado.
- Desarrollar elementos promocionales físicos como: cartas, volantes, trípticos y repartirlos en: oficinas, instituciones, negocios, etc.
- Realizar e_mailing masivo por dos ocasiones en el año 2013.
- Brindar información detallada de cada raza de ganado, enfatizando sus características y la garantía de calidad.

4.6. PROPUESTA DE ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL

Es necesario redefinir una estructura organizacional eficiente para apoyar el mejoramiento y cambio, la estructura organizacional que se propone para la Asociación es la siguiente

Grafico 4. 1 Estructura Organizacional de la Asociación de Introdutores de Ganado



Elaborado por: Fernanda Nicolalde y Pamela Serrano

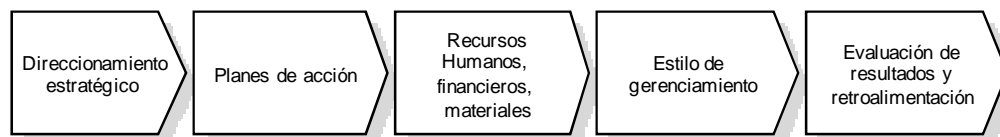
GESTIÓN ADMINISTRATIVA:

- Líder: Gerencia
- Misión: Formular políticas, prestar servicios administrativos y proveer de recursos materiales para el desarrollo de las actividades de la Asociación.
- Estructura básica: Este proceso tiene una estructura abierta, conformada por equipos de trabajo según los requerimientos de su proceso.
- Responsabilidades: Especificar los objetivos que se deben conseguir y definir con anticipación las acciones que se deben ejecutar para lograrlos; desarrollar la dirección estratégica de la empresa, determinar los recursos necesarios para lograr las metas de la organización; ensamblar y coordinar recursos humanos, financieros, físicos, de información y otros, que son necesarios para lograr las metas; estimular a las personas a desempeñarse bien, dirigir las y motivarlas; gestionar los recursos de la empresa; asegurar que las actividades reales se ajusten a las actividades planificadas.

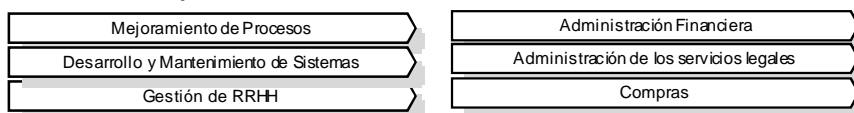
Grafico 4. 2 Cadena de valor del proceso de Gestión Administrativa

CADENA DE VALOR DEL PROCESO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Cadena de Valor:



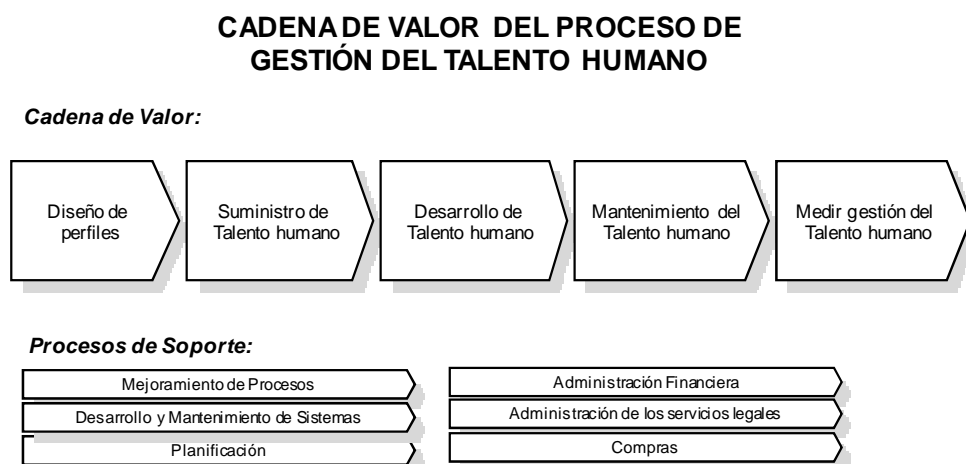
Procesos de Soporte:



Elaborado por: Fernanda Nicolálde y Pamela Serrano

GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO:

- Líder: Jefe de personal
- Misión: Garantizar que la asociación cuente con un equipo humano competente, comprometido, capaz de cambiar y asumir retos para lograr los objetivos de la empresa. Para el efecto formulará políticas, normas y procedimientos de administración integrada del recurso humano
- Estructura básica: Este proceso se administra con una estructura abierta, conformada por equipos de trabajo según los requerimientos de su proceso.
- Responsabilidades: Proponer y recomendar, lineamientos y estrategias de acción del área de Recursos Humanos, identificando y definiendo metas; y, planificar y organizar el funcionamiento adecuados de los subsistemas de reclutamiento, selección, contratación, evaluación, control y registro de personal.

Grafico 4. 3 Cadena de Valor del proceso de Gestión de Talento Humano

Elaborado por: Fernanda Nicolalde y Pamela Serrano

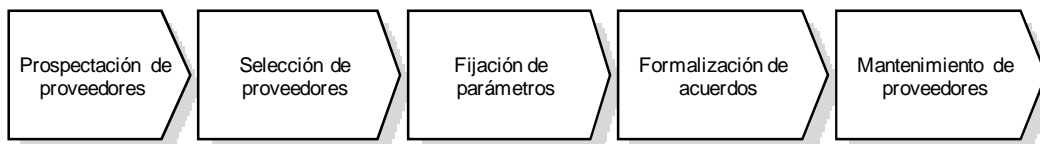
GESTIÓN DE PROVEEDORES:

- Líder: Gerencia
- Misión: Seleccionar los proveedores más idóneos para el ganado que comercializa la asociación.
- Estructura básica: Este proceso tiene una estructura abierta, conformada por equipos de trabajo según los requerimientos de su proceso.
- Responsabilidades: Aplicar procesos y procedimientos que permitan seleccionar los proveedores más adecuados por la calidad del ganado, la productividad, los servicios administrativos y financieros, todos regulados por los procesos gobernantes, de control y evaluación, de la Asociación.

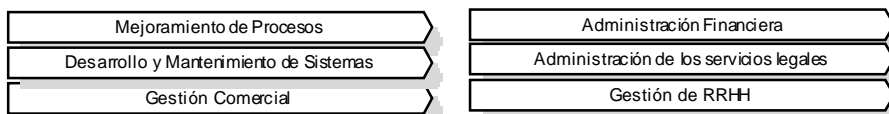
Grafico 4. 4 Cadena de Valor del proceso de Gestión de Proveedores

CADENA DE VALOR DEL PROCESO DE GESTIÓN DE PROVEEDORES

Cadena de Valor:



Procesos de Soporte:



Elaborado por: Fernanda Nicolalde y Pamela Serrano

GESTIÓN DEL INVENTARIO:

- Líder: Gerencia
- Misión: Proveer soluciones en el pedido de ganado, enfocar los esfuerzos a satisfacer los requerimientos de los clientes, y el logro de excelencia, optimizando la utilización de recursos. Cooperar con la generación de valor de la asociación.
- Estructura básica: Este proceso tiene una estructura abierta, conformada por equipos de trabajo según los requerimientos de su proceso.
- Responsabilidades: Apoyar la planificación de las compras, análisis de cuentas y movimientos del ganado que comercializa la asociación, y analizar e investigar las causas de diferencias que puedan presentarse; recopilar, clasificar y registrar todos los documentos de respaldo; evaluar el cumplimiento de las políticas, procedimientos y actividades relacionadas a la gestión de inventarios, y si se requiere proponer soluciones; implementar los procesos de inventarios dentro de los estándares de la empresa; realizar inventarios del ganado que comercializa la asociación; monitorear indicadores de tablero de control de la gestión de inventarios.

