



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,
GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA
ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS
SECOS DEL SECTOR SIERRA EN LA CIUDAD DE
GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2012.

AUTOR:

ANDRADE LARA WILMER PATRICIO

DIRECTOR:

ING. MARIO ESCOBAR G

PARES ACADÉMICOS:

ING. VICTOR HUGO QUIZHPE B.

ECON. CARMITA BORJA B.

GUARANDA, ECUADOR

AÑO 2015

II. DEDICATORIA

La vida que alienta y da fuerza al cuerpo en su riqueza personal y profesional, hay que ponerlo al servicio de la sociedad. “Si alguien no vive para servir, no sirve para vivir”.

En tal virtud con mucho amor, dedico este trabajo de Investigación a Dios, a mis Padres y especialmente a mi Esposa, hijo e hija, quienes son la luz que iluminan mi camino para seguir adelante, venciendo obstáculos que me han comprendido y son mi fortaleza, mi impulso para ver el presente con nuevas expectativas para su futuro mejor.

Patricio Andrade

III. AGRADECIMIENTO

A Dios por darme vida, fortaleza y sabiduría.

A la Universidad Estatal de Bolívar con sus directivos y docentes, que preocupados por el engrandecimiento y desarrollo de los pueblos y sus hijos, me brindaron la oportunidad de seguir ampliando y actualizando mis conocimientos.

De manera especial al Ing. Mario Escobar, Director y a los Pares Académicos, quienes con su apoyo, orientación y predisposición constante me ayudaron al desarrollo y culminación de mi meta.

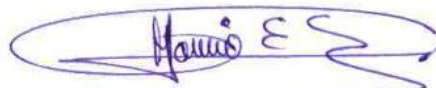
Patricio Andrade

IV. CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR

CERTIFICO:

Que el Trabajo de Graduación titulado: PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS SECOS DEL SECTOR SIERRA EN LA CIUDAD DE GUARANDA PROVINCIA BOLÍVAR, de la autoría del estudiante ANDRADE LARA WILMER PATRICIO; previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial, ha sido dirigido y asesorado por mi persona, bajo los lineamientos de la Facultad, por lo que se encuentra listo para su defensa.

Guaranda, diciembre del 2015



Ing. Mario Enrique Escobar Gortaire

DIRETOR



V. AUTORÍA NOTARIADA

El presente trabajo de graduación titulado: PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS SECOS DEL SECTOR SIERRA EN LA CIUDAD DE GUARANDA PROVINCIA BOLÍVAR, es de la autoría y creación del señor ANDRADE LARA WILMER PATRICIO, portador de la cédula de identidad número 020207399-5.

Patricio Andrade

C.I 020207399-5



Factura: 002-001-000000599



20150201003D00881

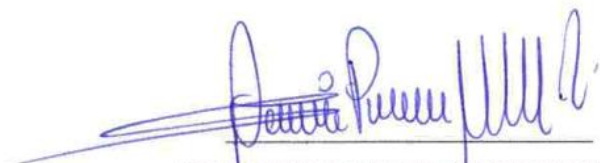
DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20150201003D00881



Ante mí, NOTARIO(A) HENRY OSWALDO ROJAS NARVAEZ de la NOTARÍA TERCERA, comparece(n) WILMER PATRICIO ANDRADE LARA CASADO(A), mayor de edad, domiciliado(a) en GUARANDA, portador(a) de CÉDULA 0202073995, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de COMPARECIENTE, quien(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede TITULO PROYECTO DE INVERSION PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE ACOPIO Y COMERCIALIZACION DE GRANOS SECOS DEL SECTOR SIERRA EN LA CIUDAD DE GUARADNA PROVINCIA BOLIVAR, es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), para constancia firma(n) conmigo en unidad de acto, de todo lo cual doy fe. La presente diligencia se realiza en ejercicio de la atribución que me confiere el numeral noveno del artículo dieciocho de la Ley Notarial -. El presente reconocimiento no se refiere al contenido del documento que antecede, sobre cuyo texto esta Notaria, no asume responsabilidad alguna. – Se archiva copia. GUARANDA, a 1 DE OCTUBRE DEL 2015.



WILMER PATRICIO ANDRADE LARA
CÉDULA: 0202073995



NOTARIO(A) HENRY OSWALDO ROJAS NARVAEZ
NOTARÍA TERCERA DEL CANTON GUARANDA



VI. TABLA DE CONTENIDOS

II.	DEDICATORIA.....	II
III.	AGRADECIMIENTO	III
IV.	CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR.....	IV
V.	AUTORÍA NOTARIADA	V
VI.	TABLA DE CONTENIDOS	VI
VII.	LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS	X
VIII.	LISTA DE ANEXOS	XIV
IX.	RESUMEN EJECUTIVO EN ESPAÑOL.....	XVI
X.	INTRODUCCIÓN	XVIII
1	CAPÍTULO I.....	1
1.1	TEMA.....	2
1.2	ANTECEDENTES	3
1.3	JUSTIFICACIÓN.....	6
1.4	OBJETIVOS.....	9
1.4.1	Objetivo general.....	9
1.4.2	Objetivos específicos:	9
1.5	METODOLOGÍA	10
1.5.1	Métodos.....	10
1.5.2	Tipos de investigación	11
1.5.3	Técnicas e instrumentos para la obtención de datos	11
1.5.4	Universo de estudio.....	13
1.5.5	Procesamiento de la información.....	15

2	CAPÍTULO II	17
2.1	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	18
2.1.1	Encuesta dirigida a las amas de casa respecto de la compra y consumo de granos secos y harinas en la ciudad de Guaranda.....	18
2.2	CONCLUSIONES.....	48
2.3	RECOMENDACIONES	49
3	CAPÍTULO III.....	50
3.1	ESTUDIO DE MERCADO.....	51
3.1.1	Definición del producto	51
3.1.2	Análisis de la demanda y proyecciones.	53
3.1.3	Análisis de la oferta y proyecciones	59
3.1.4	Análisis de la demanda insatisfecha y proyecciones	64
3.1.5	Análisis de precios de los productos	65
3.1.6	Capacidad de producción y oferta de productos	68
3.1.7	Análisis de la comercialización	69
3.2	ESTUDIO TÉCNICO.....	73
3.2.1	Tamaño	73
3.2.2	Localización.....	73
3.2.3	Ingeniería o proceso productivo.....	78
3.2.4	Distribución de la planta industrial	80
3.2.5	Requerimientos maquinarias y equipos	81
3.3	ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL	86
3.3.1	Nombre y/o razón social de la empresa	86
3.3.2	Accionistas	87
3.3.3	Eslogan.....	87

3.3.4	Giro	88
3.3.5	Cuadro directivo.....	88
3.3.6	Orgánico estructural.....	92
3.3.7	Orgánico funcional.....	93
3.4	ESTUDIO FINANCIERO.....	95
3.4.1	Costos.....	95
3.4.2	Inversiones	96
3.4.3	Financiamiento.....	98
3.4.4	Amortización de la deuda	100
3.4.5	Depreciaciones	100
3.4.6	Ingresos	103
3.4.7	Punto De Equilibrio	104
3.4.8	Estado De Resultados	105
3.4.9	Estado de situación financiera	106
3.4.10	Flujo De Fondos De Efectivo Proyectados.....	106
4	CAPÍTULO IV	109
4.1	EVALUACIÓN FINANCIERA.....	110
4.1.1	Tasa de rendimiento económica mínima aceptable	110
4.1.2	Valor Actual Neto (VAN).....	110
4.1.3	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	112
4.1.4	Periodo de Recuperación de la Inversión.....	113
4.1.5	Relación Beneficio Costo R B/C	114
4.1.6	Índices financieros	115
4.2	EVALUACIÓN SOCIAL	118

4.3	EVALUACIÓN AMBIENTAL	119
5	CONCLUSIONES.....	120
6	RECOMENDACIONES	121
7	BIBLIOGRAFÍA.....	122
8	ANEXOS.....	123

VII. LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS

Encuesta Dirigida A Las Amas De Casa Respecto De La Compra Y Consumo De Granos Secos Y Harinas En La Ciudad De Guaranda.

Cuadro N°. 1 Consume granos secos en su dieta familiar.....	18
Cuadro N°. 2 Granos secos que consume.....	19
Cuadro N°. 3 Consume harina elaborado de los granos secos en su dieta Alimenticia.....	20
Cuadro N°. 4 Harinas elaboradas con los granos secos que consume en su dieta alimenticia.....	21
Cuadro N°. 5 Dónde adquiere los granos secos	22
Cuadro N°. 6 Frecuencia con que adquiere los granos secos y harinas	23
Cuadro N°. 7 Libras de granos secos adquiere a la semana	24
Cuadro N°. 8 Libras de harina adquiere a la semana	25
Cuadro N°. 9 Precio promedio que paga por la libra de granos secos	26
Cuadro N°. 10 Precio promedio que paga por la libra de harina elaborado por los granos secos	27
Cuadro N°. 11 Calificación del producto que adquiere y consume	28
Cuadro N°. 12 Porque adquiere los grano secos y harinas.....	29
Cuadro N°. 13 Si le ofrecerían granos secos empacados y harinas elaborados por una microempresa en la cuidad de guaranda ud. lo adquiriría.....	30
Cuadro N°. 14 Como le gustaría recibir los nuevos productos	31
Gráfico N°. 1 Consume granos secos en su dieta familiar	18
Gráfico N°. 2 Granos secos que consume	19

Gráfico N°. 3 Consume harina elaborado de los granos secos en su dieta alimenticia.....	20
Gráfico N°. 4 Harinas elaboradas con los granos secos que consume en su dieta alimenticia.....	21
Gráfico N°. 5 Dónde adquiere los granos secos.....	22
Gráfico N°. 6 Frecuencia con que adquiere los granos secos y harinas.....	23
Gráfico N°. 7 Libras de granos secos adquiere a la semana.....	24
Gráfico N°. 8 Libras de harina adquiere a la semana.....	25
Gráfico N°. 9 Precio promedio que paga por la libra de granos secos.....	26
Gráfico N°. 10 Precio promedio que paga por la libra de harina elaborado por los granos secos.....	27
Gráfico N°. 11 Calificación del producto que adquiere y consume.....	28
Gráfico N°. 12 Porque adquiere los grano secos y harinas.....	29
Gráfico N°. 13 Si le ofrecerían granos secos empacados y harinas elaborados por una microempresa en la ciudad de guaranda ud. lo adquiriría.....	30
Gráfico N°. 14 Como le gustaría recibir los nuevos productos.....	31

Encuesta dirigida a los comerciantes de granos secos y harinas en la ciudad de Guaranda

Cuadro N°. 15 Ud. comercializa granos secos.....	32
Cuadro N°. 16 Dónde los adquiere.....	33
Cuadro N°. 17Cuál de los granos secos comercializa.....	34
Cuadro N°. 18 Ud comercializa harina elaborado de los granos secos.....	35
Cuadro N°. 19Cuál de las harinas comercializa.....	36
Cuadro N°. 20 Dónde comercializa los granos secos y harinas.....	37

Cuadro N°. 21 Quintales de granos secos comercializa a la semana	38
Cuadro N°. 22 Quintales de harina comercializa a la semana.....	39
Cuadro N°. 23 Precio al que comercializan el quintal de granos secos	40
Cuadro N°. 24 Precio al que comercializa el quintal de harina.....	41

Gráfico N°. 15 Ud. comercializa granos secos.....	32
Gráfico N°. 16 Dónde los adquiere	33
Gráfico N°. 17Cuál de los granos secos comercializa.....	34
Gráfico N°. 18 Ud Comercializa harina elaborado de los granos secos.....	35
Gráfico N°. 19Cuál de las harinas comercializa.....	36
Gráfico N°. 20 Dónde comercializa los granos secos y harinas.....	37
Gráfico N°. 21 Quintales de granos secos comercializa a la semana.....	38
Gráfico N°. 22 Quintales de harina comercializa a la semana	39
Gráfico N°. 23 Precio al que comercializan el quintal de granos secos	40
Gráfico N°. 24 Precio al que comercializa el quintal de harina	41

**Encuesta dirigida a los productores agrícolas de la ciudad de Guaranda.
(Parroquias San Simón, Santa Fé, San Lorenzo, Julio Moreno)**

Cuadro N°. 25 Cultiva y cosecha granos.....	42
Cuadro N°. 26 Tipos de granos que cultiva y cosecha.....	43
Cuadro N°. 27 Hectáreas que produce y cosecha granos	44
Cuadro N°. 28 Quintales que obtiene de promedio en su terreno y con granos secos	45

Cuadro N°. 29 De la producción de granos secos que obtiene al año, cual es el porcentaje para autoconsumo	46
Cuadro N°. 30 La producción que obtiene de granos secos los comercializa en .	47
Gráfico N°. 25 Cultiva y cosecha granos	42
Gráfico N°. 26 Tipos de granos que cultiva y cosecha	43
Gráfico N°. 27 Hectáreas que produce y cosecha granos.....	44
Gráfico N°. 28 Quintales que obtiene de promedio en su terreno y con granos secos	45
Gráfico N°. 29 De la producción de granos secos que obtiene al año,	46
Gráfico N°. 30 La producción que obtiene de granos secos los comercializa en.	47

VIII. LISTA DE ANEXOS

Anexo N°. 1 Encuesta dirigida a las amas de casa respecto de la compra y consumo de granos secos y harinas en la ciudad de guaranda.....	123
Anexo N°. 2 Encuesta dirigida a los comerciantes de granos secos y harinas en la ciudad de guaranda.....	126
Anexo N°. 3 Encuesta dirigida a los productores agrícolas de la ciudad de guaranda. (parroquias san simon, santa fé, san lorenzo, julio moreno)	129
Anexo N°. 4 Costos de producción anual.....	132
Anexo N°. 5 Mano de obra directa.....	133
Anexo N°. 6 Depreciaciones en producción	134
Anexo N°. 7 Movilización y mantenimiento.....	135
Anexo N°. 8 Amortización.....	135
Anexo N°. 9 Sueldos	136
Anexo N°. 10 Útiles de aseo	137
Anexo N°. 11 Papelería.....	137
Anexo N°. 12 Servicios básicos	138
Anexo N°. 13 Depreciaciones administrativas.....	139
Anexo N°. 14 Promoción y publicidad	140
Anexo N°. 15 Intereses.....	141
Anexo N°. 16 Terreno	142
Anexo N°. 17 Construcciones	142
Anexo N°. 18 Maquinaria.....	143
Anexo N°. 19 Equipos.....	144
Anexo N°. 20 Muebles y enseres	144
Anexo N°. 21 Equipo de oficina	145

Anexo N°. 22 Equipo de cómputo.....	145
Anexo N°. 23 Elaboración del proyecto de factibilidad.....	146
Anexo N°. 24 Gastos de organización.....	146
Anexo N°. 25 Materia prima directa	147
Anexo N°. 26 Mano de obra directa.....	148
Anexo N°. 27 Gastos de fabricación	149
Anexo N°. 28 Amortización.....	150
Anexo N°. 29 Gastos administrativos y generales	151
Anexo N°. 30 Promoción y publicidad	153
Anexo N°. 31 Intereses.....	154
Anexos Fotográficos.....	155

IX. RESUMEN EJECUTIVO EN ESPAÑOL

El presente estudio se ha realizado con la finalidad de determinar la factibilidad de la creación de un “centro de acopio y comercialización de granos secos del sector sierra en la ciudad de Guaranda”, tomando en cuenta que en la última década los agricultores de la ciudad de Guaranda no se han conformado con el precio al pago de sus productos, razón por la cual aspiro la creación de un centro de acopio de granos secos que brinde tanto a los agricultores, como consumidores de la ciudad de Guaranda se vean satisfechos tanto al expender sus productos como al consumirlos con precios justos y peso exacto.

La provincia Bolívar posee varios ecosistemas desde las faldas del Nevado Chimborazo hasta poblaciones como Caluma, Echeandía o Balsapamba a unos 200 metros sobre el nivel del mar; estos ecosistemas dan origen a una gran variedad de productos que los adquieren y consumen los pobladores tanto del sector sierra como de subtrópico.

De la misma manera esta variedad origina un intercambio interesante de productos cuyos beneficiarios directos son los hogares o familias de toda la provincia.

Con base en este panorama descrito, se plantea el presente proyecto de graduación constando de varios capítulos, donde se incluyen los Antecedentes, Justificación, Objetivos, Metodología, Cálculo de la Muestra, luego se analiza las respuestas de cada una de las preguntas de las encuestas aplicadas a los consumidores de granos secos y harinas que generalmente son las amas de casa así como a los comerciantes de este tipo de productos.

Después de establecer las conclusiones y recomendaciones, se efectúan 4 estudios, constituyendo el Estudio de Mercado con el análisis de la demanda, la oferta, la capacidad de producción, los precios y la comercialización. El Estudio Técnico contempla el tamaño, la localización, la ingeniería o proceso productivo y los requerimientos. En el Estudio Organizacional administrativo se determina el organigrama estructural y funcional que se requiere para funcionar adecuadamente y

en el Estudio Financiero se determinan los costos, inversiones, financiamiento, depreciaciones, amortizaciones, ingresos, punto de equilibrio, estado de resultados, estado de situación final y el flujo de fondos de efectivo proyectados. Finalmente en el capítulo final se contempla las evaluaciones con indicadores financieros, el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, indicadores financieros y la Relación Beneficio Costo.

Entre los principales rubros e indicadores financieros del proyecto de inversión son:

- Costo Total al Primer Año de 76.682,10 USD
- La Inversión Total es de 80.534,63 USD distribuidos en Inversión Fija Tangible e Intangible y Capital de Trabajo
- El Capital propio es de \$54.175,83 USD que corresponden al 67,27 % de la Inversión Total
- El Financiamiento es de \$ 26.358,80 USD que corresponden al 32,73% de la Inversión Total
- Los Ingresos al primer año son de \$103.920 USD distribuidos en ingresos por libras de granos secos y de harinas.
- El Punto de Equilibrio es de 49.712,35 USD
- La Utilidad Neta Ejercicio al Primer Año es de 18.178,07 USD; que corresponden al 17,49 % de los Ingresos
- El Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del Año 1 es de \$ 105.038,81 USD en Activos.
- Tasa Interna de Retorno o Recuperación de la Inversión (TIR), corresponde al 16,49 %.

X. INTRODUCCIÓN

El proyecto de inversión a ejecutarse es imprescindible para los agricultores y consumidores Guarandinos, y de la provincia Bolívar, en donde, su prioridad es de brindar precios y pesos justos con calidez y calidad.

Para obtener los datos, recopilé las investigaciones pertinentes, las mismas que consistieron en llevar a efecto a diversos estudios que avalen la puesta en marcha al centro de acopio; mismos que fueron formulados desde el punto de vista del mercado, técnico, financiero afianzados en criterios resultantes de la evaluación financiera, social y ambiental.

Para aquello se aplicó los métodos inductivo y deductivo como herramientas metodológicas del proceso de estudio, así como la investigación descriptiva, exploratoria y de campo que se toma como referentes de aplicación para el levantamiento de información acompañado de los instrumentos investigativos de la encuesta tanto a agricultores, comerciantes y amas de casa y la observación directa.

Mediante la aplicación del estudio de mercado se obtuvieron datos generales de la demanda y oferta para proyectarse hacia el tamaño del proyecto calculando la demanda insatisfecha de los miembros de la familia Guarandina.

En el estudio técnico se presenta la localización, tamaño, distribución de la planta y el proceso productivo del centro de acopio de granos secos del sector sierra ubicado en el sector del Barrio Nuevo Guanujo, tras la Universidad Estatal de Bolívar, calle principal Av. Ernesto Che Guevara y calle sin nombre lotización 40 k de la ciudad de Guaranda, provincia Bolívar.

Para calcular los costos, ingresos, utilidad e inversión del proyecto se formula el estudio financiero, la evaluación financiera, social y ambiental se concluye el proyecto con las diferentes conclusiones y recomendaciones que puedan tomar los accionistas en su decisión de la puesta en marcha del centro de acopio.

CAPÍTULO I

1.1 TEMA

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS SECOS DEL SECTOR SIERRA EN LA CIUDAD DE GUARANDA PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2012”

1.2 ANTECEDENTES

“Los centros de acopio cumplen la función de reunir la producción de pequeños productores para que puedan competir en cantidad y calidad en los mercados, cuyas instalaciones son administradas por un comité que cumplen la función de concentrar o reunir la producción ya sea de hortalizas, frutas, granos secos, etc; los mismos que cuentan con máquinas de alta tecnología que realizan el lavado sanitario, secado, selección, procesamiento y empaque de productos para luego ser enviados a los mercados mayoristas urbanos o supermercados.

A nivel mundial el acopio de granos constituye un sector dinámico y fundamental en la economía de los países, con un desarrollo sostenido desde hace varios siglos. La historia del acopio no puede separarse de la historia de la propia producción agrícola del mundo.

En el mundo el maíz blanco es parte fundamental en la dieta de los seres humanos, históricamente es uno de los granos alimenticios más antiguos que se conocen, se ha convertido en el cultivo más importante entre los cereales a nivel mundial por su producción, superando al trigo y a la cebada durante la misma temporada. (Fundación Visión Mundial, 2012)

A nivel regional los centros de acopio son también la base para el enorme desarrollo agrícola de los países latinoamericanos. Los acopiadores de granos demostraron una gran capacidad para adaptar su funcionamiento a los diversos escenarios por los que atravesó la comercialización de granos en los países latinoamericanos.

Con base en este enfoque integral del proyecto se pretende apoyar los esfuerzos que el Gobierno Ecuatoriano realiza a través del Plan de Reactivación del Sector Agropecuario, para que se fortalezca y articule la institucionalidad pública y privada relacionada con la producción y uso de semilla de calidad en la Sierra.