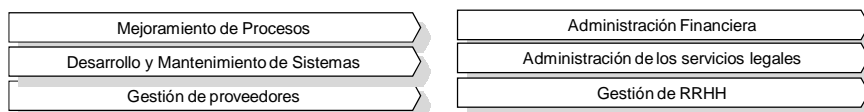
Grafico 4. 5 Cadena de Valor del proceso de Gestión del Inventario

CADENA DE VALOR DEL PROCESO DE GESTIÓN DEL INVENTARIO

Cadena de Valor:



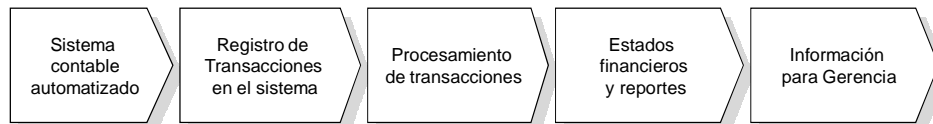
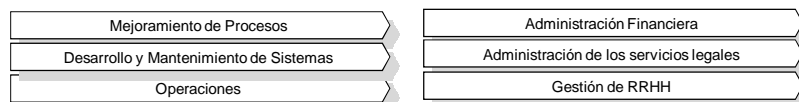
Procesos de Soporte:



Elaborado por: Fernanda Nicolalde y Pamela Serrano

GESTIÓN FINANCIERA:

- Líder: Contador(a)
- Misión: Administrar y programar la asignación de los recursos financieros a los diferentes procesos y operaciones de la asociación; y, proveer de información financiera para la toma de decisiones, sobre la base del registro de las transacciones financieras de la empresa.
- Estructura básica: Este proceso tiene una estructura abierta, conformada por equipos de trabajo según los requerimientos de su proceso.
- Responsabilidades: Planificar, organizar y dirigir las actividades del área financiera de la Asociación en base a una adecuada distribución de tareas y responsabilidades; administrar y controlar la ejecución del sistema de contabilidad de conformidad con los parámetros internos y los principios de aceptación.

Grafico 4. 6 Cadena de Valor del proceso de Gestión Financiera**CADENA DE VALOR DEL PROCESO DE GESTIÓN FINANCIERA****Cadena de Valor:****Procesos de Soporte:**

Elaborado por: Fernanda Nicolálde y Pamela Serrano

4.7. ANALISIS FINANCIERO

4.7.1. Relacionados a la contabilidad y finanzas

Tabla 4. 5 Comparativo de las Recaudaciones de la Asociación desde el periodo 2001 al 2012 y la diferencia con la Recaudación esperada

AÑOS	RECAUDACION REAL.	RECAUDACION ESPERADA	DIFERENCIA
2001 Y			
2002	\$16.145,00	\$26.860,00	\$10.715,00
2003	\$16.473,00	\$26.860,00	\$10.387,00
2004	\$14.357,00	\$26.860,00	\$12.503,00
2005	\$11.612,50	\$26.860,00	\$15.247,50
2006	\$9.579,50	\$26.860,00	\$17.280,50
2007	\$7.840,50	\$26.860,00	\$19.019,50
2008	\$6.053,00	\$26.860,00	\$20.807,00
2009	\$6.117,50	\$26.860,00	\$20.742,50
2010	\$5.095,00	\$26.860,00	\$21.765,00
2011	\$7.650,00	\$26.860,00	\$19.210,00
2012	\$625,00	\$26.860,00	\$26.235,00
TOTALES	\$101.548,00	\$295.460,00	\$193.912,00

Elaborado por: Fernanda Nicolalde y Pamela Serrano

Según el cuadro la Asociación presenta un total de \$101.548,00 sumado los años desde el 2001 al 2012 contando con una aportación de \$340 anuales por socio, algunos socios incumplían con los aportes de tal manera que iban acumulando deudas en años posteriores.

Con las aportaciones se buscaba obtener ingresos de \$ 295.460,00 por dicho incumplimiento hay una diferencia de \$193.912,00 con lo que la Asociación se ve afectada en sus proyecciones.

<i>La Asociación de Introdutores de ganado del cantón Rumiñahui</i>			
BALANCE GENERAL			
PERIODOS 2010-2011-2012			
<u>Cuenta</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y Equivalentes de efectivo	11.055,46	17.310,67	14.466,95
Cuentas por Cobrar (neto)	132.082,50	163.029,50	193.912,00
Total Activo Corriente	143.137,96	180.340,17	208.378,95
ACTIVO NO CORRIENTE			
Garantía (Arriendo oficina)	200,00	200,00	200,00
Total Activo No Corriente	200,00	200,00	200,00
Total Activo	143.337,96	180.540,17	208.578,95
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por Pagar (Proyecto)	630,00	130,00	0,00
Impuesto a la Renta 22%	478,81	144,55	156,61
Participación de los trabajadores 15%	384,08	115,95	125,63
Total Pasivo Corriente	1.492,89	390,50	282,24
PASIVO NO CORRIENTE			
Total Pasivo No Corriente			
Total Pasivo	1.492,89	390,50	282,24
PATRIMONIO			
Patrimonio Neto			
Capital	136.547,46	174.339,56	201.931,34
Utilidad del Ejercicio	5.297,61	5.810,11	6.365,37
Total Patrimonio Neto	141.845,07	180.149,67	208.296,71
Total Pasivo + Patrimonio	143.337,96	180.540,17	208.578,95

4.7.1.1. Análisis del balance general

Este análisis del balance general de los tres últimos años 2010, 2011 y 2012 resume todo lo que tiene la Asociación, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a la Asociación.

Se muestra el activo total del año 2010 con \$143.337.96 con el pasivo \$630y patrimonio \$142.707.96, el año 2011 con activos de \$180540.17, pasivo de \$130 y el patrimonio \$180.410.17 y por último el año 2012 con un valor de activo \$208.578.95, con el pasivo \$0 y el capital de \$208578.95.

Lo que quiere decir que en el último año la Asociación no tiene deudas que pagar.

Y se puede apreciar que entre los años 2010 al 2011 hay un crecimiento de activos en un 26% y del año 2011 al 2012 un 13.46% lo que se observa ha disminuido esto es debido a que las cuentas por cobrar aumentaron.

la Asociación de Introdutores de ganado del cantón Rumiñahui

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

PERIODOS 2010-2011-2012

<i>Cuenta</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>
INGRESOS			
<i>Ingresos Operacionales</i>	7.840,50	6.053,00	6.117,50
Utilidad Bruta	7.840,50	6.053,00	6.117,50
Gastos Operacionales			
<i>Gastos Operacionales</i>	-5.280,00	-5.280,00	-5.280,00
Utilidad Operativa	2.560,50	773,00	837,50
Resultado antes de Participaciones	2.560,50	773,00	837,50
<i>Participación de los trabajadores 15%</i>	384,08	115,95	125,63
<i>Impuesto a la Renta 22%</i>	478,81	144,55	156,61
Resultado despues de	1.697,61	512,50	555,26
<i>Utilidad Ejercicio anteriores</i>	3.600,00	5.297,61	5.810,11
Utilidad Neta	5.297,61	5.810,11	6.365,37

4.7.1.2. Análisis del balance de resultados

El estado de resultados nos permite saber cuáles han sido los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado la Asociación para saber si está generando suficientes ingresos, si está gastando demasiado, si está generando utilidades, si está gastando más de lo que gana, etc.) Y en base a dicho análisis, tomar decisiones.

La Utilidad bruta en el año 2010 fue de \$7.840.50 el 2011 \$6053.00 y el 2012 \$6117.50 podemos apreciar que del 2010 al 2011 hubo una disminución de ingresos debido a que los socios dejaron de aportar y varios se retiraron.

Las variaciones que presentan en la Utilidad neta entre el año 2010 al 2011 es de un 11.15% en aumento y entre el año 2011 al 2012 un 10.78% también en aumento.