La implementación del proyecto fortalecerá las acciones del Estado en la estructura de un sistema nacional de semillas especialmente en políticas, normatividad, certificación, investigación y validación tecnológica, políticas de fomento de la producción, servicios de asistencia técnica, seguro de cosecha y mercados.

En el aspecto agrícola el Gobierno ha establecido una cadena de valor para mejorar el acopio y la comercialización asociativa en todos los productos apoyándoles con capacitación, financiamiento y desarrollo de capacidades locales.

Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), los alimentos se convierten cada año en la categoría de mayor aporte inflacionario, lo que incrementa el nivel de pobreza, aumentando el número de pobladores en estado de vulnerabilidad alimentaria.

En el sector rural del cantón, se encuentran parroquias y comunidades con una población mayoritariamente indígena que se dedican a actividades agrícolas, pero en lo referente a la comercialización se evidencia una debilidad en los siguientes aspectos:

- Desconocen los mecanismos para la comercialización pues este es un proceso de hacer llegar los bienes desde el productor al consumidor en el que se involucran actividades como compra, venta al por mayor y menor, publicidad, información de mercado, transporte, almacenaje y financiamiento.
- El proceso de comercialización de granos lo realizan empírica o tradicionalmente en el comercio informal los días miércoles, viernes, sábados y domingos conforme sus costumbres ancestrales y no consideran el tamaño, estado y presentación de los productos.

Estas causas conllevan a que ellos se sientan perjudicados al ofertar sus productos, sean explotados económicamente y no puedan cumplir con sus deudas contraídas para la producción.

La misma fuente señala que los principales productos agrícolas del cantón Guaranda de acuerdo a los Productos Transitorios se los puede apreciar a continuación y constan exclusivamente los que se emplearán como materia prima directa para el proyecto, así:

Cultivo	Condición del cultivo	Superficie Sembrada Has	Superficie Cosechada Has	Cantidad Cosechada TM	Cantidad Vendida TM	Rendimiento
Trigo	Sólo	2.999	2.874	1.537	742	0,51
Maíz suave seco	Sólo	2.702	2.569	1.047	637	0,39
Cebada	Sólo	1.809	1.722	887	519	0,49
Fréjol seco	Asociado	1.531	1.152	102	76	0,07
Maíz suave seco	Asociado	1.185	1.111	470	253	0,40
Fréjol seco	Sólo	1.037	1.006	421	350	0,41
Haba seca	Sólo	651	597	216	118	0,33
Maíz duro seco	Sólo	329	316	256	220	0,78
Arveja seca	Sólo	189	177	41	29	0,22
Maíz duro seco	Asociado	90	65	18	16	0,20
Chocho	Sólo	40	37	14	8	0,36
Lenteja	Sólo	37	23	5	0	0,14
Haba seca	Asociado	32	28	4	2	0,13
Chocho	Asociado	26	0	0	0	0,00
Trigo	Asociado	12	12	6	3	0,52
Arveja seca	Asociado	5	5	1	1	0,22

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario 2010

Elaboración: Cámara de Agricultura de la Primera Zona

Con estos datos es necesario que los gobiernos locales apoyen la creación de empresas productivas (como Centros de Acopio) en la provincia, toda vez que se presta las condiciones necesarias para su producción: tierra, clima y gente que quiere involucrarse en procesos productivos y rentables; de tal manera que se facilite el asesoramiento adecuado conjuntamente con las instituciones involucradas en este ámbito y se incentive a los agricultores para el cultivo de las gramíneas donde se genere trabajo y se reactive la economía de la provincia.

1.3 JUSTIFICACIÓN

Como se menciona en párrafos anteriores, existe un sinnúmero de problemas que afectan tanto al productor como al consumidor en la ciudad de Guaranda, sin embargo para fundamentar el proyecto de inversión mencionamos los siguientes:

- Carencia de productos agrícolas, seleccionados,
- Incremento de los costos de producción e insumos,
- Mano de obra deficiente,
- Variación de los precios,
- Indebida comercialización,
- Inadecuado tratamiento de las enfermedades,
- Mala infraestructura física; y,
- Falta de organización de los productores que confluyen en una débil producción agrícola

La carencia de productos empaquetados, no satisfacen los requerimientos de los consumidores en el mercado por lo que se ve la necesidad de elaborar el proyecto para la implementación de un Centro de Acopio en el cantón Guaranda, de tal manera que se pueda cubrir una parte de estos requerimientos y que es ocupado por la producción de otras provincias.

Los consumidores hoy por hoy demandan gran cantidad de granos para variar la gastronomía, aspecto que garantiza el desarrollo de la actividad agrícola, el mejoramiento socio-económico de la población al contar con un Centro de Acopio en él que se le dé un valor agregado a los granos secos.

En concordancia con los Objetivos del Milenio, el presente proyecto busca disminuir la pobreza y mejorar la soberanía alimentaria de las familias del sector urbano y de los pobladores de las parroquias del cantón Guaranda, mediante el fortalecimiento

organizacional, ambiental, con una comercialización asociativa y solidaria así como el procesamiento (secado - molienda) de los granos con los que se busque el mercado justo, para los productos e incidirá en la mejora de los ingresos para quienes se ligen directa o indirectamente al proyecto, además de generar fuentes de trabajo local de personas que laboraran en el Centro de Acopio.(Ministerio de Coordinación de la producción, 2011)

Es importante el impulso del proyecto desde el punto de vista social y económico, así se pretende incrementar los ingresos de los agricultores al pagarles un precio justo por sus productos con lo que mejorarán sus condiciones de vida y de soberanía alimentaria de los grupos beneficiarios, pues los recursos se orientarán a la implementación de un Centro de Acopio – Procesamiento de granos secos con base en la comercialización de productos agrícolas (granos secos) a los que se les dará un valor agregado (almacenamiento, clasificación, dosificación, presentación y en algunos casos molido).

El estudio de factibilidad o proyecto de inversión responde a las necesidades inmediatas de la buena distribución y comercialización que se dé a los granos secos o harinas en el mercado de la ciudad de Guaranda, con la dotación del personal necesario para la producción y cosecha de estos productos.

La mayor parte de la producción de granos secos se comercializa fuera del mercado local, por lo que a través de este proyecto de inversión se aprovechará la producción existente en las parroquias rurales del cantón Guaranda como son San Simón, San Lorenzo, Julio Moreno y Santa Fe en la que existen proveedores locales de granos secos (arveja, frejol, lenteja, habas); de beneficio para la sociedad.

Los granos se constituyen en un componente básico de la alimentación y son la base para el proyecto donde cada agricultor venderá sus productos en el Centro de Acopio a un precio justo. (Fundación Visión Mundial, 2012)

Con este negocio se propone, adquirir los granos secos a los agricultores, almacenarlos en el galpón industrial, para luego clasificarlos, dosificarlos por tamaño y enfundarlos con el logotipo de la empresa para comercializarlos en las despensas,

Supermercados, Comercios de la localidad; aprovechando incluso el papel que desarrollan ciertas organizaciones como Promoción Humana y Maquita Cusunchi, que son organizaciones ecuatorianas dedicada a la comercialización de productos interna y externamente.

Algunos de los granos secos pasarán por la molienda para convertirse en harina y con este valor agregado mejorará la dieta y salud alimenticia de los pobladores.

Con la propuesta de “Proyecto de Inversión para la Implementación de un Centro de Acopio, se ligará la transformación y comercialización de granos secos no solo en la ciudad de Guaranda sino en la provincia Bolívar, propuesta que es elaborada por el proponente considerando elementos técnicos, metodológicos y experiencias prácticas.

Las actividades de producción – comercialización configuran una oportunidad para mejorar los ingresos, la inclusión social de pequeños y medianos productores así como el mejoramiento de la calidad de vida de los agricultores.

Los cultivos/granos que en mayor cantidad se producen en la zona son: maíz, cebada, frejol, Chocho, habas, lenteja, quinua, trigo; estos granos sirven principalmente para el consumo familiar y la comercialización que utilizaran el Centro de Acopio donde puedan vender/ofertar sus productos.

El proyecto de inversión propuesto para la creación de un Centro de Acopio y Comercialización de granos secos del sector sierra de la ciudad de Guaranda, provincia Bolívar se justifica por la importancia que tiene la agricultura en el sector.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo general.

Proponer un proyecto de Inversión viable y sostenible para la implementación de un Centro de Acopio y Comercialización de granos secos en la ciudad de Guaranda, Provincia Bolívar.

1.4.2 Objetivos específicos:

- Analizar el proyecto de inversión mediante el estudio de mercado, identificando a los demandantes, oferentes y la demanda insatisfecha de granos secos.
- Determinar los requerimientos, utilización y distribución de los recursos con base en el estudio técnico e ingeniería del proyecto.
- Conocer los costos de producción, administración, ventas y financiero del proyecto de Acopio y Comercialización de granos secos.
- Estructurar el estudio administrativo organizacional con el personal que labore en la empresa.
- Efectuar la evaluación económica, financiera, ambiental y social del proyecto.

1.5 METODOLOGÍA

“El proyecto de inversión para la implementación del Centro de Acopio y Comercialización de granos secos del sector sierra en la ciudad de Guaranda, provincia Bolívar, aplicó una investigación de campo que contiene métodos, técnicas e instrumentos así como el Universo y la Muestra de la cual obtuvimos la información que me permitió realizar un análisis en el estudio de mercado”. (ACHIG, Lucas, 2010)

Para llevar a cabo el proyecto se aplicó encuestas al grupo objetivo específico en la ciudad de Guaranda, donde se recogió información sobre los productos que se comercializan, en que cantidades, como y donde se almacenan los productos, que canales de comercialización se utilizan, para lo cual se aplicará los siguientes métodos:

1.5.1 Métodos

1.5.1.1 Método Inductivo

Este método contrario al anterior parte de razonamientos particulares hasta llegar a lo general y una de las formas más simples es la interpretación de las encuestas de opinión, en que las respuestas dadas por los demandantes se proyectaron para el periodo de duración del proyecto, en este caso quienes demandaron de los productos que oferta el Centro de Acopio o de los servicios de transformación de granos y comercialización que se implementará.

1.5.1.2 Método Deductivo

Infiere una conclusión general partiendo de una o varias premisas para demostrar hechos particulares, en este caso se obtuvieron datos de los demandantes (población de la ciudad de Guaranda) y oferentes (agricultores y comerciantes locales de granos) en el estudio de mercado cuya conclusión permitió determinar la demanda insatisfecha y decidimos por la implementación del Centro de Acopio.

1.5.1.3 Método Analítico.

Se emplearon para la recolección de datos e información, respecto a los productos agrícolas que se cultivan y cosechan en las parroquias rurales del cantón Guaranda (Julio Moreno, San Lorenzo, San Simón y Santa Fe), sitios donde se cultiva y cosecha; y, una vez recabado la información se analizó para determinar su validez numérica. (ANDRADE, Jorge., 2013)

1.5.2 Tipos de investigación

Mi investigación se basa en los siguientes tipos:

1.5.2.1 Investigación Descriptiva

Me permitió elaborar un análisis de la realidad con base en los posibles demandantes y oferentes; y, el tipo de mercado que vamos a captar, constituyéndose en los elementos estadísticos que son fuentes de información y base sobre la cual se proyectó la demanda u oferta.

1.5.2.2 Investigación de Campo

La realice en el lugar de los hechos; es decir, en las parroquias de Julio Moreno, San Lorenzo, San Simón y Santa Fe, para la obtención de la información primaria de los agricultores y comerciantes a fin de establecer estrategias para el proyecto.

1.5.2.3 Investigación Exploratoria

Identificadas las fuentes de información referentes al tema me ayudaron a sistematizar y organizar los elementos teóricos y de campo así como a conocer las necesidades y requerimientos para el proyecto. (GUTIÉRREZ, Abraham, 2011)

1.5.3 Técnicas e instrumentos para la obtención de datos

Para la realización del presente proyecto de inversión, utilice las siguientes técnicas e instrumentos de investigación:

Observación Directa.- Es la visualización del hecho a investigar que permitió determinar los productos que cosechan, en qué estado lo hacen, como lo hacen los comerciantes de granos, los canales de comercialización que utilizan, etc.

En base del recorrido de campo por las parroquias, se determinó los productos (granos secos) que más se producen así como los que comercializan y que productos les sirve de autoconsumo a los agricultores.

Grupos Focales.- Esta técnica me permitió recolectar información de un grupo determinado de personas (agricultores y/o comerciantes), sus opiniones ayudaron a fortalecer la investigación.

Encuesta.- Contiene preguntas de tipo cerrado e irán dirigidas a los agricultores y comerciantes; así como de personas interesadas en el tema (Mapag, Mipro, Mies); este es un instrumento que permitió recolectar la mayor cantidad de información para el proyecto.

Entrevistas.- Es un instrumento preestablecido con diferentes tipos de preguntas a fin de conocer el mercado en el cual vamos a operar y se realizó a los informantes claves, entre ellos a los Directivos de las Instituciones y Organizaciones de Apoyo tanto de los agricultores como de los comerciantes.

Fuentes de la investigación.- Las fuentes de investigación son las que permitieron obtener información sobre la actividad a ser investigada, de esta manera se puedan tomar las decisiones más acertadas. (GUTIÉRREZ, Abraham, 2011)

Entre las fuentes de información consta la Primaria y Secundaria

Primarias. Esta información fue obtenida a base de Encuestas, Entrevistas y Observación (investigación de campo) con los agricultores y comerciantes.

Secundarias. Fueron obtenidas a través de folletos, libros, revistas y trípticos relativos al tema así como del Internet, esta información me permitió englobar los datos y plantear una mayor visión de lo que será el proyecto; entre las entidades a las que acudí, está el Ministerio de Agricultura, Acuicultura y Pesca, el MIES, MIPRO, INEC, Gobierno Provincial, Cantonal y Juntas Parroquiales.

1.5.4 Universo de estudio

Segmentación del Mercado

Como Universo de estudio se consideró a las posibles familias (4 miembros por familia) consumidoras así como a los comerciantes de granos que existen en la ciudad de Guaranda y operan en los alrededores de los mercados 10 de Noviembre, 15 de Mayo, 24 de Mayo (Mayorista) y Parque 9 de Octubre que en total son **75** comerciantes.

De acuerdo al Plan de Ordenamiento Territorial, la zona urbana del cantón Guaranda según el Censo de Población y Vivienda del año 2010, incluyendo sus parroquias urbanas de Veintimilla, Ángel Polibio Chávez y Guanujo tiene **55.374** habitantes; y, si lo dividimos para **4** miembros que según el INEC, el tamaño promedio del hogar ecuatoriano es de **3.9** personas y por lo tanto se tendrá una cantidad de **13844** familias aproximadamente. (Municipio del Cantón Guaranda, 2011)

En lo referente a los productores agrícolas de la ciudad de Guaranda, conforme los datos proporcionados por el MAGAP-Bolívar, Departamento de Estadística, respecto de la población masculina, femenina y número de hogares de las parroquias de Julio Moreno, San Lorenzo, San Simón y Santa Fe de la que su población es eminentemente agrícola y en las que se producen granos secos que de acuerdo al piso climático, temperatura, calidad del suelo y tradición, totalizan:

NOMBRE DE LA PARROQUIA	POBLACIÓN MASCULINA	POBLACIÓN FEMENINA	TOTAL POBLACIÓN	NÚMERO DE HOGARES
Julio E. Moreno	1.443	1.505	2.948	766
San Lorenzo	929	928	1.857	547
San Simón	2.048	2.155	4.203	1.044
Santa Fe	822	930	1.752	479
TOTAL HOGARES	5.242	5.518	10.760	2836

Fuente: MAGAP 2015, Junio 9

NOTA: No se consideran al resto de parroquias, pues se encuentran en pisos altitudinales en los que no se cultivan el tipo de granos secos que requerimos para el proyecto de inversión.

Determinados los 3 segmentos de mercado para el proyecto de inversión para la creación del centro de acopio y comercialización de granos secos del sector sierra en la ciudad de Guaranda, el cálculo de la muestra será de la siguiente manera:

No	CONCEPTO	NÚMERO	PORCENTAJE
1	Número de familias	13.844	82,63%
2	Número de comerciantes	75	0,54%
3	Familias de Productores/ Agricultores	2836	16,82%
	TOTAL	16.755	100,00%

FÓRMULA DE LA MUESTRA (MARTINEZ, Ciro,, 2012).

$$m = \frac{n}{e^2 m - 1 + 1}$$

SIMBOLOGÍA

n = Tamaño de la muestra

m = tamaño de la población

e = error admisible

UNIVERSO: 16755

n = población o universo

m = 16755

e = 0.05

$$m = \frac{16755}{0.05^2 \cdot 16755 - 1 + 1}$$

$$m = \frac{16755}{0.0025 \cdot 16754 + 1}$$

$$m = \frac{16755}{42.885}$$

$$m = 390.69$$

$$m \cong 391 \text{ encuestas}$$

El tamaño de la muestra es de **391 encuestas** y de acuerdo a la fórmula empleada, las encuestas se distribuirán de la siguiente manera:

CONCEPTO	PORCENTAJE	NUMERO
Número de familias	82,63%	323
Número de comerciantes	0,54%	3
Familias de Productores/ Agricultores	16,82%	65
TOTAL	100,00%	391

En lo referente a las encuestas dirigidas a los agricultores de las parroquias antes mencionadas, estas se distribuirán en forma porcentual considerando los **65** hogares, así:

PARROQUIA	PORCENTAJE	NÚMERO DE ENCUESTAS
Julio E. Moreno	18%	12
San Lorenzo	23%	15
San Simón	28%	18
Santa Fe	31%	20
TOTAL	100,00%	65

1.5.5 Procesamiento de la información

El proceso de levantamiento de información se lo realizará mediante encuestas a fin de establecer los criterios que permitan la viabilidad del proyecto y esta información

será tabulada, analizada e interpretada sus resultados con tablas y gráficos en Excel, el cual, lo considere como el más idóneo y práctico para presentar los resultados mediante los cálculos, para luego proceder a efectuar los respectivos análisis e interpretaciones correspondientes a cada una de las preguntas para de esta manera tener una mejor comprensión y sirva para determinar la viabilidad del proyecto de inversión propuesto.

CAPÍTULO II

2.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

2.1.1 Encuesta dirigida a las amas de casa respecto de la compra y consumo de granos secos y harinas en la ciudad de Guaranda.

1. ¿UD CONSUME GRANOS SECOS EN SU DIETA ALIMENTICIA?

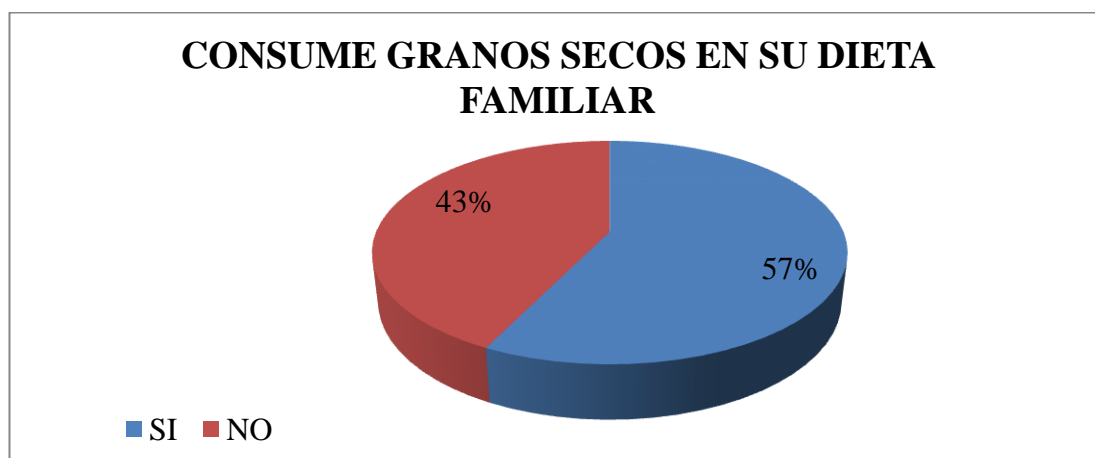
CUADRO N° 1

VARIABLES	NÚMERO DE FAMILIAS	PORCENTAJE
Si	185	57,28%
No	138	42,72%
TOTAL	323	100%

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 1



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: De los encuestados, un porcentaje mayoritario de los ciudadanos responden que si consumen granos secos en la dieta alimenticia, combinado sea en el arroz, en sopas o de acuerdo al gusto alimenticio, en tanto que 4 personas de cada 10 no consumen granos secos, sea porque primeramente deben remojarlos para luego coser los alimentos.

2. ¿CUÁL DE LOS GRANOS SECOS CONSUME?

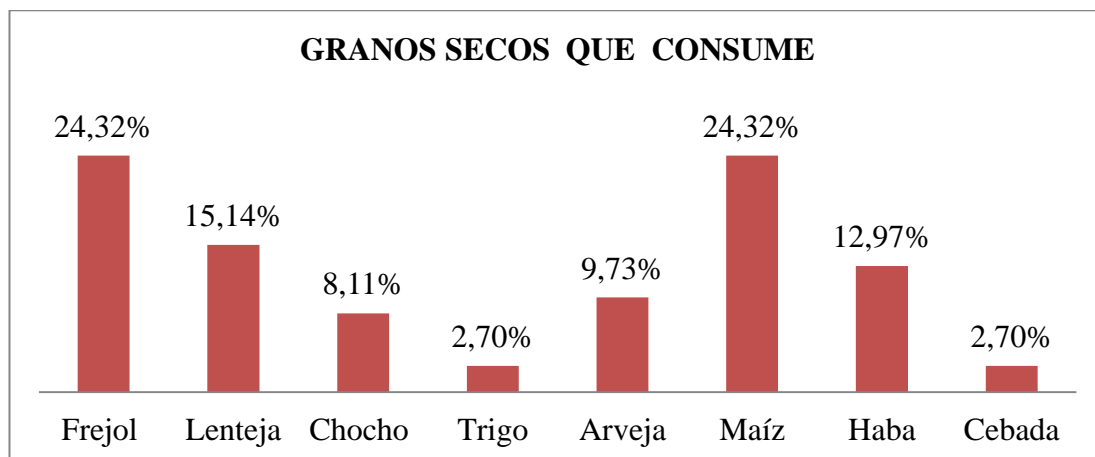
CUADRO N°. 2

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
Frejol	45	24,32%
Lenteja	28	15,14%
Chocho	15	8,11%
Trigo	5	2,70%
Arveja	18	9,73%
Maíz	45	24,32%
Haba	24	12,97%
Cebada	5	2,70%
TOTAL	185	100%

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 2



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Los encuestados, jefes de hogar en la ciudad de Guaranda, adquieren y consumen granos secos en su orden de importancia a la lenteja, el maíz, chocho, frejol, trigo, haba y en menor proporción la cebada y arveja; todos en el menú y de acuerdo a sus necesidades.