A pesar del decremento de la utilidad bruta del 2011 ha comparación del 2010 hubo un aumento en la utilidad neta debido a que la utilidad del 2009 es \$3600 y es un acumulativo para el 2010 y ayuda a tener una utilidad neta favorable al 2012.

Por lo que podríamos decir que la Asociación puede ser considerada rentable pues genera utilidades, lo cual podría significar que podríamos tomar de decisión de invertir en ésta.

<i>La Asociación de Introdutores de ganado del cantón Rumiñahui</i>						
BALANCE GENERAL						
PERIODOS 2010-2011-2012						
<u>Cuenta</u>	<u>2010</u>	<u>%</u>	<u>2011</u>	<u>%</u>	<u>2012</u>	<u>%</u>
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y Equivalentes de efectivo	11.055,46	7,71%	17.310,67	9,59%	14.466,95	6,94%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	132.082,50	92,15%	163.029,50	90,30%	193.912,00	92,97%
Total Activo Corriente	143137,96	99,86%	180.340,17	99,89%	208.378,95	99,90%
ACTIVO NO CORRIENTE						
Garantía (Arriendo oficina)	200,00	0,14%	200,00	0,11%	200,00	0,10%
Total Activo No Corriente	200	0,14%	200,00	0,11%	200,00	0,10%
Total Activo	143.337,96	100,00%	180.540,17	100,00%	208.578,95	100,00%
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Cuentas por Pagar (Proyecto)	630,00	0,44%	130,00	33,29%	0,00	
Impuesto a la Renta 22%	478,81	32,07%	144,55	37,02%	156,61	55,49%
Participación Trabajadores 15%	384,08	25,73%	115,95	29,69%	125,63	44,51%
Total Pasivo Corriente	1.492,89	0,44%	390,50	100,00%	282,24	
PASIVO NO CORRIENTE						
Total Pasivo No Corriente	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	
Total Pasivo	1.492,89	100,00%	390,50	100,00%	282,24	100,00%
PATRIMONIO						
Patrimonio Neto						
Capital	136.547,46	96,27%	174.339,56	96,77%	201.931,34	96,94%
Utilidad del Ejercicio	5.297,61	3,73%	5.810,11	3,23%	6.365,37	3,06%
Total Patrimonio Neto	141.845,07	100,00%	180.149,67	100,00%	208.296,71	100,00%
Total Pasivo + Patrimonio	143.337,96		180.540,17		208.578,95	

4.7.1.3. Análisis vertical del balance

Análisis de las Cuentas del Activo:

Efectivo y Equivalentes de efectivo:

Se puede apreciar que en la cuenta Efectivo y Equivalentes de efectivo del año 2010 representa un 7.71% del Activo total de la Asociación en el año 2011 de la cuenta Efectivo y Equivalentes de efectivo un 9.59% y al año 2012 un 6.94% debido al logro de recaudar pero sobresale el recupero de las cuentas por cobrar históricas.

Otras Cuentas por Cobrar (neto)

En el año 2010 la cuenta Otras Cuentas por Cobrar (neto) representa un 92.15%, en el año 2011 un 90.30% y en el año 2012 92.97%, representa un gran porcentaje en comparación al total de Activos debido a cuentas por cobrar históricas las cuales no se garantizan su recupero ya que están vencidas.

Garantía (Arriendo oficina)

Representa el 0.14% en el año 2010, un 0.11% 2011 y en el año 2012 un 0.10%, el porcentaje que representa del año 2010 al 2011 y del 2011 al 2012 es menor que en el año anterior progresivamente debido a que en el segundo año los Activos fueron mayores y la garantía representa una fracción igual.