3. ¿UD CONSUME HARINA ELABORADO DE LOS GRANOS SECOS EN SU DIETA ALIMENTICIA?

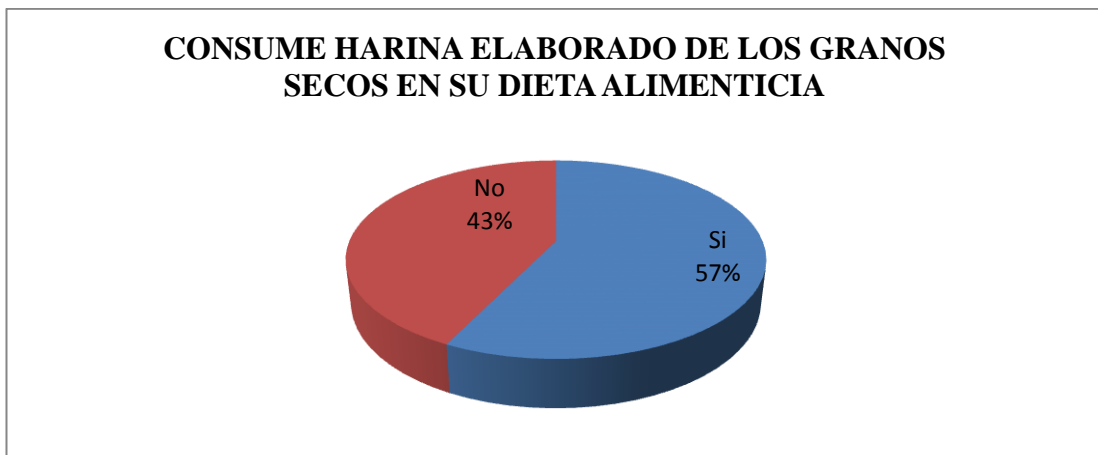
CUADRO N° 3

CONCEPTO	NÚMERO	PORCENTAJE
Si	185	57,28%
No	138	42,72%
TOTAL	323	100%

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 3



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: En lo relativo a si consumen harina elaborados de los granos secos, los encuestados manifestaron casi en su totalidad que si consumen harinas en la dieta alimenticia y lo hacen con cremas, sopas o una que otra tortilla elaborada con la harina sea de maíz, trigo para servirse con café y generalmente en la tarde.

4. ¿CUÁL DE LAS HARINAS ELABORADAS CON LOS GRANOS SECOS CONSUME EN SU DIETA ALIMENTICIA?

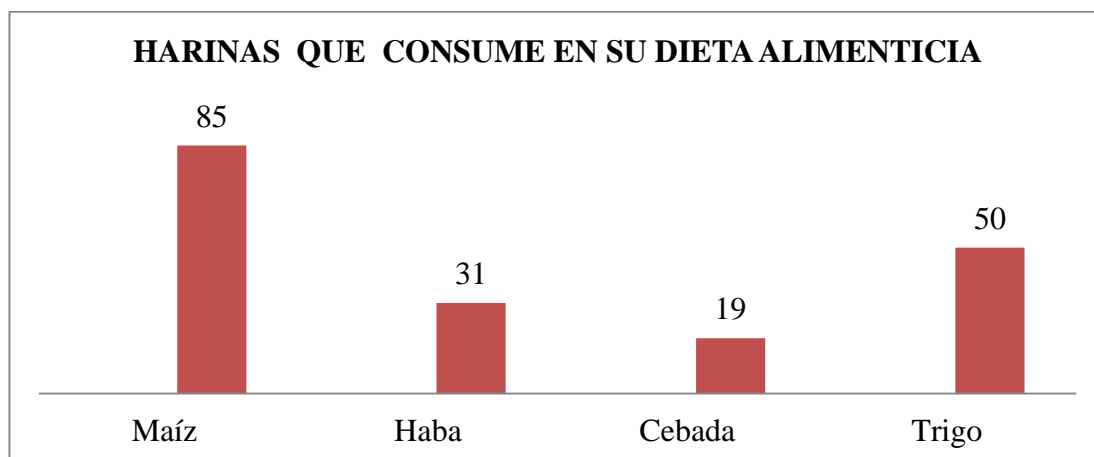
CUADRO N°. 4

OPCION	NUMERO	PORCENTAJE
Maíz	85	45,95%
Haba	31	16,76%
Cebada	19	10,27%
Trigo	50	27,03%
TOTAL	185	100%

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 4



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Los encuestados manifestaron que entre las harinas que más consumen en la dieta alimenticia son la de trigo, cebada, haba y de maíz, elaborando para ello sopas, cremas, tortillas o combinada como la harina de cebada o machica.

5. ¿DÓNDE ADQUIERE LOS GRANOS SECOS Y LAS HARINAS?

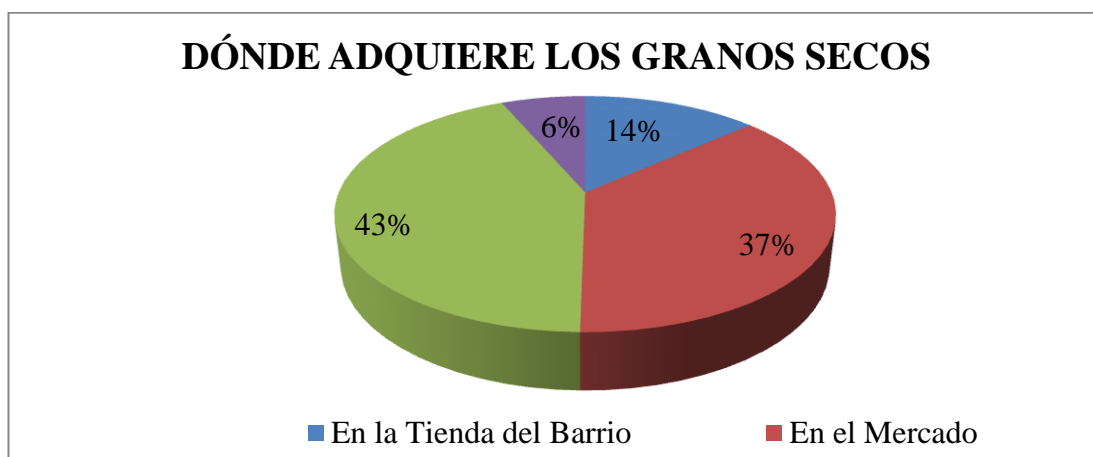
CUADRO N° 5

CONCEPTO	NÚMERO	PORCENTAJE
En la Tienda del Barrio	25	13,51
En el Mercado	68	36,76
En los Comisariatos	80	43,24
En el Molino	12	6,49
TOTAL	185	100,00

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 5



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Los encuestados al ser preguntados sobre donde adquieren los granos secos, la mitad, es decir 5 de cada 10 lo hacen en el mercado, 2 adquieren en la tienda del barrio y uno de cada 10 lo hacen bien en los comisariatos como en el molino de la ciudad o de la parroquia; esto significa que la población mayoritariamente prefiere comprar los productos en el mercado por ser más barato y cerca de su casa.

6. ¿CON QUÉ FRECUENCIA ADQUIERE LOS GRANOS SECOS Y HARINAS?

CUADRO N°. 6

CONCEPTO	NÚMERO	PORCENTAJE
Cada semana	25	13,51
Cada quince días	45	24,32
Cada mes	115	62,16
TOTAL	185	100,00

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 6



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: La frecuencia con que adquieren los encuestados los granos secos y las harinas para su consumo son en su orden cada semana, cada quince días y cada mes, de ellos el mayor número de jefes de hogar lo adquiere cada semana, cuando generalmente acuden a realizar sus compras en los diferentes establecimientos comerciales.

7. ¿CUÁNTAS LIBRAS DE GRANOS SECOS ADQUIERE?

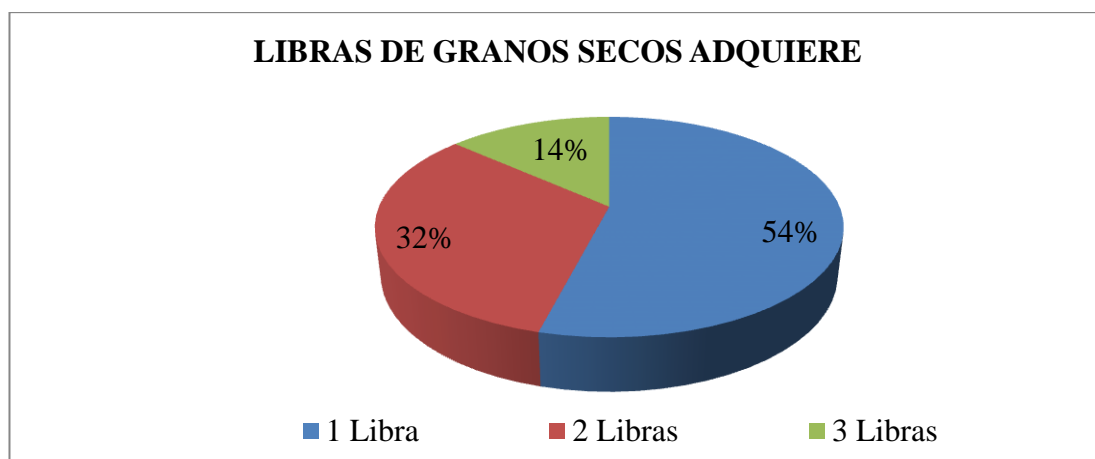
CUADRO N° 7

CONCEPTO	NÚMERO	PORCENTAJE
1 Libra	100	54,05%
2 Libras	60	32,43%
3 Libras	25	13,51%
TOTAL	185	100,00%

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 7



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Los encuestados manifestaron que adquieren en su orden más de 4 libras de granos secos a la semana, pero entre ellos el frejol, maíz, lenteja arveja, una o dos libras en el mismo porcentaje y al final están los que adquieren 3 libras de granos secos por semana.

8. ¿CUÁNTAS LIBRAS DE HARINA ADQUIERE?

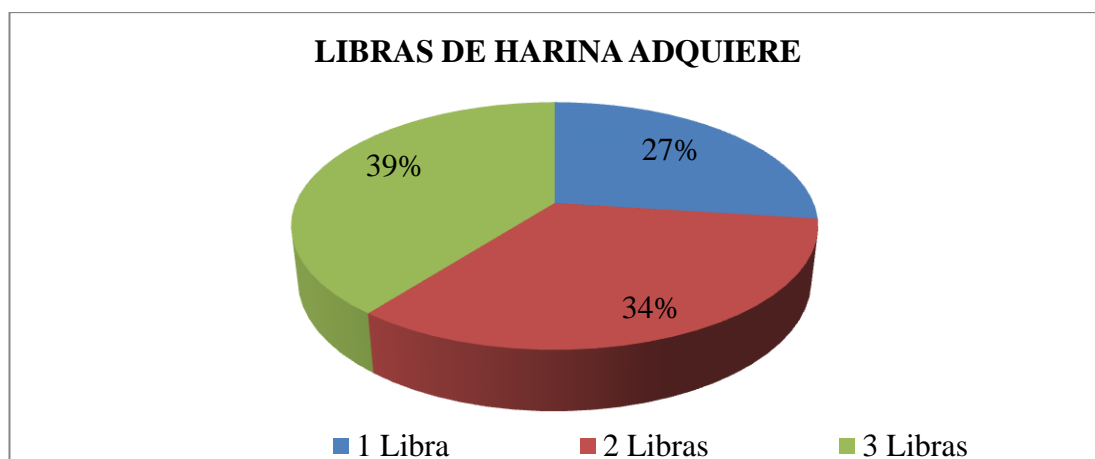
CUADRO N° 8

CONCEPTO	NÚMERO	PORCENTAJE
1 Libra	50	27,03%
2 Libras	62	33,51%
3 Libras	73	39,46%
TOTAL	185	100,00%

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 8



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Con esta pregunta se tiene las mismas respuestas y porcentajes que la pregunta anterior, pero aquí son las harinas sea de maíz, trigo, cebada o haba, para elaborar cremas, sopas u otro producto alimenticio.

9. ¿CUÁL ES EL PRECIO QUE PAGA POR LA LIBRA DE GRANOS SECOS?

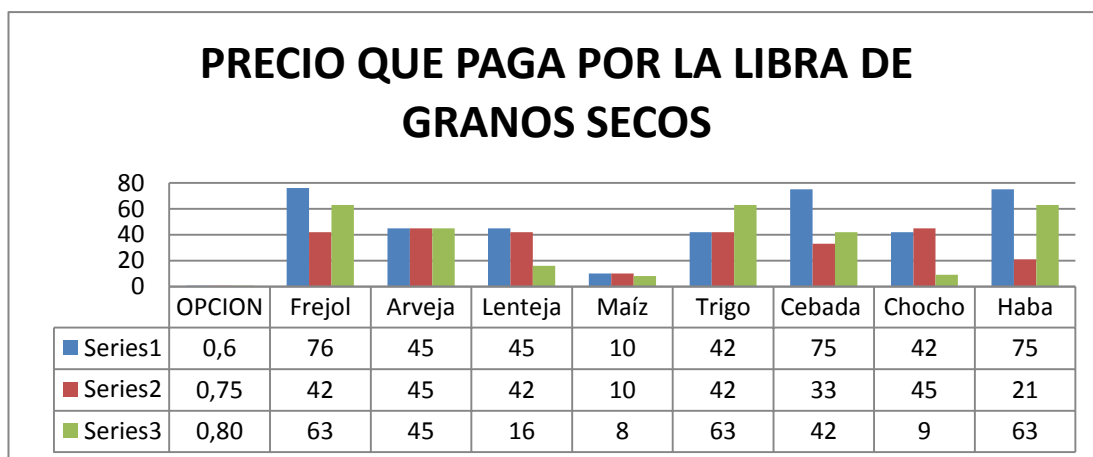
CUADRO N° 9

OPCIÓN	MOLINO 0,60 CTVOS	COMISARIATO 0,75 CTVOS	MERCADO 0,80 DÓLAR
Frejol	53	19	38
Lenteja	94	91	65
Chocho	50	53	17
Trigo	25	25	45
Arveja	15	15	15
Maíz	41	41	38
Haba	54	1	40
Cebada	46	6	15

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 9



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: El precio promedio que pagan por la libra de granos secos oscila entre 0,50 centavos a un dólar, claro que depende de los granos secos, del lugar donde adquiere así como la calidad.

10 ¿CUÁL ES EL PRECIO QUE PAGA POR LA LIBRA DE HARINA ELABORADO CON LOS GRANOS SECOS?

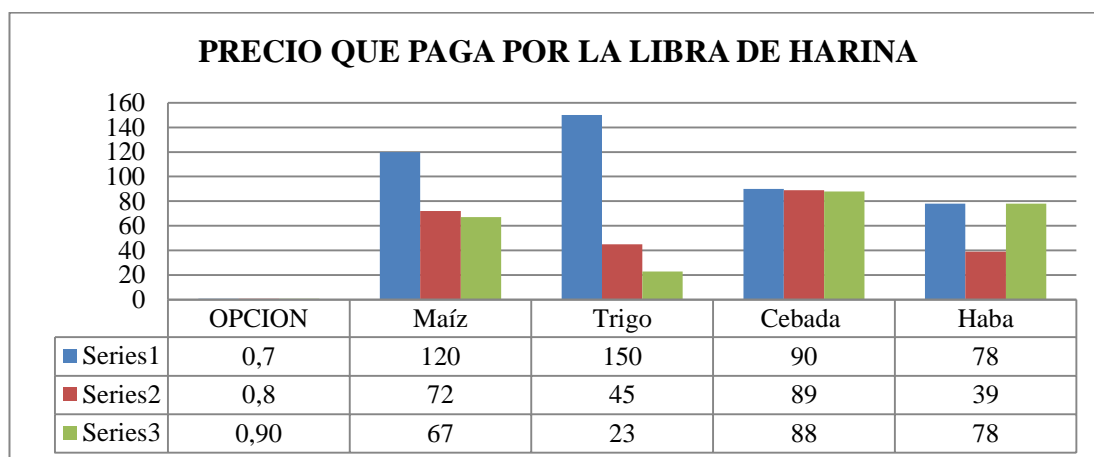
CUADRO N° 10

OPCIÓN	MOLINO 0,70 CTVOS	COMISARIATO 0,80 CTVOS	MERCADO 0,90 DÓLAR
Maíz	70	22	18
Haba	45	6	45
Cebada	81	80	79
Trigo	160	56	34

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 10



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Al igual que la respuesta anterior, pero en este caso la harina, esta depende del tipo de harina y grano seco así como la calidad y local donde adquiere, oscilando su valor entre 0,50 centavos y un dólar.

11. ¿CÓMO CALIFICA UD. EL PRODUCTO QUE ADQUIERE Y CONSUME (GRANOS SECOS Y HARINAS)?

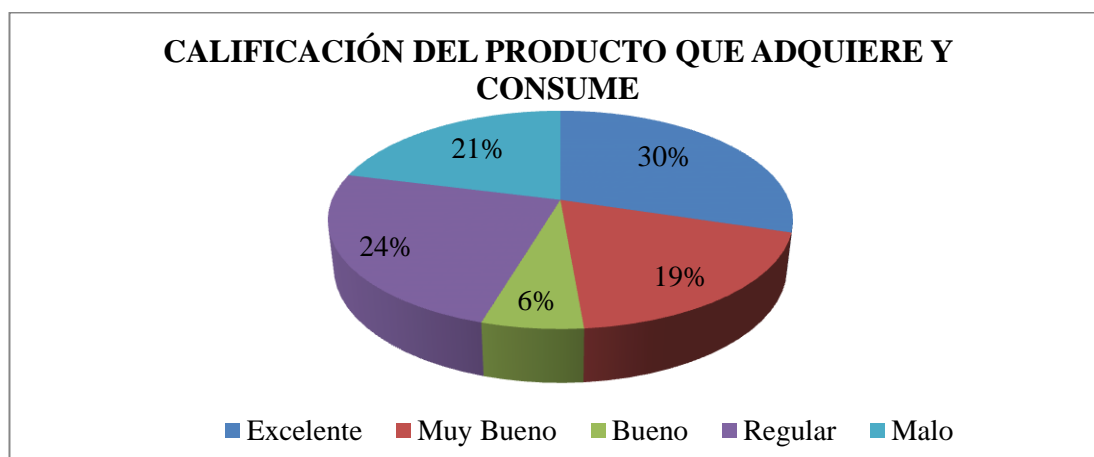
CUADRO N° 11

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Excelente	55	29,73
Muy Bueno	35	18,92
Bueno	11	5,95
Regular	45	24,32
Malo	39	21,08
TOTAL	185	100,00

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 11



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: En lo referente a cómo califica el producto que adquiere y consume, tres de cada 10 manifestaron que muy bueno y excelente, en tanto que dos de cada diez manifestaron que regular y malo; estos parámetros nos permitirán definir parte de la demanda como de la oferta.

12. ¿POR QUE ADQUIERE LOS GRANOS SECOS Y HARINAS?

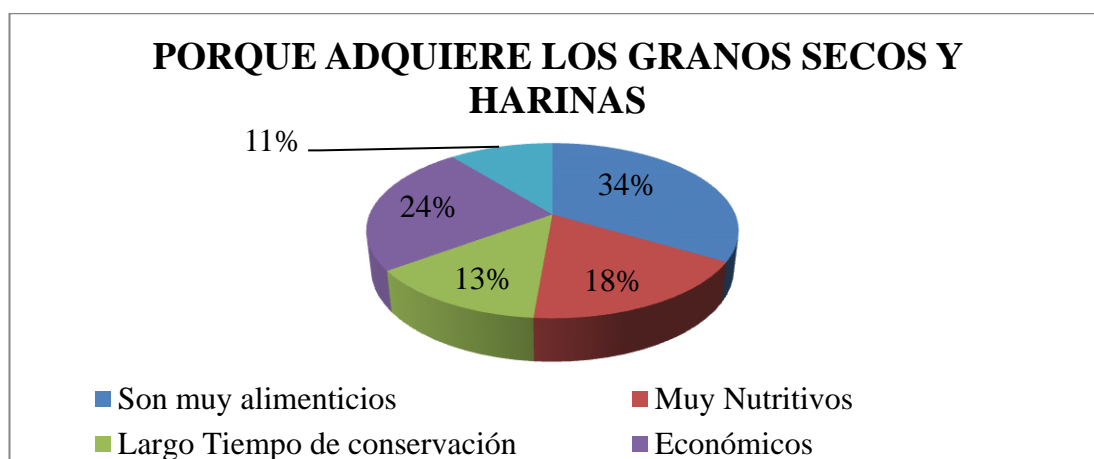
CUADRO N° 12

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Son muy alimenticios	62	33,51
Muy Nutritivos	33	17,84
Largo Tiempo de conservación	25	13,51
Económicos	45	24,32
Fácil de usar	20	10,81
TOTAL	185	100,00

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 12



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Los encuestados manifiestan que adquieren los granos secos y harinas en su orden de importancia porque son económicos, muy alimenticios, muy nutritivos y que tienen un largo tiempo de conservación.

13. ¿SI LE OFRECERÍAN GRANOS SECOS EMPACADOS Y HARINAS ELABORADOS POR UNA MICROEMPRESA EN LA CUIDAD DE GUARANDA UD. LO ADQUIRIRÍA?

CUADRO N° 13

CONCEPTO	NÚMERO	PORCENTAJE
Si	312	96,59 %
No	11	3,41 %
TOTAL	323	100,00 %

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 13



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Al igual que la respuesta de la primera pregunta de esta encuesta, no todos consumen granos secos y no todos adquirirían los granos secos empacados o las harinas procesadas por una microempresa en la ciudad de Guaranda.

14. ¿COMO LE GUSTARÍA RECIBIR LOS NUEVOS PRODUCTOS EMPACADOS?

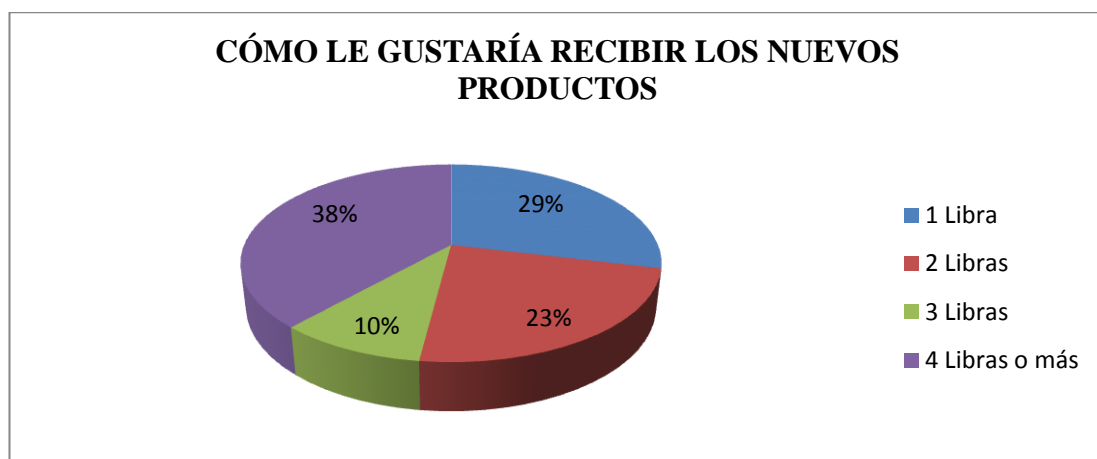
CUADRO N° 14

CONCEPTO	NUMERO	PORCENTAJE
En presentaciones de 1 Libra.	13	29 %
En presentaciones de 2 Libras.	35	23 %
En presentaciones de 3 Libras.	230	10 %
En presentaciones de 4 Libras o más.	32	38 %
TOTAL	323	100,00 %

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 14



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Varias son las respuestas que recibimos, respecto de cómo les gustaría recibir los nuevos productos, refiriéndonos a los granos secos y harinas empacadas mencionado a que contengan el logo de la microempresa, en presentaciones de media y una libra, que estén herméticamente selladas, que contengan instrucciones para su uso, etc.

Encuesta dirigida a los comerciantes de granos secos y harinas en la ciudad de Guaranda.

1. ¿UD. COMERCIALIZA GRANOS SECOS?

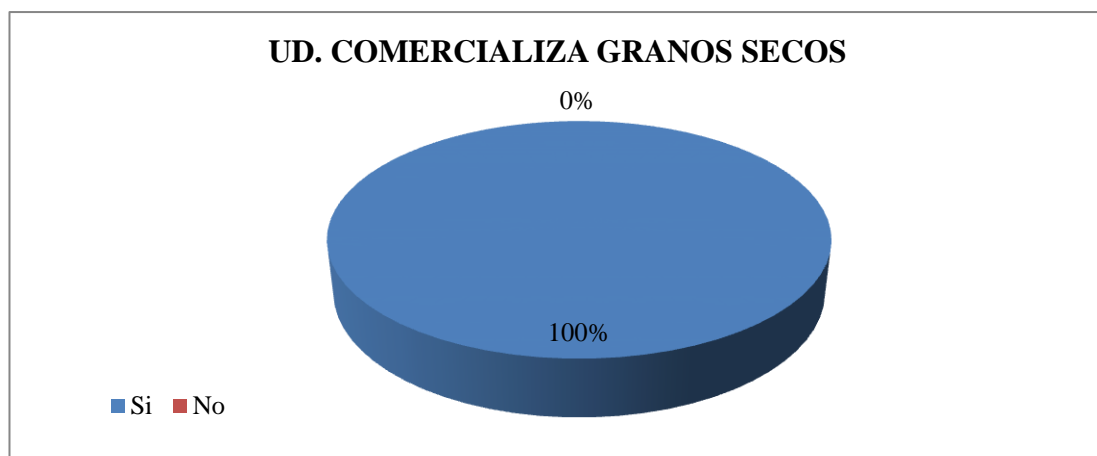
CUADRO N° 15

CONCEPTO	NÚMERO	PORCENTAJE
Si	3	100,0 %
No	0	0,0 %
TOTAL	3	100,0 %

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 15



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: De los encuestados, comerciantes de granos en la ciudad de Guaranda que están distribuidos en toda la ciudad, todos comercializan granos secos en sus diferentes formas, quintales y por libras en algunos casos.

2. ¿DÓNDE LOS ADQUIERE?

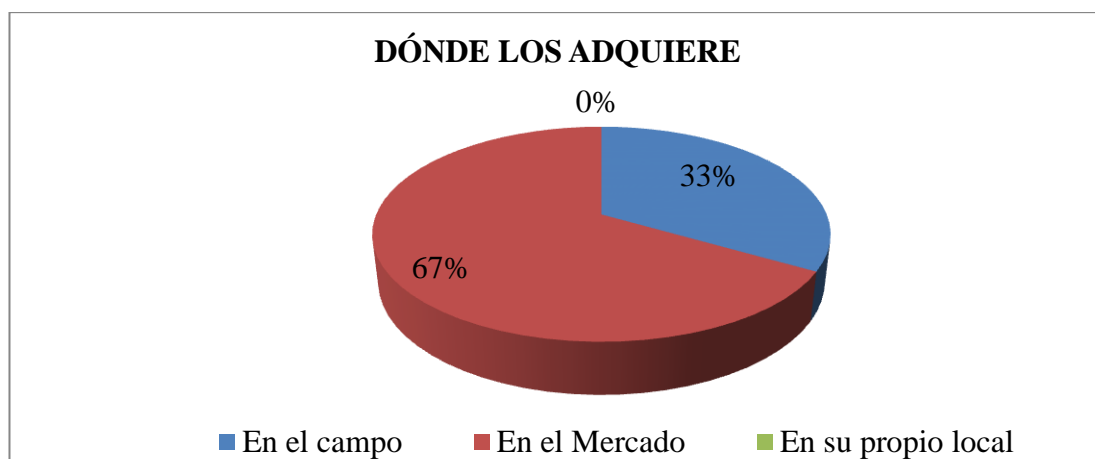
CUADRO N° 16

CONCEPTO	NÚMERO	PORCENTAJE
En el campo	1	33,0 %
En el Mercado	2	67,0 %
En su propio local	0	0,0 %
TOTAL	3	100,0 %

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 16



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: De los tres encuestados, dos de ellos lo adquieren en el mercado y el tercero va directamente al campo con su vehículo a comprar los granos secos a los agricultores, esto es una ventaja para él porque puede pagarles directamente y a un precio menor.

3. ¿CUÁL DE LOS GRANOS SECOS COMERCIALIZA?

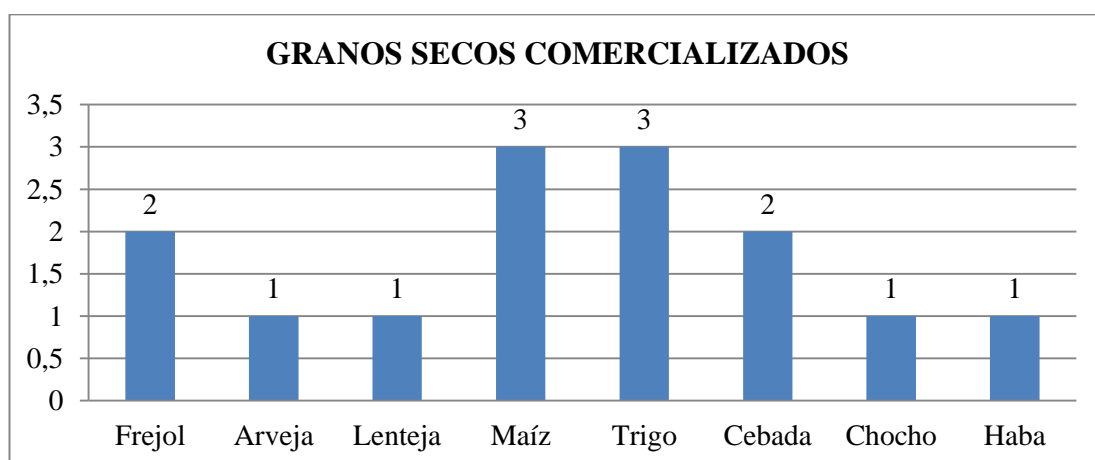
CUADRO N° 17

CONCEPTO	COMERCIANTES
Frejol	2
Lenteja	1
Chocho	1
Trigo	3
Arveja	1
Maíz	3
Haba	1
Cebada	2

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 17



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Mayoritariamente los encuestados comercializan en su orden de importancia el maíz, el trigo, el frejol, la cebada y en menor cantidad los otros granos secos; claro que a su vez depende de la temporada y calidad del grano.

4. ¿USTED COMERCIALIZA HARINA ELABORADO DE LOS GRANOS SECOS?

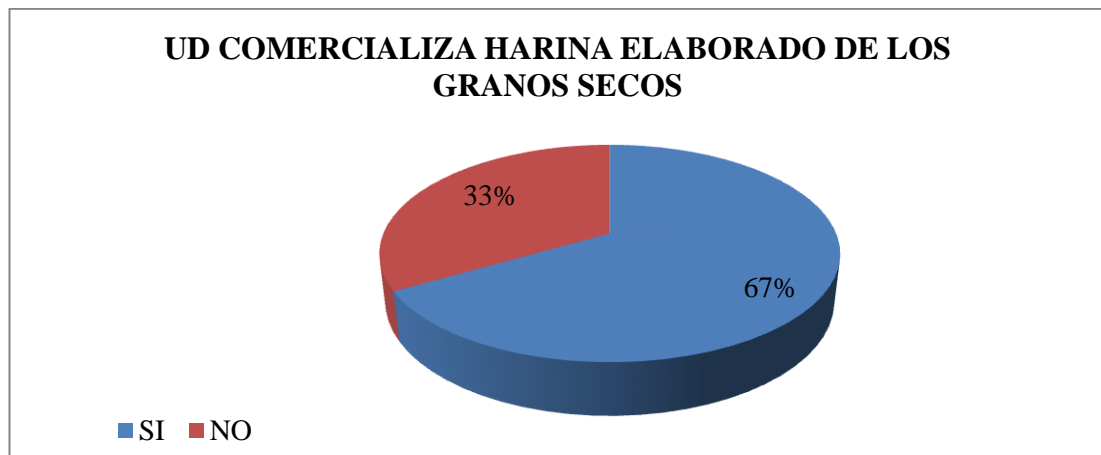
CUADRO N° 18

CONCEPTO	NÚMERO	PORCENTAJE
Si	2	67,0 %
No	1	33,0 %
TOTAL	3	100,0 %

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 18



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: De los comerciantes encuestados, tan solo dos de ellos comercializan harinas de los granos secos y el tercero no lo hace.

5. ¿CUÁL DE LAS HARINAS COMERCIALIZA?

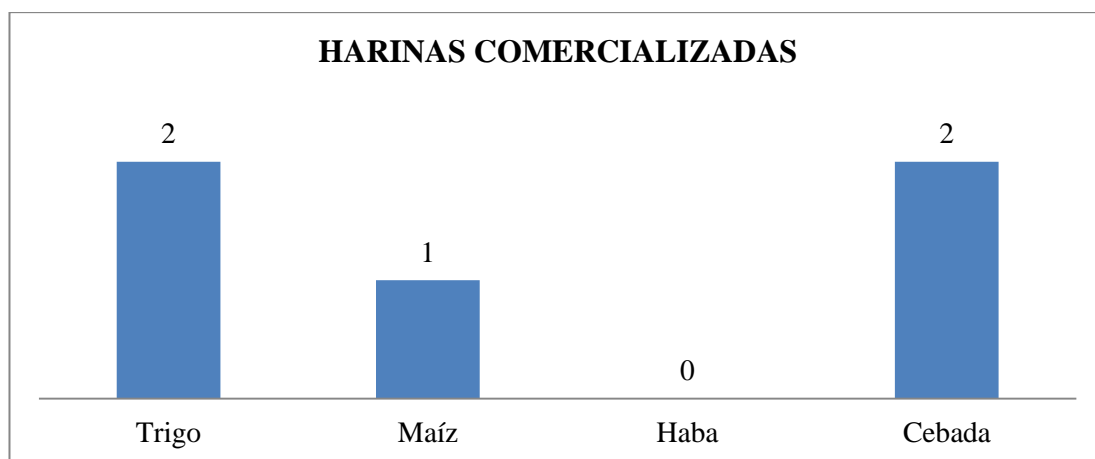
CUADRO N° 19

CONCEPTO	COMERCIANTE
Trigo	2
Maíz	1
Haba	0
Cebada	2

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 19



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Entre las harinas que comercializan están la de trigo, la cebada y el maíz, pero al ser en menor cantidad no es rentable para ellos, no comercializan la harina de haba, pues los usuarios, generalmente las amas de casa van a los mercados y adquiere estos productos.

6. ¿DÓNDE COMERCIALIZA LOS GRANOS SECOS Y HARINAS?

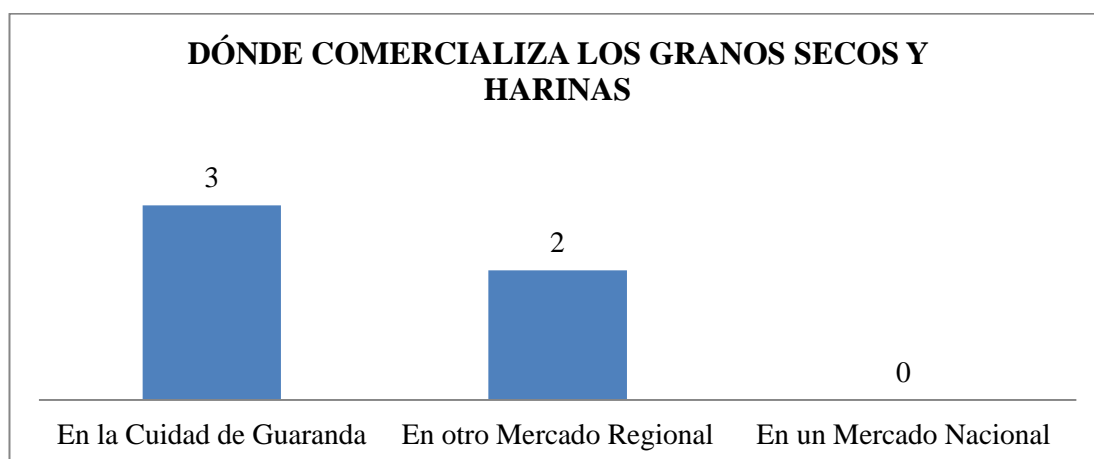
CUADRO N° 20

CONCEPTO	COMERCIANTE
En la Ciudad de Guaranda	3
En otro Mercado Regional	2
En un Mercado Nacional	0

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 20



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Los comerciantes, comercializan los granos secos y las harinas en la ciudad de Guaranda y en otros mercados regionales que son Ambato, Riobamba y Babahoyo.

7. ¿CUÁNTOS QUINTALES DE GRANOS SECOS COMERCIALIZA A LA SEMANA?

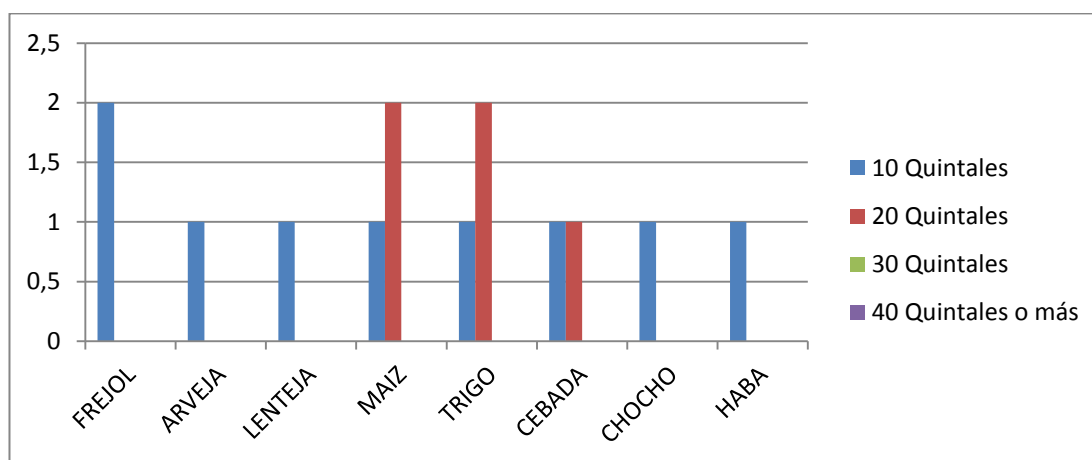
CUADRO N° 21

CONCEPTO	FREJOL	ARVEJA	LENTEJA	MAIZ	TRIGO	CEBADA	CHOCHO	HABA
1 Quintales	2	1	1	1	1	1	1	1
2 Quintales				2	2	1		
3 Quintales								
4 Quintales o más								

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 21



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Los comerciantes venden semanalmente entre 20 a más de 40 quintales de granos secos, dependiendo del mercado, tipo de granos, temporada, calidad del producto, etc.

8. ¿CUÁNTOS QUINTALES DE HARINA COMERCIALIZA A LA SEMANA?

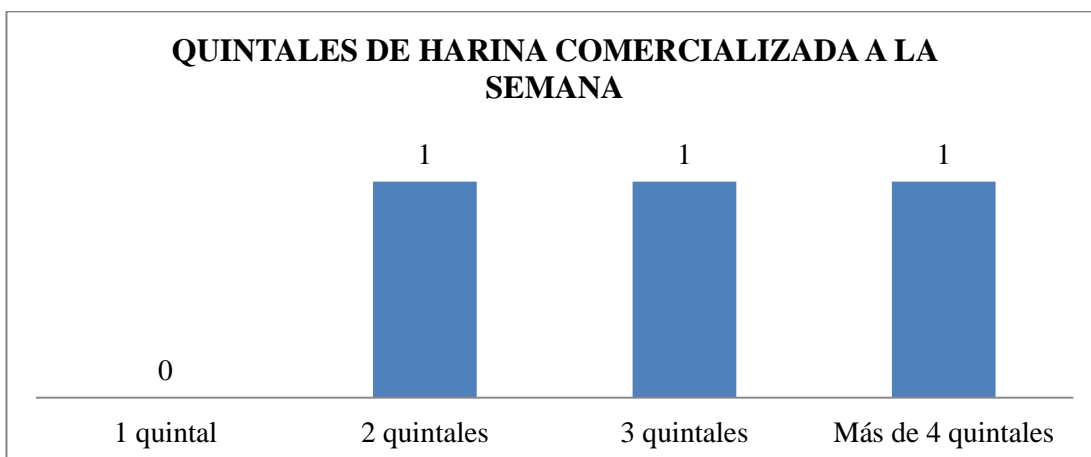
CUADRO N° 22

CONCEPTO	NÚMERO
1 quintal	0
2 quintales	1
3 quintales	1
Más de 4 quintales	1

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 22



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: De acuerdo a los resultados de las encuestas, los comerciantes venden de 2 a más de 4 quintales de harinas por semana, dependiendo del tipo de harina, precio, calidad y uso que le vaya a dar a la harina.

9. ¿CUÁL ES EL PRECIO AL QUE COMERCIALIZAN EL QUINTAL DE GRANOS SECOS?

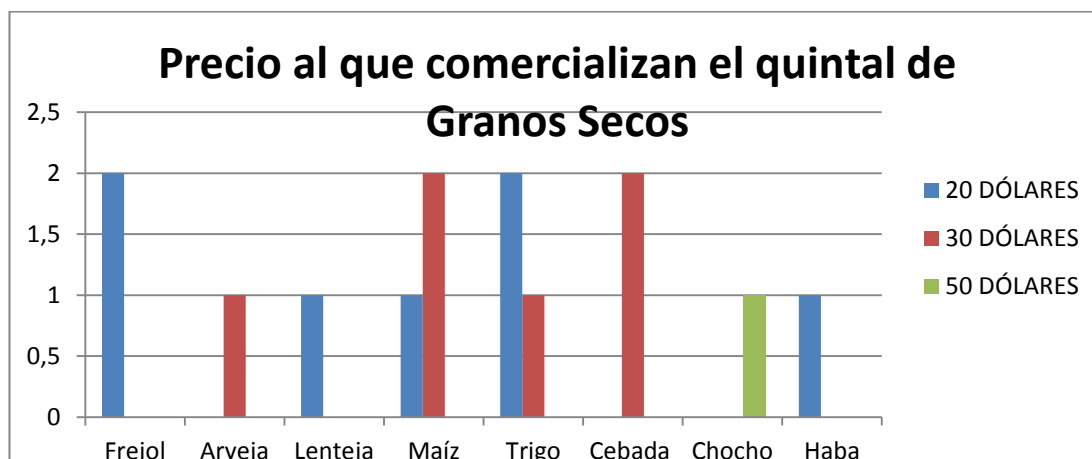
CUADRO N° 23

OPCIÓN	20 DÓLARES	30 DÓLARES	50 DÓLARES
Frejol	2		0
Arveja		1	
Lenteja	1		
Maíz	1	2	
Trigo	2	1	
Cebada		2	
Chocho			1
Haba	1		

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 23



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: El precio al que comercializa el quintal de grano seco, varía de 30 a 50 dólares, pero en ciertas temporadas sube o baja demasiado, sin embargo estos son los precios referenciales dados por los comerciantes.