Análisis de las Cuentas del Pasivo

Cuentas por pagar Proyecto

Un 100% del pasivo representa en los años 2010 y 2011 representa la cantidad que se debe por un proyecto de la Asociación la que estaba bajo control ya que era la única deuda y la cual en el año 2012 terminaron de pagarla.

la Asociación de Introdutores de ganado del cantón Rumiñahui

BALANCE GENERAL

PERIODOS 2011-2010-2012

Cuenta	2010	2011	Variación		2011	2012	Variación	
			Abs.	Rela.			Abs.	Rela.
ACTIVO								
ACTIVO CORRIENTE								
Efectivo y Equivalentes de efectivo	11.055,46	17.310,67	6.255,21	56,58%	17.310,67	14.466,95	-2.843,72	-16,43%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	132.082,50	163.029,50	30.947,00	23,43%	163.029,50	193.912,00	30.882,50	18,94%
Total Activo Corriente	143.137,96	180.340,17	37.202,21	25,99%	180.340,17	208.378,95	28.038,78	15,55%
ACTIVO NO CORRIENTE								
Garantía (Arriendo oficina)	200,00	200,00	0,00	0,00%	200,00	200,00	0,00	0,00%
Total Activo No Corriente	200,00	200,00	0,00	0,00%	200,00	200,00	0,00	0,00%
Total Activo	143.337,96	180.540,17	37.202,21	25,95%	180.540,17	208.578,95	28.038,78	15,53%
PASIVO								
PASIVO CORRIENTE								
Cuentas por Pagar (Proyecto)	630,00	130,00	-500,00	100,00%	130,00	0,00	-130,00	100,00%
Impuesto a la Renta 25%	478,81	144,55	334,26	69,81%	144,55	156,61	12,06	8,34%
Participación Trabajadores 15%	384,08	115,95	268,13	69,81%	115,95	125,63	9,68	8,34%
Total Pasivo Corriente	1.492,89	390,50	-1.102,39	-73,84%	390,50	282,24	-108,26	-27,72%
Total Pasivo	1.492,89	390,50	-1.102,39	-73,84%	390,50	282,24	-108,26	-27,72%
PATRIMONIO								
Patrimonio Neto								
Capital	136.547,46	174.339,56	37.792,10	27,68%	174.339,56	201.931,34	27.591,78	15,83%
Utilidad del Ejercicio	5.297,61	5.810,11	512,50	9,67%	5.810,11	6.365,37	555,26	9,56%
Total Patrimonio Neto	141.845,07	180.149,67	38.304,60	27,00%	180.149,67	208.296,71	28.147,04	15,62%
Total Pasivo + Patrimonio	143.337,96	180.540,17	37.202,21	25,95%	180.540,17	208.578,95	28.038,78	15,53%

4.7.1.4. Análisis horizontal del balance

Efectivo y Equivalentes de efectivo

La cuenta Efectivo y Equivalentes de efectivo entre el año 2010 al 2011 tiene un porcentaje de 56.58% y del año 2011 al 2012 un 16.43% demostrando que hubo un porcentaje de recupero en las cuentas vencidas historias por cobrar.

Otras Cuentas por Cobrar (neto)

Esta cuenta demuestra en el años 2010 al 2011 un porcentaje de 23.43% y entre el año 2011 al 2012 un porcentaje de 16.43% debido a la disminución de cuentas por cobrar.

Utilidad del Ejercicio

La Asociación muestra que ha tenido entre el año 2010 al 2011 un incremento de 12.55% y del año 2011 al 2012 un 12.08% lo que se evidencia se ha mantenido en un porcentaje bajo debido a que ya no hubo aportaciones y solo se alimentaba el activo por deudas anteriores.

DATOS:		
5.000,00	proyecto	Consejo Provincial
300.000,00	obra civil	Consejo Provincial
300.000,00	terreno	Consejo Provincial
360.000,00	equipamento	Asociacion

FLUJO DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO 100% CAPITAL PROPIO