10. ¿CUÁL ES EL PRECIO AL QUE COMERCIALIZA EL QUINTAL DE HARINA?

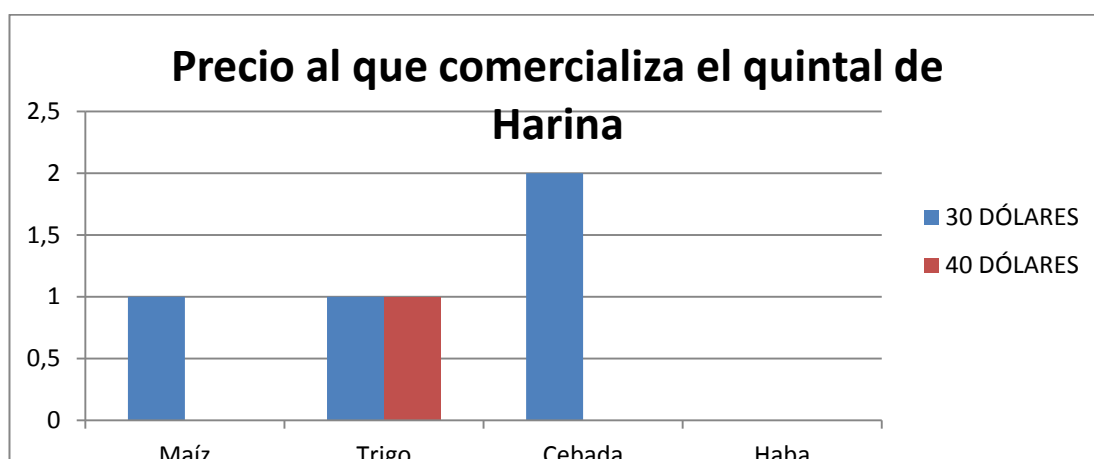
CUADRO N° 24

OPCIÓN	30 DÓLARES	40 DÓLARES
Maíz	1	
Trigo	1	1
Cebada	2	
Haba	0	0

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 24



Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: En cuanto al precio al que venden la harina, sus precios mínimos y máximos son 30 o 40 centavos la libra, dependiendo del tipo de harina y calidad, etc.

**Encuesta dirigida a los productores agrícolas de la ciudad de Guaranda.
(Parroquias San Simón, Santa Fé, San Lorenzo, Julio Moreno)**

1. ¿UD. CULTIVA Y COSECHA GRANOS?

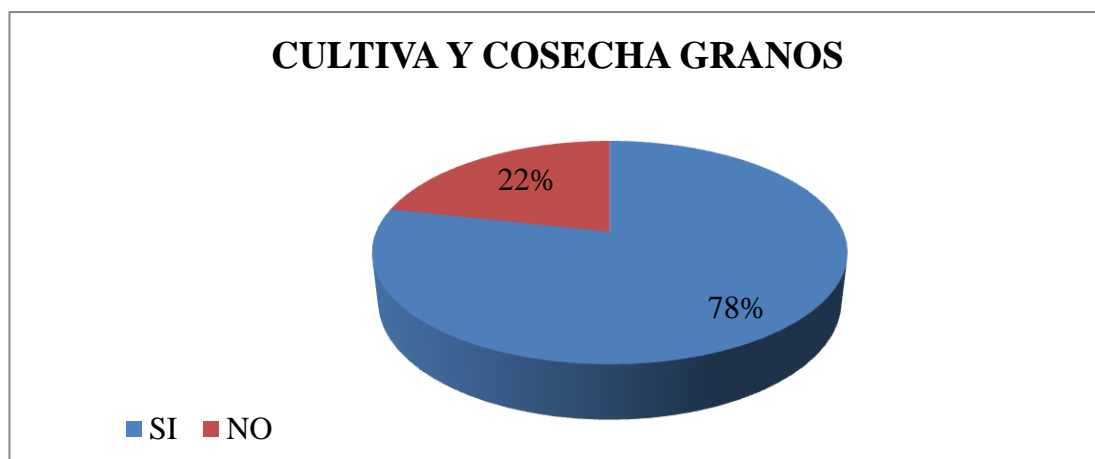
CUADRO N° 25

CONCEPTO	NÚMERO	PORCENTAJE
Si	51	78,46 %
No	14	21,54 %
TOTAL	65	100,00 %

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 25



Fuente: Investigación de campo realizada a los productores agrícolas 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: De los 65 encuestados, productores agrícolas del cantón Guaranda que están distribuidos en las 4 parroquias, un gran segmento de ellos, en sus parcelas o unidades de producción agrícola siembran y cosechan diferentes tipos de granos abarcando desde los tradicionales que son maíz, trigo, cebada, arveja, lenteja, chochos, habas hasta otros productos en ciertas parcelas como col, cebolla, remolacha, zanahoria, etc.

2. ¿QUÉ TIPOS DE GRANOS CULTIVA Y COSECHA?

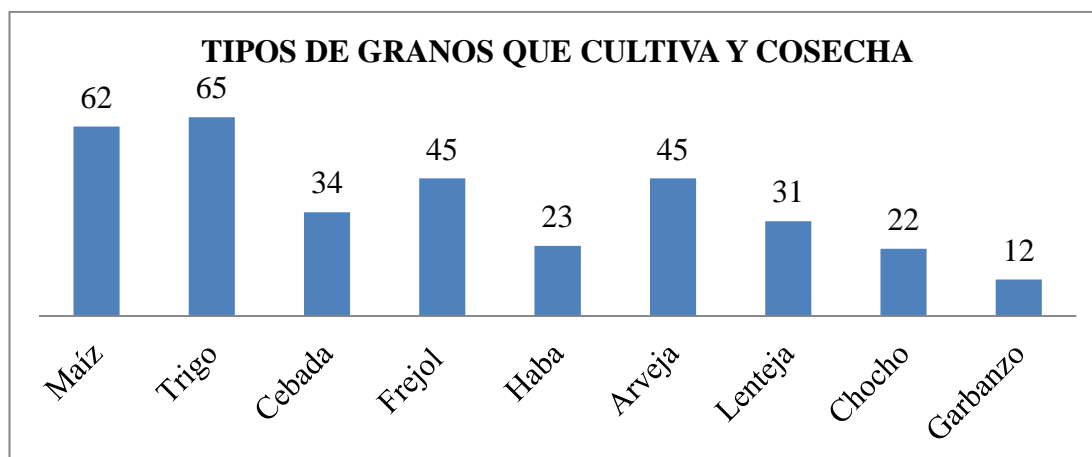
CUADRO N° 26

CONCEPTO	NÚMERO
Maíz	62
Trigo	65
Cebada	34
Frejol	45
Haba	23
Arveja	45
Lenteja	31
Chocho	22
Garbanzo	12

Fuente: Investigación de campo realizada a los productores agrícolas 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 26



Fuente: Investigación de campo realizada a los productores agrícolas 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: De los encuestados, productores agrícolas mayoritariamente cultivan, producen y cosechan los siguientes granos, trigo, maíz, frejol entre los más importantes y en menor número los otros granos secos, en los que prevalece la tradición y el costo por quintal.

3. ¿CUÁNTAS HECTÁREAS PRODUCE Y COSECHA GRANOS?

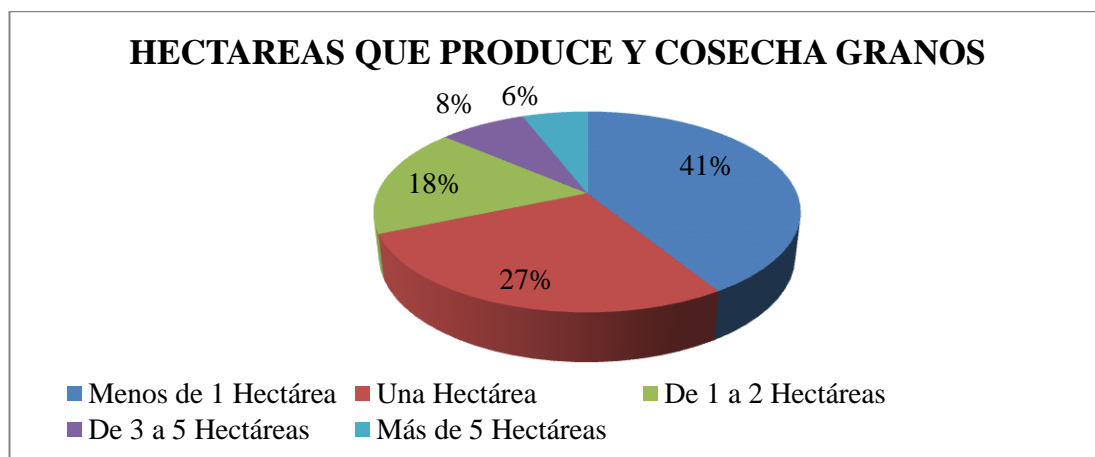
CUADRO N° 27

OPCION	NUMERO	PORCENTAJE
Menos de 1 Hectárea	27	41 %
Una Hectárea	18	27 %
De 1 a 2 Hectáreas	11	18 %
De 3 a 5 Hectáreas	5	8 %
Más de 5 Hectáreas	4	6 %
TOTAL	65	100,00 %

Fuente: Investigación de campo realizada a los productores agrícolas 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 27



Fuente: Investigación de campo realizada a los productores agrícolas 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Conforme los datos preliminares del Plan de Ordenamiento Territorial, mayoritariamente los productores agrícolas poseen terrenos menos de una hectárea y los que poseen de 1 hasta más de 5 hectáreas son un grupo o número reducido, demostrando la concentración de la tierra en pocas manos y cuya producción la destinan los pequeños productores agrícolas a autoconsumo.

4. ¿CUÁNTOS QUINTALES OBTIENE DE PROMEDIO EN SU TERRENO DE GRANOS SECOS?

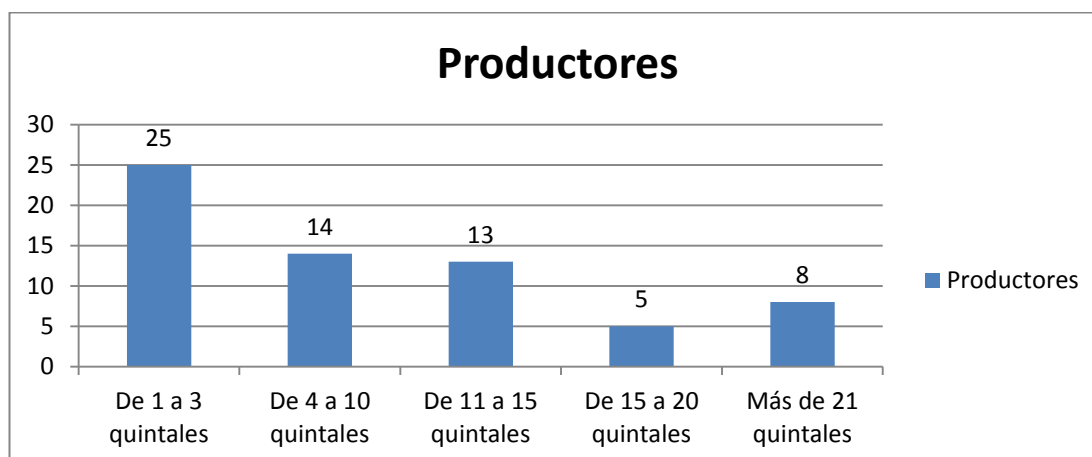
CUADRO N° 28

CONCEPTO	NÚMERO	PORCENTAJE
De 1 a 3 quintales	25	39,22 %
De 4 a 10 quintales	14	21,57 %
De 11 a 15 quintales	13	19,61 %
De 15 a 20 quintales	5	7,84 %
Más de 21 quintales	8	11,76 %
TOTAL	65	100,00

Fuente: Investigación de campo realizada a los productores agrícolas 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 28



Fuente: Investigación de campo realizada a los productores agrícolas 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Correlativamente con la pregunta anterior, quienes poseen menos de una hectárea producen de 1 a 3 quintales de granos y con base en la posesión de la tierra está la producción de quintales de granos secos.

5. ¿DE LA PRODUCCIÓN DE GRANOS SECOS QUE OBTIENE AL AÑO, CUÁL ES EL PORCENTAJE PARA AUTOCONSUMO?

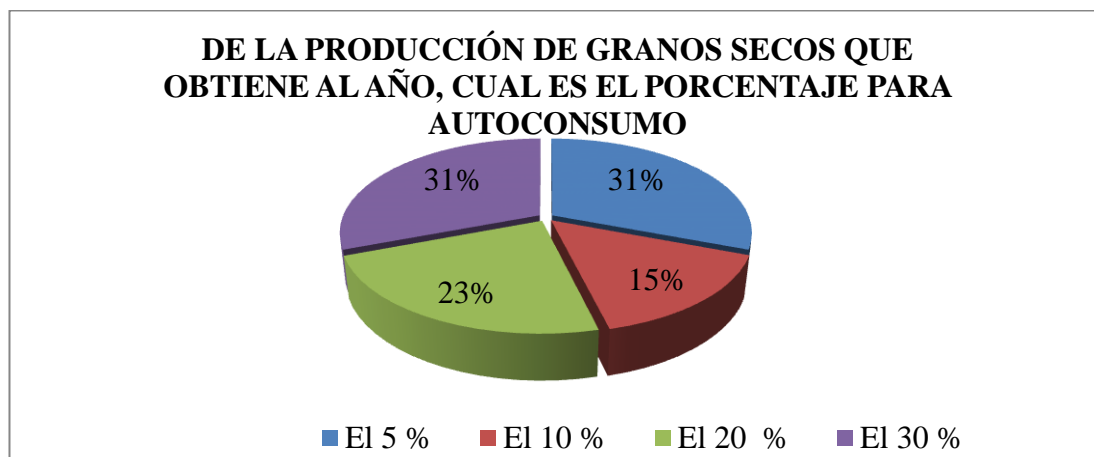
CUADRO N° 29

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
El 5 %	20	30,77
El 10 %	10	15,38
El 20 %	15	23,08
El 50 %	20	30,77
Más del 50 %	65	100,00
TOTAL	20	30,77

Fuente: Investigación de campo realizada a los productores agrícolas 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 29



Fuente: Investigación de campo realizada a los productores agrícolas 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Quienes poseen una mayor cantidad de tierras son los que comercializan el producto en los diferentes comercios, no así aquellos que poseen menos tierra, cuya producción más del 50 % lo destinan a autoconsumo, especialmente el maíz, trigo y frejol.

6. ¿LA PRODUCCIÓN QUE OBTIENE DE GRANOS SECOS EN QUE MERCADOS LOS COMERCIALIZA?

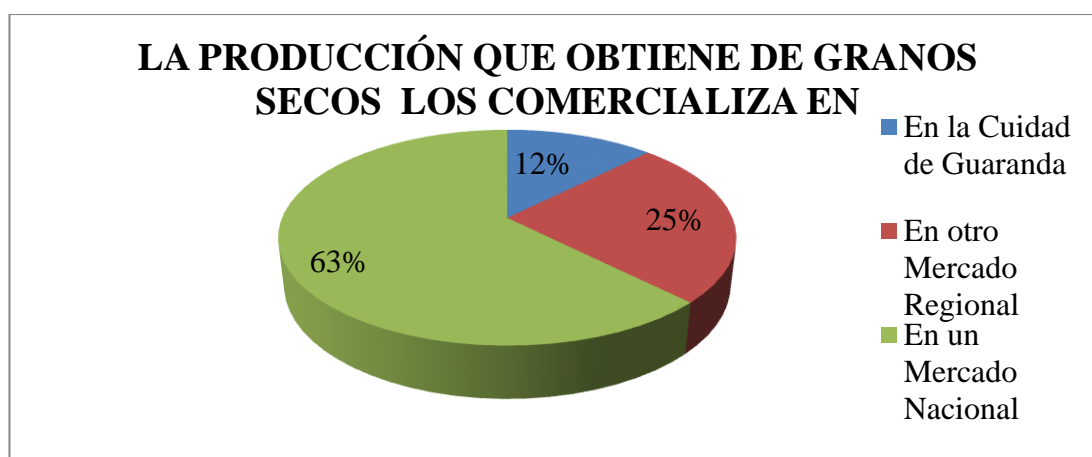
CUADRO N° 30

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
En la Ciudad de Guaranda	8	13%
En otro Mercado Regional	16	25%
En un Mercado Nacional	41	63%
TOTAL	65	100,00%

Fuente: Investigación de campo realizada a los productores agrícolas 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

GRÁFICO N° 30



Fuente: Investigación de campo realizada a los productores agrícolas 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Análisis e Interpretación: Los productores de granos secos comercializan sus productos en la ciudad de Guaranda y en otros mercados regionales que son Ambato, Riobamba y Babahoyo.

2.2 CONCLUSIONES

- El mayor porcentaje de los encuestados, consumidores de la ciudad o jefes de hogar, adquieren y consumen harinas y granos secos en su dieta alimenticia; para lo que semanalmente la mayoría de familias compran más de 4 libras de granos secos, preferentemente de lenteja, y más de 3 libras de harina de trigo o cebada a la semana.
- Los comerciantes de granos compran y venden granos secos en sus establecimientos distribuidos en la ciudad de Guaranda, siendo las harinas y los granos secos de trigo, maíz, cebada, lenteja arveja, los que mayormente se compra y posteriormente se vende.
- Un porcentaje considerable de los consumidores adquieren estos productos en el mercado, y en menor porcentaje en tiendas del barrio, comisariatos, etc.; el consumo lo realizan a precios diversos cada semana, pues pagan por la libra de granos secos un valor que oscila entre 0,50 centavos a un dólar, dependiendo de los granos secos, del lugar donde los comprar y de la calidad del producto.
- Según los encuestados, unas de las razones para adquirir estos productos, es porque son muy nutritivos, económicos y fáciles de usar en la dieta alimenticia.
- Una gran mayoría de los encuestados, están de acuerdo en adquirir los granos secos y harinas empacadas en fundas que contengan el logo de una microempresa, la misma que este radicada en la ciudad de Guaranda.
- Existe suficiente producción de granos secos en el cantón Guaranda, especialmente en las parroquias de San Simón, San Lorenzo, Santa Fe y Julio Moreno para solventar el mercado local, con precios por quintal de grano seco, que varía de 30 a 50 dólares, según la temporada.
- Hay productores agrícolas que poseen desde menos de una hectárea hasta más de 5 hectáreas; su producción así como el consumo está basado en la extensión de terreno que posee, produciendo de 1 a 3 quintales de granos por hectárea.

2.3 RECOMENDACIONES

- Una vez finalizado el trabajo de campo, se recomienda que es viable la instalación del centro de acopio de granos secos para el sector sierra en la Ciudad de Guaranda de los agricultores de las parroquias del cantón.
- Se recomienda debe continuar con los estudios que garanticen la viabilidad del proyecto a fin de fomentar la producción y comercialización de estos productos con una excelente calidad.
- Es importante que los productores y comerciantes apliquen un valor agregado que identifiquen a su cultura de la zona, lo que les permitirá tener una mayor acogida por los consumidores y por el mercado local, de la ciudad y provincia, generando así una mayor rentabilidad.
- Se debe organizar un grupo empresarial que sea quien aporte con los recursos económicos para continuar con los estudios y posterior construcción de la infraestructura.
- Se debe establecer con base en la capacidad de producción el tamaño y la estructura orgánica funcional.
- Aprovechar eficientemente la producción de granos secos de los productores agrícolas, estableciendo alianzas estratégicas y anticipando la compra.

CAPÍTULO III

3.1 ESTUDIO DE MERCADO

3.1.1 Definición del producto

La microempresa de harinas y granos secos contará con los equipos necesarios para que las amas de casas o dueños de establecimientos de alimentación y agricultores puedan adquirir todos aquellos productos a precios justos y mejor pagados.

La ciudad de Guaranda es la capital provincial y en ellas existen varios establecimientos comerciales distribuidos en los mercados locales a los que se desplazan a realizar sus compras sea en Tía, AKÍ, y Multicomercio Guaranda e incluso en las tiendas de barrio y adquieren productos de calidad.

Se comercializará productos alimenticios que posean vitaminas, nutrientes y proteínas básicos para la salud de los consumidores, por lo que en la función de intermediación se empleará todos los medios y canales que sean necesarios para acercar al productor y al consumidor final directa e indirectamente.

La microempresa será un ente transformador y comercializador de bienes de consumo que a diario solicitan los consumidores, por lo que a continuación mencionamos debe poseer las siguientes características:

- Cubra los requerimientos y necesidades básicas de la población en cuanto a productos con sellos verdes y que garanticen calidad.
- Mantener un stock permanente de productos (harinas y granos secos de la provincia).
- Distribuya los productos con un sello personal de la microempresa, especificando sus características, usos y contenido nutricional.
- Incluya en el envase las fechas de elaboración, vencimiento, lote de producción y precio justo así como registro sanitario, etc.