	0	1	2	3	4	5
Inversión Inicial	-360.000,00					
Ingresos por Ventas		52.000,00	52.000,00	52.000,00	52.000,00	52.000,00
(-) Costos Variables Producción		5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN		260.000,00	260.000,00	260.000,00	260.000,00	260.000,00
Gastos		-65.000,00	-65.000,00	-65.000,00	-65.000,00	-65.000,00
Utilidad antes depreciación		195.000,00	195.000,00	195.000,00	195.000,00	195.000,00
(-) Depreciación		-36.000,00	-36.000,00	-36.000,00	-36.000,00	-36.000,00
Gastos Financieros		-32.400,00	-25.920,00	-19.440,00	-12.960,00	-6.480,00
Utilidad antes impuestos		263.400,00	256.920,00	250.440,00	243.960,00	237.480,00
(-) Impuestos y participaciones		-95.482,50	-93.133,50	-90.784,50	-88.435,50	-86.086,50
Utilidad después de impuestos		167.917,50	163.786,50	159.655,50	155.524,50	151.393,50
(+) Depreciación		36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00
(-) Capital de la deuda		-72.000,00	-72.000,00	-72.000,00	-72.000,00	-72.000,00
Flujo neto de operación		131.917,50	127.786,50	123.655,50	119.524,50	115.393,50
(-) Valor Residual		-	-	-	-	180.000,00
Flujo neto	-360.000,00	131.917,50	127.786,50	123.655,50	119.524,50	295.393,50

VALOR ACTUAL DE LOS FLUJOS	1,15	1,15	1,32	1,52	1,75	2,01
VALOR ACTUAL NETO		114.710,87	96.624,95	81.305,50	68.338,52	146.862,78

EVALUACION DE LA INVERSION		
PROPIO		
COSTO DE CAPITAL	15,00%	
VAN	147.842,62	←
TIR	29,32%	
PRI	4 años 10 Meses	

PRI		
<i>Inversión Inicial</i>	360.000,00	
(-) Año 1	114.710,87	1,00
Saldo	245.289,13	
(-) Año 2	96.624,95	1,00
Saldo	148.664,18	
(-) Año 3	81.305,50	1,00
Saldo	67.358,68	
(-) Año 4	68.338,52	1,00
Saldo	- 979,84	
(-) Año 5	146.862,78	
Saldo	- 147.842,62	←

4.7.1.5. Análisis del flujo

Es muy importante analizar la posible rentabilidad de la Asociación y sobre todo si es viable o no. Y saber si hay que invertir un capital y si se logra obtener una rentabilidad a lo largo de 5 años. Esta rentabilidad debe ser mayor al menos que una inversión con poco riesgo (letras del Estado, o depósitos en entidades financieras solventes). De lo contrario es más sencillo invertir el dinero en dichos productos con bajo riesgo en lugar de dedicar tiempo y esfuerzo a la creación empresarial.

Dos parámetros muy usados a la hora de calcular la viabilidad son el **VAN** (Valor Actual Neto) y el **TIR** (Tasa Interna de Retorno).

El proyecto requiere una inversión de \$360.000,00 y nos generará flujos de caja positivos como en nuestro ejercicio a lo largo de 5 años.

Si por ejemplo hacemos una estimación de los ingresos de la Asociación durante cinco años, para que el proyecto sea rentable tenemos un VAN de 147.842.62, lo que significará que los flujos futuros traídos a valor presente reflejan un valor positivo.

La TIR es de 29.32% lo que quiere decir que estamos ante un proyecto rentable, ya que la Asociación se planteó como rentabilidad un 15% lo que hay una diferencia de 14.32% favorable.

CAPITULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

Analizados los resultados que arrojaron las encuestas realizadas a los socios que conforman la Asociación relacionados con el tema de estudio, información secundaria y documentos financieros de la Asociación de Introdutores del Cantón Rumiñahui, concluimos lo siguiente:

Existe una actividad gastronómica dentro del Cantón que es el motor de la economía de la misma y especialmente en Sangolquí, que es históricamente reconocido por su producción de maíz, al maíz duro le consideraban como rezago y era destinado como alimento del ganado porcino, mismo que llega al continente americano y específicamente al Cantón Rumiñahui tras la conquista española desde la península Ibérica, por lo que comienza a fomentarse la crianza de este tipo de ganado empleado en la elaboración de diferentes platos típicos.