Segmentación del mercado

La segmentación del mercado considera ciertas características de la población como edad, sexo, ingreso familiar, planificación, hábitos de consumo, formas de utilizar el producto, motivos de compra, número de miembros del grupo familiar, etc.; por lo

que existe un sinnúmero de variables que se pueden utilizar para segmentar el mercado, por lo que se menciona las siguientes:

Variables

GEOGRÁFICOS	País	Ecuador
	Región del país	No 5
	Provincia	Bolívar
	Ciudad	Guaranda
	Clima	16- 18 *
DEMOGRÁFICOS	Edad	15- 65 años y más que consumen
	Género	Los dos

Este Capítulo abarca 4 grandes temas que son:

- Estudio de Mercado
- Estudio Técnico
- Estudio Organizacional Administrativo
- Estudio Económico

Definición del producto

Los productos que va a ofertar la microempresa productora y comercializadora de harinas y granos secos en la ciudad de Guaranda son:

Harinas en presentación de una y dos libras de:

- Maíz,
- Trigo,
- Cebada, y;
- Haba.

NOTA: Cabe mencionar que nuestra empresa, únicamente se dedicará a la comercialización, tanto de granos secos como de harinas empacadas de una y dos libras.

Granos secos en presentación de una y dos libras de:

- Frejol,
- Arveja,
- Lenteja,
- Maíz,
- Trigo,
- Cebada,
- Chocho; y,
- Haba

3.1.2 Análisis de la demanda y proyecciones.

Para realizar un Análisis de la Demanda y Proyecciones, debemos partir de los resultados de las respuestas obtenidas de acuerdo a la investigación de campo, donde se considera variables como si consumen o no, cuántas unidades, a qué precio, etc.; cuyos resultados están descritos en el Capítulo II y considera los resultados de las siguientes preguntas:

PREGUNTA N° 1

¿USTED CONSUME GRANOS SECOS EN SU DIETA ALIMENTICIA?

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Si	185	57,28%

PREGUNTA N° 3

¿UD CONSUME HARINA ELABORADO DE LOS GRANOS SECOS EN SU DIETA ALIMENTICIA?

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Si	185	57,28%

PREGUNTA N° 5

¿DÓNDE ADQUIERE LOS GRANOS SECOS?

CONCEPTO	NÚMERO	PORCENTAJE
En la Tienda del Barrio	25	13,51
En el Mercado	68	36,76
En el Molino	12	6,49
TOTAL	185	56,76

PREGUNTA N° 11

¿CÓMO CALIFICA UD. EL PRODUCTO QUE ADQUIERE Y CONSUME?

OPCIÓN	PORCENTAJE
Regular	24,32
Malo	21,08
TOTAL	45,40 %

PREGUNTA N° 12

¿POR QUÉ ADQUIERE LOS GRANOS SECOS Y HARINAS?

OPCIÓN	PORCENTAJE
TOTAL	100 %

PREGUNTA N° 13

¿SI LE OFRECERÍAN GRANOS SECOS EMPACADOS Y HARINAS ELABORADOS POR UNA MICROEMPRESA EN LA CUIDAD DE GUARANDA UD. LO ADQUIRIRÍA?

CONCEPTO	PORCENTAJE
Si	96,59 %

TOTAL PORCENTAJES 6 PREGUNTAS	413,31 %
NÚMERO DE PREGUNTAS UTILIZADAS	6
PROMEDIO DE LAS PREGUNTAS	68,89 %

Tabulados los datos de las 6 preguntas, la sumatoria total será de **413,31 %** y su promedio del **68,89 %**; este porcentaje lo multiplicamos por el número de familias posibles consumidoras y obtenemos el Mercado Meta del proyecto.

ESTUDIO DE LA DEMANDA

MERCADO META

POBLACIÓN EN ESTUDIO	% PROMEDIO	MERCADO META
13844 Personas Jefes de hogar	68,89	9537,13
TOTAL		9537

Los **9537** son personas, Jefes de hogar o posibles demandantes encuestados según la fórmula de la muestra y que van a adquirir nuestros productos (harinas o granos secos), por lo que se constituyen en el mercado meta.

Del mercado meta determinamos la frecuencia o las veces que adquieren los productos, por lo que de acuerdo a la pregunta No 6, los resultados serán:

CONCEPTO	NÚMERO	PORCENTAJE
Cada semana	25	13,51
Cada quince días	45	24,32
Cada mes	115	62,16
TOTAL	185	100,00

Estos datos lo actualizamos con los resultados del mercado meta obtenida, así:

CONCEPTO	NÚMERO	PORCENTAJE
Cada semana	4754	50%
Cada quince días	3306	35%
Cada mes	1477	15%
TOTAL	9537	100%

Según se puede apreciar, el mercado meta tiene una participación, semanal, quincenal y mensual del consumo de granos secos y harinas, por lo que debemos cuantificar el mercado meta en forma anual, así:

CONCEPTO	NÚMERO SEMANAL	NÚMERO ANUAL
Cada semana	4754	247218
Cada quince días	3306	85968
Cada mes	1476	17716
TOTAL	9537	350902

Si incluimos en nuestro cálculo la variable de libras de granos secos que adquieren a la semana, se tendría la Demanda Actual, así:

CONCEPTO	PORCENTAJE	NÚMERO ANUAL	LIBRAS	TOTAL
1 Libra de granos secos	54,05%	189663	1	189663
2 Libras de granos secos	32,43%	113798	2	227595
3 Libras de granos secos	13,51%	47407	3	142221
TOTAL	100,00%	350902		559479

De acuerdo a los cálculos realizados, al año demandarían los posibles demandantes nuestros productos en libras de granos secos, la cantidad de **559479**

Proyección de la demanda.- Para proyectar y calcular la demanda futura, debemos recurrir a la fórmula del monto, pues contamos con la Demanda Actual o de un año y no poseemos datos de una serie histórica continúa, de tal manera que aplicamos el 1,52 % anual, que es la tasa de crecimiento poblacional pues el proyecto se relaciona con el aumento de la demanda o población, como se especifica a continuación: (**dato del Gobierno Central y tomado del INEC**), así:

La fórmula del monto es: $M = C (1+i)^n$

Esta fórmula la adaptamos a la Demanda Futura quedando de la siguiente manera:

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

DF =	Demanda Futura
DA =	Demanda Actual
1 =	Constante
i =	% de crecimiento poblacional (1,52%)
n =	# de años

Proyección de la demanda

AÑOS	DEMANDA FUTURA DE LIBRAS DE GRANOS SECOS
2015	559.479
2016	567.983
2017	576.616
2018	585.381
2019	594.279
2020	603.312

Fuente: Investigación de campo realizada a los comerciantes 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

CALCULO DE LA DEMANDA DE LIBRAS DE HARINAS

Para el cálculo de las Libras de Harina que los posibles demandantes, se consideran los cuadros anteriores y solo varía en las libras de Harina que adquieren, así:

CONCEPTO	PORCENTAJE	NÚMERO ANUAL	LIBRAS	TOTAL
1 Libra	27,03%	94849	1	94849
2 Libras	33,51%	117587	2	235175
3 Libras	39,46%	138466	3	415398
TOTAL	100,00%	350902		745421

De acuerdo a los cálculos realizados, al año demandarían los posibles demandantes nuestros productos en libras de harina la cantidad de **745421**

Proyección de la demanda

AÑOS	DEMANDA FUTURA DE LIBRAS DE HARINAS
2015	745.421
2016	756.752
2017	768.254
2018	779.932
2019	791.787
2020	803.822

Fuente: Investigación de campo realizada a los comerciantes 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

DEMANDA DE LIBRAS DE GRANOS SECOS Y HARINAS

AÑO	DEMANDA DE LIBRAS DE GRANOS SECOS	DEMANDA DE LIBRAS DE HARINA
2015	559.479	745.421
2016	567.983	756.752
2017	576.616	768.254
2018	585.381	779.932
2019	594.279	791.787
2020	603.312	803.822

Fuente: Investigación de campo realizada a los comerciantes 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

3.1.3 Análisis de la oferta y proyecciones

Según la investigación realizada, la oferta actual la pude confirmar ya que existen las tiendas del barrio, el mercado y los molinos artesanales o hidráulicos donde las amas de casa adquieren los granos secos como las harinas, pero lo hacen sin ver el

producto que adquieren, en nuestro caso, en los Supermercados se encuentra productos de primera necesidad y categoría que evidentemente escogen los granos secos y de acuerdo a un tamaño estándar lo comercializan.

Después de realizar un análisis de la Demanda y su proyección, se debe realizar también el análisis de la Oferta en las mismas condiciones, respecto de libra de granos secos, harinas y cantidades que ofertan establecimientos similares al que vamos a implementar en la ciudad de Guaranda.

Con base en la investigación de campo y de las respuestas emitidas en las encuestas, la oferta se calculará de la siguiente manera y con base en las preguntas que se relaciona con esta variable:

PREGUNTA N° 5

¿DÓNDE ADQUIERE LOS GRANOS SECOS?

CONCEPTO	PORCENTAJE
En los Comisariatos	43,24 %

PREGUNTA N° 11

¿CÓMO CALIFICA UD. EL PRODUCTO QUE ADQUIERE Y CONSUME?

OPCIÓN	PORCENTAJE
Excelente	29,73 %
Muy Bueno	18,92 %
SUBTOTAL	48,65 %

PREGUNTA N° 13

¿SI LE OFRECERÍAN GRANOS SECOS EMPACADOS Y HARINAS ELABORADOS POR UNA MICROEMPRESA EN LA CUIDAD DE GUARANDA UD. LO ADQUIRIRÍA?

CONCEPTO	PORCENTAJE
No	3,41 %

TOTAL PORCENTAJES **95,03 %**

NÚMERO DE PREGUNTAS **3**

PROMEDIO PORCENTUAL DE LAS PREGUNTAS **31,77%**

Calculo de la oferta actual.- Para calcular la Oferta Actual de granos secos y harinas en fundas de una libra multiplicamos este porcentaje por la Demanda Actual, ya que en la encuesta las preguntas estaban orientadas a la obtención de datos tanto para la Demanda como para la Oferta, por lo que obtenemos el siguiente cuadro:

Debo señalar que no se dispone de datos históricos, de allí que para proyectar tanto la oferta como la demanda aplico la fórmula del monto que es una fórmula exponencial que se incrementa en base de una variable, en este caso la variable es incremento poblacional, que también puede ser la tasa de inflación, pero no se relaciona con el proyecto al ser productos que consumen la población y la población siempre va a ser creciente.

Si empleamos un criterio al calcular la Demanda, este mismo procedimiento debemos aplicarlos a la Oferta, criterio que es exclusivo del promotor o proponente del proyecto de inversión.

AÑO	DEMANDA DE LIBRAS DE GRANOS SECOS	DEMANDA DE LIBRAS DE HARINA
2015	559.479	745.421
PORCENTAJE PROMEDIO DE LAS PREGUNTAS	31,77	31,77
SUBTOTAL OFERTA ACTUAL	177.746	236820

Sin embargo de los datos obtenidos, debemos sumar las cantidades de quintales que comercializan los comerciantes de granos conforme la encuesta que consta en el capítulo anterior y están en las preguntas No 7 y 8, así:

QUINTALES	LIBRAS	No	SEMANA	MES	AÑO
GRANOS					
2	200	5	1000	4000	48000
1	100	9	900	3600	43200
SUBTOTAL	LIBRAS				91200
HARINAS					
2	200	1	200	800	9600
3	300	1	300	1200	14400
4	400	1	400	1600	19200
SUBTOTAL	LIBRAS				43200

TOTAL OFERTA DE LIBRAS DE GRANOS SECOS Y HARINAS

AÑO 2015	LIBRAS DE GRANOS SECOS	LIBRAS DE HARINA
SUBTOTAL OFERTA ACTUAL	177.746	236820
OFERTA PRODUCTORES AGRICOLAS	91200	43200
TOTAL	268946	280020

Sumando los subtotales obtenidos para el cálculo de la oferta tanto en libras de granos secos como de harinas tenemos los totales de acuerdo al cuadro anterior.

Proyección de la oferta.- Para proyectar la oferta futura, utilizamos la misma metodología con que calculamos la Demanda por lo que recurrimos a la fórmula del monto, aplicando el 1,52 % anual, que es la tasa de crecimiento poblacional.

La fórmula del monto es: $M = C (1+i)^n$; esta fórmula la adaptamos a la Oferta Futura quedando de la siguiente manera:

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

OF =	Oferta Futura
OA =	Oferta Actual
1 =	Constante
i =	% de crecimiento poblacional (1,52%)
n =	# de años

Proyección de la oferta

AÑOS	OFERTA FUTURA DE LIBRAS DE GRANOS SECOS
2015	268.946
2016	273.034
2017	277.184
2018	281.397
2019	285.675
2020	290.017

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Aplicando el mismo procedimiento que la demanda de libras de granos y harinas obtendremos también la oferta de libras de granos secos y harinas, así:

AÑOS	OFERTA FUTURA DE LIBRAS DE HARINA
2015	280.020
2016	284.276
2017	288.597
2018	292.984
2019	297.437
2020	301.958

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

3.1.4 Análisis de la demanda insatisfecha y proyecciones

La Demanda Insatisfecha Actual.- La obtenemos restando la Demanda Actual y la Oferta Actual que consta en cuadros anteriores, esta es una fórmula que se utiliza en Economía al hablar de la Demanda y Oferta, así:

DEMANDA INSATISFECHA AL AÑO 2015 DE LIBRAS DE GRANOS SECOS

Concepto	Año 2015		
	Demanda Actual	Oferta Actual	Demanda Insatisfecha
Número de Libras	745421	268946	290533

La Demanda Insatisfecha Futura, la obtenemos de la resta de la Demanda con la Oferta, así:

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Años	Demanda Insatisfecha Futura		
	Demanda Futura	Oferta Futura	Demanda Insatisfecha
2016	567.983	273.034	294.949
2017	576.616	277.184	299.432
2018	585.381	281.397	303.984
2019	594.279	285.675	308.604
2020	603.312	290.017	313.295

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

DEMANDA INSATISFECHA AL AÑO 2015 DE LIBRAS DE HARINA

Concepto	Año 2015		
	Demanda Actual	Oferta Actual	Demanda Insatisfecha
Número de Libras	745421	280020	465401

La Demanda Insatisfecha Futura, la obtenemos de la resta de la Demanda con la Oferta, así:

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA DE LIBRAS DE HARINAS

Años	Demanda Insatisfecha Futura		
	Demanda Futura	Oferta Futura	Demanda Insatisfecha
2016	756.752	284.276	472.475
2017	768.254	288.597	479.657
2018	779.932	292.984	486.948
2019	791.787	297.437	494.349
2020	803.822	301.958	501.863

Fuente: Investigación de campo realizada a las amas de casa 03/2014.

Elaborado por: Patricio Andrade.

3.1.5 Análisis de precios de los productos

Se debe definir los precios de los productos tanto de granos secos como de las harinas que se va a ofertar por libras y que estarán acorde a los precios del mercado o de la competencia.

Entre los factores que influyen en el comportamiento de los precios y que afectarán al desarrollo del proyecto son:

- Crecimiento Poblacional
- Inflación
- Oferta y Diversificación de la Competencia
- Necesidades, Costumbres y Hábitos de consumo de la población
- Ingresos de los consumidores
- Número de personas que laboran por hogar
- Clima y Fenómenos Atmosféricos
- Impuestos y Aranceles para productos de importación

A continuación se realiza en el siguiente cuadro una comparación de acuerdo a la investigación de campo, de los precios que pagan los consumidores en los Supermercados en la ciudad de Guaranda, conforme los productos que vamos a ofertar con el presente proyecto.

Los precios entre los 2 comisariatos son casi similares y dependerá de los proveedores y del volumen que venden por lo que no se lo ha tomado en cuenta a Multicomercio Guaranda; sin embargo, vamos a ofertar productos del sector; por lo que en el siguiente cuadro se describe los productos y sus precios, así:

COMISARIATO AKI

PRODUCTO	PESO	PRECIO
Frejol canario	500g.	2,55
Frejol rojo	500g.	1,37
Frejol panamito	500g.	1,32
Maíz amarillo	500g.	1,7
Mote	500g.	1,7
Mote grueso	500g.	2,5
Canguil	500g.	0,84
Morocho partido	500g.	0,96
Arroz de cebada	500g.	0,77
Cebada pelada	500g.	0,77
Quinoa	500g.	2,52
Garbanzo	500g.	1,47
Lentejón	500g.	0,81

COMISARIATO TIA

PRODUCTO	PESO	PRECIO
Frejol Canario Tarico	454 g.	1,49
Frejol Canario Multiahorro	500g.	1,99
Frejol Panamito Tarico	454 g.	1,29
Frejol bayo bolón Multiahorro	500g.	1,99
Frejol Panamito Gramolino	500g.	1,69

PRODUCTO	PESO	PRECIO
Canguil Tarico	454 g.	0,99
Canguil saboreando	500g.	1,19
Garbanzo saboreando	500g.	1,79
Lenteja	450g.	1,09
Lentejón Ta rico	454 g.	0,99
Lentejón gramolino	500g.	1,19
Lentejón saboreando	500g.	1,29
Machica	500g.	0,75
Pinol Maquita	500g.	0,99
Arroz de cebada Maquita	500g.	0,99
Mote Maquita	500g.	1,29

PRECIOS DE NUESTRA EMPRESA POR LIBRAS

Nuestra microempresa ofertara los precios de los productos tanto de granos secos como de las harinas por libras y que estarán acorde a los precios del mercado o de la competencia, y acorde al bolsillo del consumidor para satisfacer sus necesidades.

	PRECIO POR LIBRA
HARINAS	\$
Maíz	0,60
Trigo	0,50
Cebada	0,50
Haba	0,80
GRANOS	
Frejol	0,65
Arveja	0,65
Lenteja	0,70
Maíz	0,60
Trigo	0,50
Cebada	0,50
Chocho	0,90
Haba	0,50

3.1.6 Capacidad de producción y oferta de productos

En base de la demanda insatisfecha actual y proyectada, se define la capacidad de producción y oferta de los productos, en este caso las libras de granos secos y harinas.

En el local donde va a funcionar se dispondrá de una bodega para almacenar los productos debidamente inventariados y como no son productos perecederos sino más bien duraderos en el caso de los granos secos pero en lo relativo a las harinas se anotará las fechas de elaboración y de vencimiento.

La Demanda Insatisfecha nos demuestra que existe el número de clientes que requieren libras de los productos que se ofertan y que no cubre la competencia.

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

	QUINTALES	LIBRAS	SEMANA	MES	AÑO
HARINAS					
Maíz	2	200	200	800	9600
Trigo	2	200	200	800	9600
Cebada	2	200	200	800	9600
Haba	2	200	200	800	9600
TOTAL LIBRAS DE HARINAS					38400
GRANOS					
Frejol	2	200	200	800	9600
Arveja	1	100	100	400	3600
Lenteja	7	700	700	2800	33600
Maíz	3	300	300	1200	14400
Trigo	2	200	200	800	9600
Cebada	1	100	100	400	3600
Chocho	3	300	300	1200	14400
Haba	2	200	200	800	9600
	TOTAL				98400

En los años siguientes la producción se incrementará en un 10% anual para los siguientes 5 años.

AÑO	CAPACIDAD ANUAL EN LIBRAS DE GRANOS SECOS
2016	42.240
2017	46.464
2018	51.110
2019	56.221
2020	61.844

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Patricio Andrade.

AÑO	CAPACIDAD ANUAL EN LIBRAS DE HARINAS
2016	99.896
2017	101.414
2018	102.956
2019	104.521
2020	106.109

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Cuando el proyecto opere normalmente y aplicando estrategias se incrementará la oferta de productos en un 10% de la Demanda Insatisfecha, conforme los cuadros anteriores.

3.1.7 Análisis de la comercialización

La comercialización utilizará los siguientes canales de comercialización, márgenes y precios.

Es importante formular planes de acción (estrategias) que permitan alcanzar los objetivos planteados y considerando a los elementos que conforman parte de la

mezcla de Marketing; es decir, la manera en que se distribuirá, las promociones que se implementarán y el precio.

Estrategias del producto y/o servicio.- Un producto es un conjunto de atributos tangibles e intangibles, de tal manera que el consumidor adquiere un producto que posee una serie de atributos y compra para la satisfacción de sus necesidades y beneficios, con ello se desea posicionarnos en el mercado para atraer la atención de los clientes.

Con la aplicación de esta estrategia del producto se promoverá el servicio por medio de los atributos que ofrecen los granos secos como las harinas considerando su valor nutricional y proteico, entre los cuales se pueden destacar los siguientes:

- Precios bajos sea por libra de harina o libra de granos secos, aprovechando la materia prima que se tiene en el sector y el local que poseemos.
- El cliente podrá escoger los productos con base en la presentación e indicaciones para su uso.
- Dar a conocer los atributos de nuestros productos en hojas volantes y que serán repartidas en la ciudad de Guaranda (usos, preparación y valor nutricional)
- Participar en ferias locales y regionales
- Socialización de la marca en la provincia
- Identificar en la funda de polietileno, los usos, bondades y beneficios de nuestros productos.

Estrategias de precios.- El precio es la cantidad de dinero que las personas estarían dispuestas a pagar por recibir un producto, es así que se adoptará una estrategia de penetración en el mercado en cuanto a precios, estableciendo un precio justo.

El objetivo de esta estrategia es mantener e incrementar la participación en el mercado del número de compradores que adquieran tanto las libras de granos secos como de las harinas para incrementar las ventas, aumentar la rentabilidad y satisfacer las expectativas de inversión.

Estrategias de plaza.- La función de distribución consiste en llegar con el producto al mercado meta, la actividad más importante es arreglar su venta, incluyendo otras actividades como promoción del producto, almacenamiento y distribución.

Para lograr una óptima distribución, se considerarán tres etapas del servicio:

- Antes del servicio, creando un clima adecuado para posteriormente brindar el producto al cliente
- Durante el servicio, manteniendo niveles adecuados de stock, controlando el estado adecuado de los productos, el procesamiento de compras y resolver cualquier duda e inquietud que los clientes señalen.
- Después del servicio, se hace referencia a todos aquellos aspectos necesarios para otorgar el soporte del producto una vez entregado al cliente, protegiéndolo de productos caducados, en mal estado o dar atención a sus quejas y requerimientos.

Estrategias de promoción.- La promoción es el elemento para informar, persuadir y recordarle al mercado la existencia de nuestros productos con la intención de influir en el consumo de nuestros clientes objetivos.

La promoción se dará de la siguiente manera:

Publicidad.- A través de los medios de comunicación masivos que operan en la ciudad de Guaranda y a los cuales se tiene acceso.

- En las radios de mayor sintonía a nivel de la ciudad, y cuyo alcance sean las parroquias rurales que son objeto de nuestro estudio.
- Establecer información visual en el interior y parte del exterior del centro de acopio, con la finalidad de generar información visual para nuestro mercado objetivo, los rótulos publicitarios, son controlados por el GAD de la ciudad, y de ellos dependerá el tamaño y posición de los mismos.

Canales de Distribución.- Es el conjunto de persona o persona que interceden en el producto, hasta llegar al consumidor final,



Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Patricio Andrade.

3.2 ESTUDIO TÉCNICO

3.2.1 Tamaño

En este estudio se describe la estructura física de la microempresa productora y comercializadora de granos secos y harinas, señalando como están distribuidos los espacios, las oficinas administrativas, la planta industrial, la bodega y otras áreas.

Como se mencionó en el estudio de mercado, la microempresa prevé captar el 35,74%, de la Demanda Insatisfecha, comercializando 35 quintales entre Harinas y Granos Secos.

3.2.2 Localización

Macro localización

El proyecto está orientado hacia el mercado, es decir:

País	Ecuador
Región	Sierra
Provincia	Bolívar
Cantón	Guaranda
Parroquia	Guanujo
Barrió	Ciudadela Nuevo Guanujo

El proyecto se localizará en un terreno de propiedad del promotor- inversionista (Andrade Patricio), cuya extensión es de 2.000 metros cuadrados, es decir 40 m x 50m para lo que se considerará la siguiente información:

Micro localización

Siendo un proceso imprescindible de un proyecto de inversión el cual debe ser analizado con cuidado, es el de la localización, ya que este permite alcanzar la

demanda esperada, siendo el objetivo principal el de determinar donde esta ubicado el centro de acopio.

Se encuentra ubicado en uno de los barrios más renombrados de la ciudad, como es el Barrio Nuevo Guanujo, diagonal a la Universidad Estatal de Bolívar, las vías de acceso son de primer orden quedando a pocas cuadras de la vía principal a Ambato, encontrándose en muy buen estado.

Micro localización

Ciudad Guaranda

Parroquia Guanujo

Sector Barrio Nuevo Guanujo

Calles Av. Ernesto Che Guevara, entre calle sin nombre y espacios verdes.

Para llevar a cabo este análisis consideremos algunos factores de localización como son:

Ubicación: Está localizado en la provincia de Bolívar, Ecuador, a 5km de la ciudad de Guaranda en la carretera que une Guaranda con las ciudades de Riobamba y Ambato.

Superficie: 363 km².

Parroquias rurales cercanas

- Salinas
- Simiátug
- Facundo Vela
- Julio Moreno
- Santa Fe
- San Lorenzo
- San Luis de Pambil
- San Simón

Altitud: 2.923 msnm.

Temperatura: 12° C promedio.

Sistema Económico

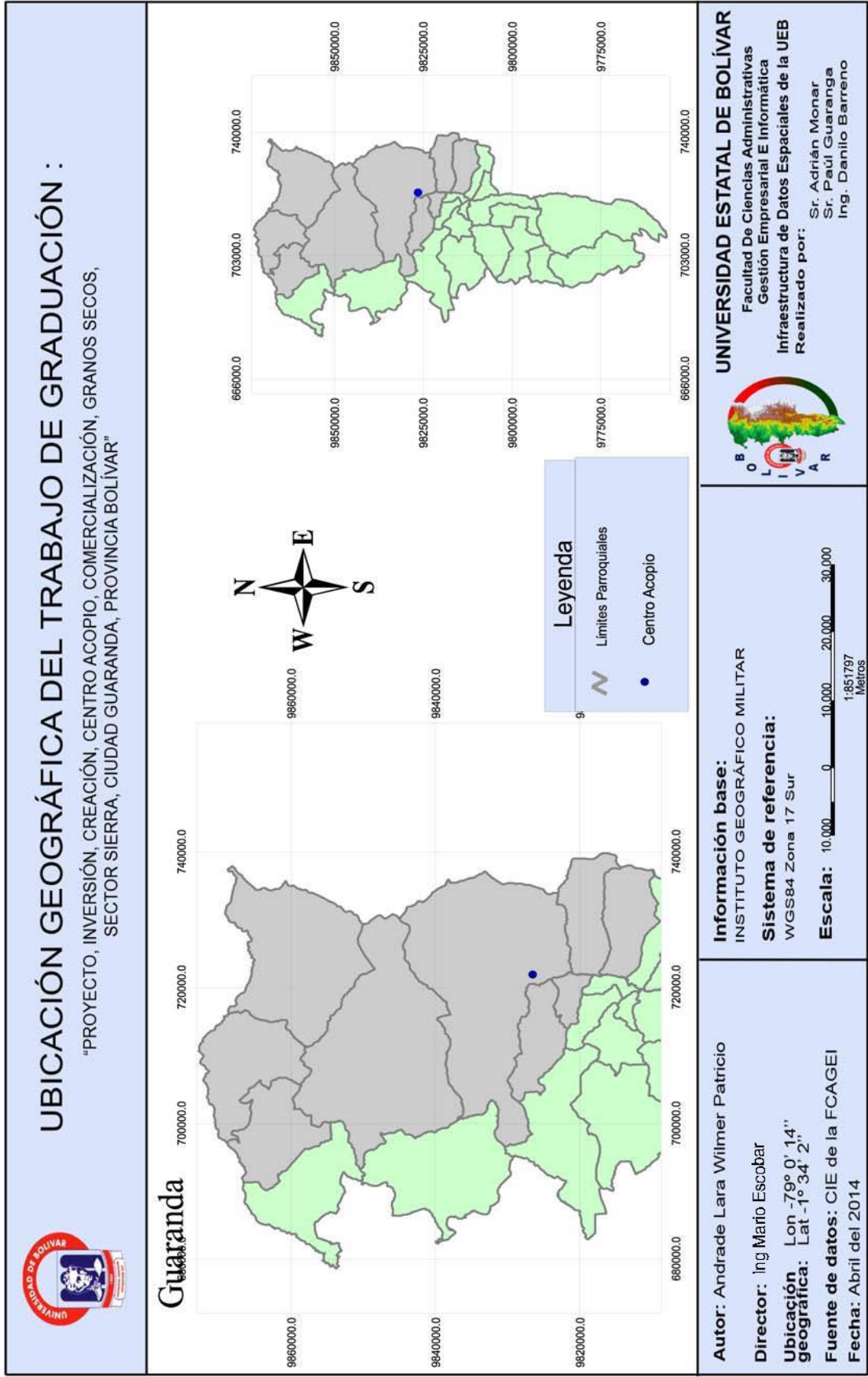
Comprende el conjunto e interrelación de factores vinculados con el desarrollo de la economía integral del territorio y las opciones o potencialidades que pueden aprovecharse para fomentar el logro del Buen Vivir.

Refleja la situación general de la economía del cantón: condición económica de la población; opciones de desarrollo endógeno; opciones para el desarrollo de emprendimientos que generen trabajo y empleo; potencialidades y recursos con los que puede contarse; factores de concentración y redistribución de la riqueza.

Los principales componentes son:

- Actividades agro productivas, forestales, pesqueras, extractivas, industriales, manufactureras, servicios, turísticas, entre otras.
- El sistema económico reconoce las diversas formas de organización de los modos de producción.
- Disponibilidad de infraestructura de apoyo, los principales mercados.
- Situaciones de riesgo presente y futuro, determinadas por la vulnerabilidad del territorio (social, física, económica) frente a amenazas identificadas

MICRO LOCALIZACIÓN



MAPA DE LA CIUDAD DE GUARANDA

UBICACIÓN DEL LOCAL EN NUEVO GUANUJO



Entre los criterios para fundamentar la selección del terreno, su ubicación y tamaño son:

- Cercanía a la ciudad de Guaranda.
- Servicios Básicos indispensables para el correcto funcionamiento del Centro de Acopio.
- Cercanía a los principales productores de granos secos, y la Plaza Cordobés que sirve de centro de reunión de los mismos.
- Paso del recolector de basura para la eliminación de desechos los días lunes, miércoles y viernes.
- Lugar de fácil identificación por parte de los consumidores.
- El sector es de gran expansión lo que favorece al proyecto por las obras de infraestructura que se puede implementar.

3.2.3 Ingeniería o proceso productivo

La Ingeniería del proyecto involucra el estudio del proceso productivo o de comercialización sea para las harinas o para los granos secos y se debe considerar los siguientes aspectos: la descripción del proceso productivo, participación de la mano de obra, distribución de materiales o comercialización.

Proceso de Producción y / o del Servicio

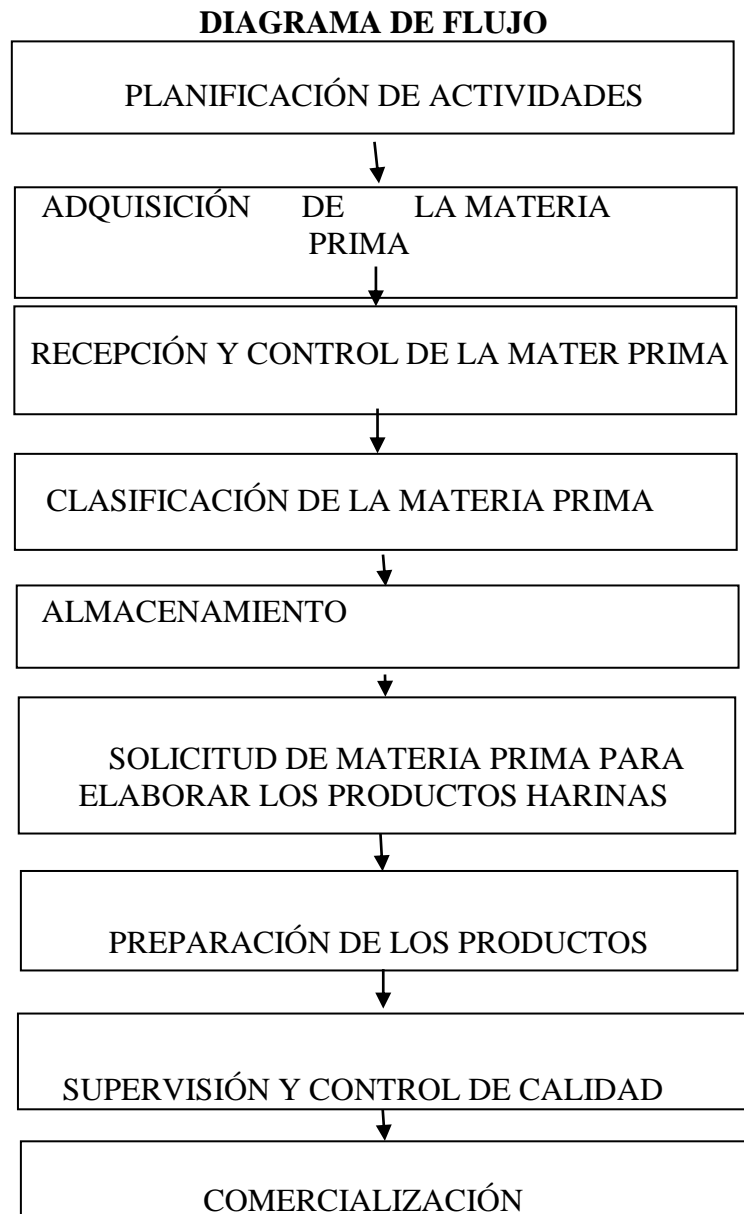
DIAGRAMA DE PROCESO



Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Patricio Andrade.

El proceso de transformación y comercialización de los productos, consta de las diligencias reglamentarias para que la microempresa tenga un correcto desenvolvimiento en el mercado objetivo de este proyecto de graduación, se usó los flujogramas o diagramas de proceso que describen las operaciones necesarias y brindar buenos productos a la colectividad.

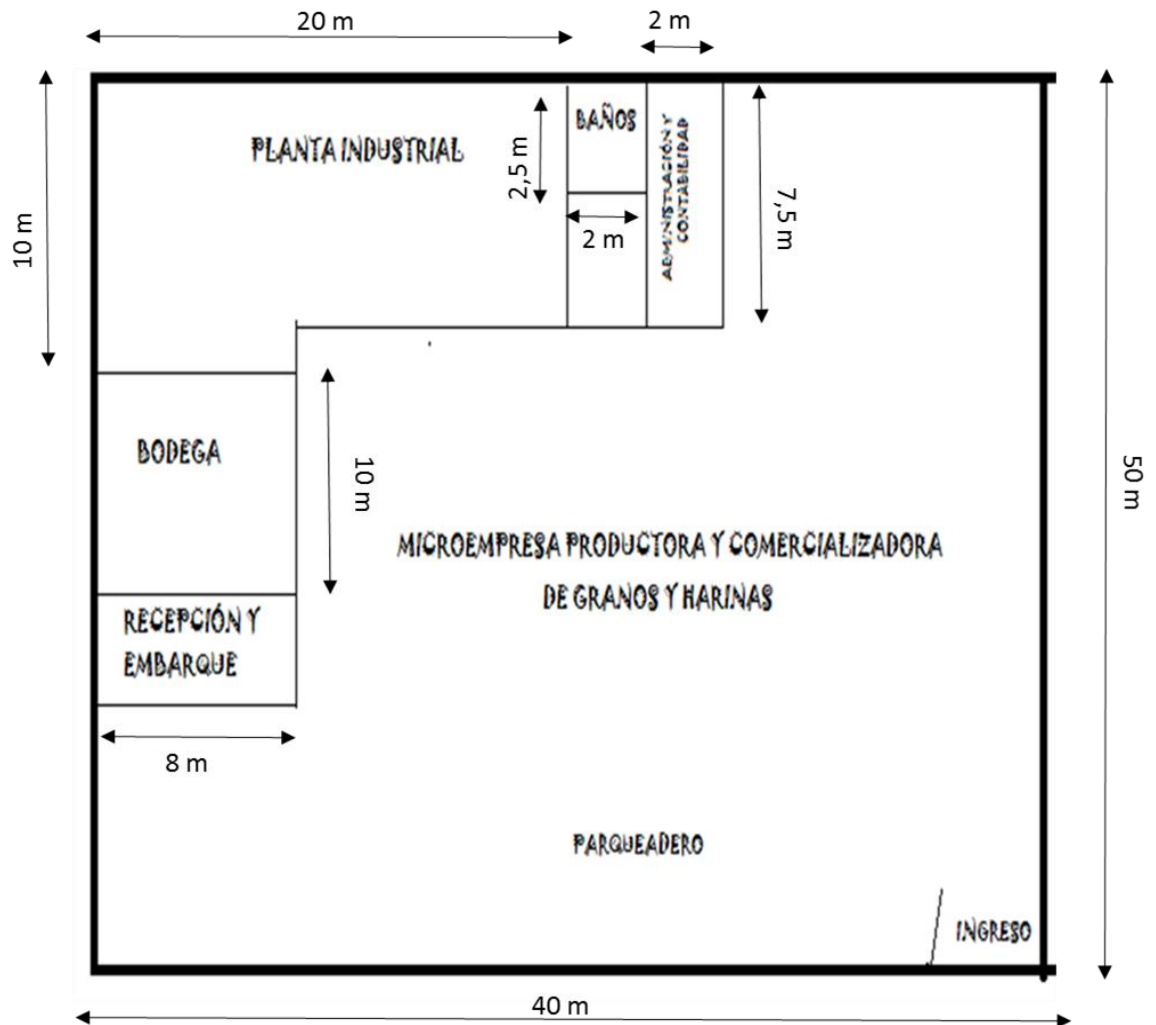


Fuente: Estudio de Campo.

Elaborado por: Patricio Andrade.

3.2.4 Distribución de la planta industrial

Debemos considerar que para ello, ya está la maquinaria con toda la infraestructura, instalaciones, equipos y el personal que va a realizar sus funciones en la microempresa.



Administración y Contabilidad	15 m ²
Baños	5 m ²
Planta Industrial	200 m ²
Bodega	80 m ²
Parqueaderos	1.600 m ²
Area Social	100 m ²
TOTAL	2000 m²

3.2.5 Requerimientos maquinarias y equipos

Recurso humano

Se necesita del valor humano para interrelacionarse con los consumidores de tal manera que se requerirá de las siguientes personas:

- Gerente o Administrador
- Secretaria Contadora
- Operario
- Estibador medio tiempo

Maquinaria y equipo

CONCEPTO
Molino Eléctrico Semi industrial
Balanza electrónica
Balanza Manual
Selladora

Equipo

CONCEPTO
Cedazos Grandes
Baldes Plásticos
Carritos transportadores

Muebles y otras inversiones

CONCEPTO
Computador
Escritorios
Archivadores
Mesas de Trabajo
Sillas



Molino de granos y características

Molino semi industrial para todo tipo de granos secos, hace harina fina, sémola, parte maíz, parte trigo.

Características técnicas.

- 32 martillos de fierro o acero inoxidable
- Eje de 2 de 70 cm.
- Chumacera de pie de 1 ½ (2)
- Motor trifásico o monofásico de 5 h.p a 10 h.p

Producción

- 50 Kg. X hora para harina fina
- 200 Kg. X hora para partir maíz, etc.

Garantía

- Garantía de 6 meses para motor
- Maquina molino por 1 año

Servicio técnico

- Permanente
- Repuestos a su disposición.

Máquina selladora en "L" portátil



Maquina Selladora ideal para enfundado y sellado manual a partir de rollos de polietileno plegado, de productos como carnes, mariscos, vegetales, frutas, productos agrícolas, hojas de té, hierbas, granos, especerías, productos de panadería, comida preparada, embutidos, quesos, carnes, etc.

Características

- Máquinas económicas para sellado en "L" acoplables a túnel de calor para termo encogido.
- Los sellados se realizan con resistencias redondas que sellan y cortan a la vez el material de empaque.
- Incluye un soporte para apoyo del rollo del material de empaque.
- Recubre cualquier tipo de productos, con film de polietileno, PVC o polipropileno.
- Prolonga el tiempo de durabilidad de los productos antes de la venta.
- Previene de la oxidación a componentes electrónicos y accesorios de ferretería.

Especificaciones.-

Modelo	300 LP
Dimensiones de la Máquina	600 mm. ancho x 500 mm. de fondo x 160 mm. de alto
Dimensiones para Sellado	340 x 340 mm
Materiales de Sellado	Polietileno, PVC, Polipropileno. Máx. espesor 0.05 mm.
Tipo de Sellados	Dos sellados simultáneos en "L".
Temporizador	1 a 4 segundos
Material Estructura	Acero al carbono pintada.
Tensión Requerida	110 VAC 2 fases con neutro, 60 Hz. Consumo aprox. 500 W.
Peso	Aprox. 8 Kg. (neto)
Accesorios Opcionales	Túnel de termo encogido; pistolas de calor para termo encogido.

Máquina empacadora de pesaje de una balanza

Esta máquina está destinada al pesaje y empaque de los granos secos y derivados que se elaboren en el Centro de Acopio.



Características tomadas desde la página <http://www.astimec.net/maquina-empacadora.html>

- Fácil cambio de formador para diferentes anchos de bolsas.
- Conformar las fundas a partir de rollos de polipropileno o laminados de diferente composición.
- Transporta el producto sin romperlo o estropearlo por medio de bandeja vibratoria desde la tolva hasta la balanza de pesaje.

- Sellado en tres lados, una costura posterior vertical y dos costuras horizontales dentadas por mordazas de temperatura constante.
- Estructura fabricada en acero inox. A304, que garantiza una alta calidad y durabilidad, cumpliendo además con exigencias sanitarias para envasado de productos alimenticios o farmacéuticos.
- Soporte para la bobina con guías de centrado.
- Arrastre automático de la bolsa conformada con centrado de la impresión por medio de sensor de marcas.
- Accionamiento electro neumático para el sellado vertical, horizontal y para el corte.
- Corte de la funda en zigzag o recto, por accionamiento neumático.
- Controles de temperatura con termo cuplas para las mordazas de sellado vertical y horizontal.
- De ser requerido puede ser construida para sellado de polietileno, por sellado de impulsos.

Especificaciones

Pesaje	Desde 10 hasta 250 gramos (opcional para mayor peso)
Capacidad	Aproximadamente 10 a 15 bolsas por minuto.
Formatos	Bolsas conformadas de una costura posterior central y dos transversales dentadas
Tamaños	Ancho de 40 mm. a 180 mm.; largo de 40 mm. a 250 mm.
Material Estructura	Acero inoxidable AISI 304.
Material del Soporte	Acero inoxidable ISI 304
Control	Sistema de control por medio de microprocesador con pantalla y teclado simplificado.
Tensión Requerida	110 VAC, 60 Hz. Consumo aprox. 600 vatios.
Aire Comprimido	90 psi (6 bares). Consumo aprox. 6 CFM.
Dimensiones	Ancho 900 mm. fondo 1.200 mm. altura 1.800 mm.
Peso	Aprox. 110 Kg. (neto)

3.3 ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL

3.3.1 Nombre y/o razón social de la empresa

El nombre o la razón social será, **ANDRADECAR S.A, MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE GRANOS SECOS Y SUS DERIVADOS**, estará representada por un Directorio.