Dentro del estudio macroeconómico es decir del entorno demográfico, político, cultural, social, turístico, económico, industrial, tecnológico y legal se pudo determinar la incidencia de esta producción a la economía del cantón y como ente generador de economía la asociación de introductores de ganado en todos sus ámbitos. En el entorno económico y cultural del faenamiento y venta del hornado, existen muchas familias del cantón que dependen en gran medida del movimiento económico y la atracción de personas que genera este plato típico. A la vez que se determinaron las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades que tiene la Asociación obteniendo algunas posibles soluciones que se pueden ser tomadas en cuenta y ser aplicadas en un futuro.

En el Cantón Rumiñahui y especialmente en su capital Sangolquí, la producción del Hornado ha llegado a constituirse uno de los símbolos culturales de mayor representatividad y ha llegado a establecerse como uno de los ejes dinamizadores de la economía local. Y la Asociación a pesar de que tiene 50 años de vida Institucional no ha ido juntamente avanzando.

Se determinó la falta de progreso en la Asociación, debido a que no cuenta con personal netamente profesional que se encargue de una administración adecuada, a la falta de una directiva exigente que cumpla y haga cumplir reglamentos que se establezcan como por ejemplo en el cumplimiento de las recaudaciones y no cuenta con una base legal actualizada que se aplique.

Este estudio ha demostrado ser viable y real, ya que todos los resultados fueron recolectados de acuerdo a la metodología descrita en los capítulos anteriores, y es necesario seguir alimentándolo y reforzándolo buscando alianzas estratégicas con entidades privadas y públicas, tal el caso del Ministerio de Cultura, de la Prefectura Provincial de Pichincha, Consejo Provincial de Pichincha, entre otros.

5.2. RECOMENDACIONES

Mantener y reforzar la identidad histórica del maíz como un complemento de la identidad cultural que tiene el cantón.

Realizar acercamientos con los diferentes organismos de estado como el ministerio de cultura Consejo Provincial y ministerio de turismo para afianzar lazos con el municipio del cantón y se realicen permanentemente actividades que fomenten la identidad cultural y la economía del cantón.

Incentivar a los socios involucrados a fomentar el ahorro mediante sus aportaciones infaltables para que se lleve a cabo la estrategia de tener una caja de ahorro la cual sirva de financiamiento a las mismas personas que conforman la Asociación y evitar problemas de prestaciones informales.

Proyectar, a ser una Sociedad Anónima mantener y reforzar el crecimiento económico que año tras año se ha dado en el sector, tomando en cuenta las propuestas de mejora como estrategias detalladas fomentar las alianzas con el sector público y con entidades privadas para que este plato típico tenga empresas auspiciantes y que lo ayuden a seguir fomentando como símbolo cultural del cantón.

Continuar actualizando y retroalimentando estas iniciativas de estudio, ya que a través de este proyecto existe vinculación con la colectividad y cuenta con resultados viables y óptimos para ser aplicados.

Bibliografía

SIISE Sistema de Indicadores Sociales del Ecuador. (2011). Quito.

Constitución Política de la República del Ecuador. (2012). Quito.

Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular. (2012). Quito.

MAGAP Sector Agrícola. (2012). Quito.

Maroto, J., & Hernández, M. (2001). *Factores determinantes del ahorro empresarial.* México: Papeles de Economía Española.

WEB:

www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/mar/tipencuch.htm

<http://es.wikipedia.org/wiki/Observaci3n>

www.fundacionavanzar.org/descargas/microcredito1.pdf

www.aecid.es/.../Dossier_AECID_Campaxa_Cumbre_Mundial_del_Microcredito_2011.pdf

<http://www.economia48.com/spa/d/ahorro/ahorro.htm>

<http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=65190>

<http://www.economia48.com/spa/d/ahorro/ahorro.htm>

<http://www.iadb.org/res/laresnetwork/files/pr4finaldraft.pdf>