Base filosófica de la microempresa

Cubrir el mercado demandante insatisfecho con los productos de granos secos y sus derivados, para la satisfacción del consumidor final.



3.3.2 Accionistas

En el proyecto se propone el siguiente aporte de capital por los accionistas, siendo detallado a continuación.

Aporte de capital

(Expresado en dólares)

No	NOMBRES Y APELLIDOS	C.I	APORTE EN EFECTIVO	TOTAL	%
1	Ing. Andrade Lara Wilmer Patricio	020207399-5			20%
2	Sra. Jomayra Efigenia Cargua Cortes	020210246-3			20%
3	Sr. Luis Abad Cargua Llanos	020735189-3			20%
4	Sr. Ángel Eduardo Andrade Vega	020091333-3			20%
5	Sra. Gilma Violeta Lara Galarza	020206738-4			20%
TOTAL			40860	40860	100%

Fuente: Estudio de Campo.

Elaborado por: Patricio Andrade.

3.3.3 Eslogan

El slogan del centro de Acopio es el siguiente:

**“EN GRANOS SECOS Y SUS DERIVADOS CONSUMA LO NUESTRO
ANDRADECAR TIENE LO QUE USTED NECESITA”**

3.3.4 Giro

La microempresa brindará productos para el consumo humano por lo que abarca los dos sectores de la economía al ser transformación y darle el valor agregado a los granos secos que se cosechan en la parte sierra de la provincia Bolívar y en la comercialización de los mismos.

3.3.5 Cuadro directivo

El centro de “**ACOPIO ANDRADECAR S.A**” cuenta con los siguientes accionistas:

Cuadro directivo

No	NOMBRE DEL ACCIONISTA	C.I	CARGO
1	Ing. Andrade Lara Wilmer Patricio	020207399-5	Presidente
2	Sra. Jomayra Efigenia Cargua Cortes	020210246-3	Vicepresidenta
3	Sr. Luis Abad Cargua Llanos	020735189-3	Secretario
4	Sr. Ángel Eduardo Andrade Vega	020091333-3	Tesorero

Fuente: Estudio de Campo.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Organización Administrativa

La Organización es la división entre todos y cada uno de los integrantes de **ANDRADECAR S.A**, microempresa productora y comercializadora de granos secos y sus derivados, para determinar su estructura administrativa, técnica, jerarquías, obligaciones, y funciones de cada uno de ellos para conseguir los objetivos planteados.

Requisitos para la constitución de la empresa

Los requerimientos para la constitución de una Sociedad Anónima son:

- El Art. 92 de la ley de Compañías, dicta “La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas”.

- Realizar y aprobar el Estatuto de Constitución de la Compañía en reuniones que se darán entre los socios.
- Se pagará y aportará el 50% del capital mínimo entre todos los accionistas, por un valor de ochocientos dólares (\$800).
- Sólo se podrá vender acciones cuando todos los accionistas de la compañía estén de acuerdo.
- Se debe nombrar un Gerente, quien también ejercerá de Secretario, y un Presidente.
- La persona responsable de escribir el estatuto de constitución será un abogado contratado para el efecto y quien además lo presentará en la Notaría.
- Dar a conocer a través de una publicación en periódico local, de un extracto de la aprobación de la compañía a los miembros de la Junta Directiva.
- Se registrará la Compañía y su Presidente, Gerente en el Registro Mercantil.
- Delegar un contador para llevar la contabilidad, y tramitar el RUC y Seguro Social en las respectivas instancias.
- El Abogado debe llevar hacia la Intendencia de Compañías de Ambato o Guayaquil, tres ejemplares de la Escritura de Constitución de la Compañía. Además de marginar en la Notaría el periódico que contenga la publicación del extracto de aprobación de la compañía.
- Las aportaciones serán de uno, cinco, diez o más dólares, y estas serán contabilizadas para emitir las respectivas acciones.

Requisitos Legales

Según las leyes que rigen la república de Ecuador, se necesita los siguientes requerimientos legales para el ejercicio de cualquier empresa:

Registro Único de Contribuyentes- RUC

Es el documento habilitante para efectuar transacciones comerciales de manera legal, se inscribe en el SRI (Servicio de Rentas Internas) y gracias a él, se podrá emitir facturas, notas de venta, y documentos necesarios para el actuar tributario.

Requisitos:

- Formulario RUC 01-A lleno y firmado por el Representante Legal.
- Original y Copia, o Copia Certificada de la Escritura Pública de Constitución con la sentencia del Juez de lo Civil inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y Copia, o Copia Certificada del nombramiento del Representante Legal con reconocimiento de firmas o protocolizado, en este caso, también inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y Copia de Cédula de Identidad y Certificado de Votación del Representante Legal.
- Para la ubicación del Centro de Acopio se necesita una Planilla de Servicio básico en Copia y Original

Aspectos Tributarios

Toda vez que se obtiene el RUC, se tendrá como obligación la responsabilidad de recaudar los tributos internos de Ley, todo bajo la normativa vigente.

Impuesto a la Renta anual, según la tabla vigente, para el pago del mismo.

Declaraciones de IVA según sea el caso grabarán con 0% ó 12%..

Realizar la Declaración a la Renta de Sociedades y de Empleados.

Patente Municipal

Se debe obtener la Patente Municipal en las instalaciones del GAD Guaranda, para tener el libre funcionamiento del Centro de Acopio. Para ello se debe acercar con la Cedula de Ciudadanía y la Escritura de Constitución de la Compañía.

Permiso de Funcionamiento por parte del Cuerpo de Bomberos

Se requiere este permiso, como premisa de seguridad en el Centro de Acopio, para obtenerlo se solicita al Cuerpo de Bomberos del Cantón Guaranda, una visita de inspección de las instalaciones del Centro de Acopio.

Visión

Al año 2020 nos constituiremos en la microempresa productora y comercializadora de granos secos y sus derivados en la provincia Bolívar y región con calidad, calidez y eficiencia, siempre pensando en el servicio a la colectividad.

Misión

Microempresa líder en la ciudad de Guaranda y provincia Bolívar en la producción y comercialización de granos secos y sus derivados, aplicando valor agregado a la materia prima local.

Principios y valores

La microempresa se regirá por los siguientes principios:

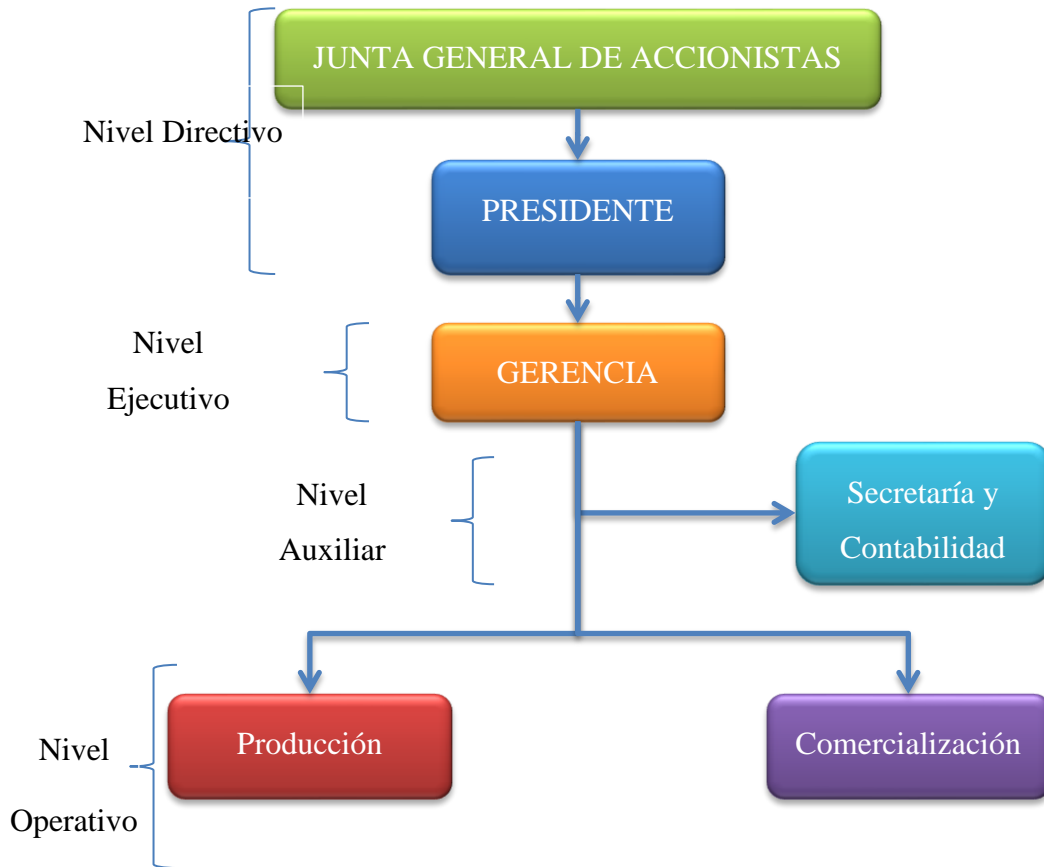
- Uso de productos y materia local en la microempresa
- Pensamos en el cliente y los proveedores
- Trabajo con calidad y calidez

Los valores se impondrán en:

- Respeto
- Responsabilidad.
- Honestidad.

3.3.6 Orgánico estructural

El Centro de Acopio de Granos Secos y Harinas tendrá la siguiente estructura.



Fuente: Estudio de campo.

Elaborado por: Patricio Andrade.

3.3.7 Orgánico funcional

Nivel directivo

La Junta General de Accionista, será la cabeza primordial del Centro de Acopio y tomará las respectivas decisiones, además de regular todos los procedimientos del caso para el correcto funcionamiento del centro.

Estará integrado por todos los accionistas que se hayan reunido previo a convocatoria para efecto de toma de decisiones antes mencionadas, será el único elemento que pueda resolver asuntos con respecto a estatutos, leyes, normas y reglamentos internos. Además se prestará para informar de las condiciones financieras del centro.

Nivel Ejecutivo

Tendrá a mano, toda la planificación, organización y dirección del Centro de Acopio y se encargará de controlar la ejecución correcta de sus subalternos, con el fin de tener un producto de calidad en todas sus etapas.

Debe realizar todos los trámites legales, e informar a los accionistas de toda su labor en las Juntas Generales, para de esta manera informar de su Plan Operativo que habrá creado con antelación.

Manejará las transacciones monetarias que se realicen en el proceso de compra y venta de granos secos y sus derivados.

Nivel Auxiliar

Se encargarán de la parte técnica, de archivo, y financiera como ayuda a los niveles superiores para agilizar los trámites que se requiera.

Constará con el registro de todo el personal para pagos de dividendos, acciones, y así llevar todos los estados financieros que genere el Centro de Acopio.

Verificar el nivel de capacitación de los empleados, y proponer las mismas en caso de ser necesario.

Nivel Operativo

Empleados capacitados en este nivel, aportan una mejor producción y comercialización de los productos terminados.

Serán los responsables de ejecutar con acierto la recepción y post venta de productos, optimizando los recursos que necesiten para el efecto.

Deberán estar capacitados en mantenimiento y correcto uso de la maquinaria que para efecto de producir derivados de los granos secos, para no malograr las mismas, y garantizar un producto de calidad.

Se requiere que el personal encargado de la comercialización tenga conocimientos de marketing y publicidad para llegar al mercado insatisfecho, pues con sus investigaciones podremos determinar el alcance de los productos y su proyección; tendrán a su cargo la publicidad basada en estrategias de venta e introducción al mercado de los mismos.

3.4 ESTUDIO FINANCIERO

3.4.1 Costos

Se determinará basado en los siguientes costos:

- De Producción.
- De Administración.
- De Venta
- Financieros.

Costos de Producción.- Son los costos generados por los recursos más básicos para el funcionamiento del Centro de Acopio, desde la materia prima hasta la depreciación de las maquinas. Que se detallan en el cuadro de Costo Total por un valor de **61.182,14** dólares.

Gastos Administrativos.- Se generan mensualmente y estarán delimitados por los procesos administrativos muy necesarios para el correcto funcionamiento del Centro de Acopio, se incluye aquí los sueldos, materiales de aseo y demás rubros que se originen en la administración, al igual que el anterior se podrá ver en detalle en el cuadro de Costo Total por un valor de **11.214,90** dólares.

Gastos de Ventas.- Se generan en el Nivel Operativo, en el área de comercialización, al tener que invertir en publicidad para los productos, haciende a un valor de **1.122,00** dólares.

Gastos financieros.- Será el valor total de intereses cancelados por concepto de créditos en instituciones financieras, él mismo que se cancelará a mediano o largo plazo, dependiendo del tipo de financiamiento que se nos conceda, al igual que la tasa de interés que nos admita la institución financiera, el mismo sumará **3.163,06** dólares.

COSTO TOTAL

CONCEPTO	PARCIAL	REFERENC	TOTAL
COSTO DE PRODUCCIÓN			
Costos Directos			
Materia Prima	50.352,00	Anexo No 4	61.182,14
Mano de Obra Directa	8.893,04	Anexo No 5	
Costos Indirectos			
Depreciación	1.547,10	Anexo No 6	
Movilización y Mantenimiento	210,00	Anexo No 7	
Amortización	180,00	Anexo No 8	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			11.214,90
Sueldos	9.748,14	Anexo No 9	
Útiles de Aseo	156,00	Anexo No 10	
Papelería	204,96	Anexo No 11	
Servicios Básicos	780,00	Anexo No 12	
Depreciaciones Equ. Of.	325,80	Anexo No 13	
GASTOS DE VENTA			1.122,00
Promoción y Publicidad	1.122,00	Anexo No 14	
GASTOS FINANCIERO			3.163,06
Intereses	3.163,06	Anexo No 15	
COSTO TOTAL			76.682,10

Fuente: Estudio de Campo.

Elaborado por: Patricio Andrade.

3.4.2 Inversiones

Inversión total.- Es necesario conocer la cantidad de inversión, y en base a que se calcula, para poder determinar la cantidad de financiamiento más el capital propio que se requiere para poner en marcha el presente proyecto de graduación.

El total de inversión es de **80.534,63** dólares, y se clasifica de la siguiente manera:

Inversión Activos Fijos.- Serán todos los bienes físicos muebles e inmuebles comprados para la constitución del Centro de Acopio, cuyo valor será de **64.160,00** dólares.

Inversión Activos Intangibles.- Todos los gastos que tendrán que ver con el trámite de constitución del Centro de Acopio. Cuya suma es de **1.800,00** dólares.

Capital de Trabajo.- Se refiere al capital necesario para trabajar durante un ciclo de producción, se considera la suma de **14.574,63** dólares para este fin.

INVERSIÓN TOTAL

RUBROS	PARCIAL	REFERENCIA	TOTAL
INVERSIÓN FIJA			64.160,00
Terreno	30.000,00	Anexo No 16	
Construcciones	30.200,00	Anexo No 17	
Maquinaria	1.820,00	Anexo No 18	
Equipos	270,00	Anexo No 19	
Muebles y Enseres	880,00	Anexo No 20	
Equipo de Oficina	240,00	Anexo No 21	
Equipo de Computo	750,00	Anexo No 22	
INVERSIÓN INTANGIBLES			1.800,00
Elaboración Proyecto Factibilidad	1.000,00	Anexo No 23	
Gastos de Organización	800,00	Anexo No 24	
CAPITAL DE TRABAJO			14.574,63
Materia Prima	4.196,00	Anexo No 25	
Mano de Obra	8.893,04	Anexo No 26	
Gastos de Fabricación	178,93	Anexo No 27	
Gastos Administrativos y Gen	934,58	Anexo No 28	
Gastos de Venta	93,50	Anexo No 29	
Gastos Financieros	263,59	Anexo No 30	
Amortización	15,00	Anexo No 31	
INVERSIÓN TOTAL			80.534,63

Fuente: Estudio de Campo.

Elaborado por: Patricio Andrade.

3.4.3 Financiamiento

Se obtendrá del capital que los accionistas aporten a más del capital que nos conceda una institución financiera.

CUADRO DE FINANCIAMIENTO

FUENTES	INVERSIÓN FIJA E INTANGIBLE	%	CAPITAL DE TRABAJO	%	TOTAL	%
Aporte Propio	40.860,00	50,74	13.315,83	16,53	54.175,83	67,27
Préstamo	25.100,00	31,17	1.258,80	1,56	26.358,80	32,73
TOTAL	65.960,00	81,90	14.574,63	18,10	80.534,63	100,00

Fuente: Estudio de Campo.

Elaborado por: Patricio Andrade.

Por lo visto en el cuadro anterior, la inversión total será mayormente justificada por capital propio, pues la relación es casi del 70% a 30% y nos asegura no tener una deuda demasiado elevada.

FINANCIAMIENTO POR PARTIDAS

CONCEPTO	TOTAL	PROPIETARIO CRÉDITO	CRED BAN
INVERSIONES FIJAS	INVERSIÓN		
Terreno	30.000,00	30.000,00	0,00
Construcciones	30.200,00	9.060,00	21.140,00
Maquinaria	1820,00		1820,00
Equipos	270,00		270,00
Muebles y Enseres	880,00		880,00
Equipo de Oficina	240,00		240,00
Equipo de Computo	750,00		750,00
Inversiones Fijas Intangibles	1.800,00	1.800,00	
CAPITAL DE TRABAJO			
Materia Prima	4.196,00	2.937,20	1.258,80
Mano de Obra	8.893,04	8.893,04	-
Gastos de Fabricación	178,93	178,93	-
Gastos Administrativos y Gles	934,58	934,58	-
Gastos de Venta	93,50	93,50	-
Gastos Financieros	263,59	263,59	-
Amortización	15,00	15,00	
TOTAL	80.534,63	54.175,83	26.358,80
PARTICIPACIÓN		67,27	32,73

Fuente: Estudio de Campo.

Elaborado por: Patricio Andrade.

CUADRO DE FINANCIAMIENTO

CALCULO PRÉSTAMO	
Monto	26.358,80
Tasa de Interés	12%
Plazo	5 Años
Cuotas Variables	
Cuota de Capital	5.271,76

Fuente: Estudio de Campo.

Elaborado por: Patricio Andrade.

3.4.4 Amortización de la deuda

Es el proceso del pago de la deuda con los intereses respectivos, misma que desglosamos a continuación:

AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

CUOTA	CAPITAL	INTERÉS	PAGO ANUAL	SALDO
1	5.271,76	3.163,06	8.434,82	26.358,80
2	5.271,76	2530,44	7.802,20	21.087,04
3	5.271,76	1897,83	7.169,59	15.815,28
4	5.271,76	1265,22	6.536,98	10.543,52
5	5.271,76	632,61	5.904,37	5.271,76
TOTAL	26.358,80	9.489,17	35.847,97	0,00

Fuente: Estudio de Campo.

Elaborado por: Patricio Andrade.

El cuadro anterior describe los pagos a realizarse en los 5 años en los que se financió el monto requerido.

3.4.5 Depreciaciones

Es la devaluación del costo de un activo fijo tras el uso en el proceso productivo, se calcula en base a la siguiente fórmula:

$$D = \frac{VI - VR}{VU}$$

DEPRECIACIONES EN PRODUCCIÓN

BIENES	VALOR LIBROS	AÑOS DEPRECIAC	% DE DEPRECIAC	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN ANUAL	MES
				10 % VLib			
Construcciones	30.200,00	20	5	3020,00	27.180,00	1359	113,25
Maquinaria	1.820,00	10	10	182,00	1.638,00	163,8	13,65
Equipos	270,00	10	10	27,00	243,00	24,3	2,03
TOTAL	32.290,00	45,00	45,00	3.229,00	29.061,00	1.547,10	128,93

Valor del Activo – Valor Residual

DEPRECIACIÓN = DEPRECIACIÓN ANUAL / 12

D = -----

No. de Años

DEPRECIACIONES ADMINISTRATIVAS

BIENES	VALOR LIBROS	AÑOS DEPRECIAC	% DE DEPRECIAC	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN ANUAL	MES
				10 % VLib			
Muebles y Enseres	880,00	10	10	88,00	792,00	79,20	6,60
Equipo de Computo	750,00	3	3,3	75,00	675,00	225,00	18,75
Equipo de Oficina	240,00	10	10	24,00	216,00	21,60	1,80
TOTAL	1.870,00			187,00	1683,00	325,80	27,15

3.4.6 Ingresos

Se obtienen de la multiplicación de libras de Harinas o Granos Secos en forma anual por el precio de la libra y así totalizaremos los ingresos de las dos actividades cuyo valor asciende a 103.920 dólares.

	qq	LIBRAS	SEMANA	MES	AÑO	PRECIO LIBRA	TOTAL
HARINAS							
Maíz	2	200	200	800	9600	0,6	5760
Trigo	2	200	200	800	9600	0,5	4800
Cebada	2	200	200	800	9600	0,5	4800
Haba	2	200	200	800	9600	1	9600
GRANOS							
Frejol	3	300	300	1200	14400	0,65	9360
Arveja	2	200	200	800	9600	0,65	6240
Lenteja	2	200	200	800	9600	0,7	6720
Maíz	10	1000	1000	4000	48000	0,6	28800
Trigo	4	400	400	1600	19200	0,3	5760
Cebada	2	200	200	800	9600	0,3	2880
Chocho	2	200	200	800	9600	1,5	14400
Haba	2	200	200	800	9600	0,5	4800
	TOTAL				168000		103920

Fuente: Estudio de Campo.

Elaborado por: Patricio Andrade.

3.4.7 Punto de Equilibrio

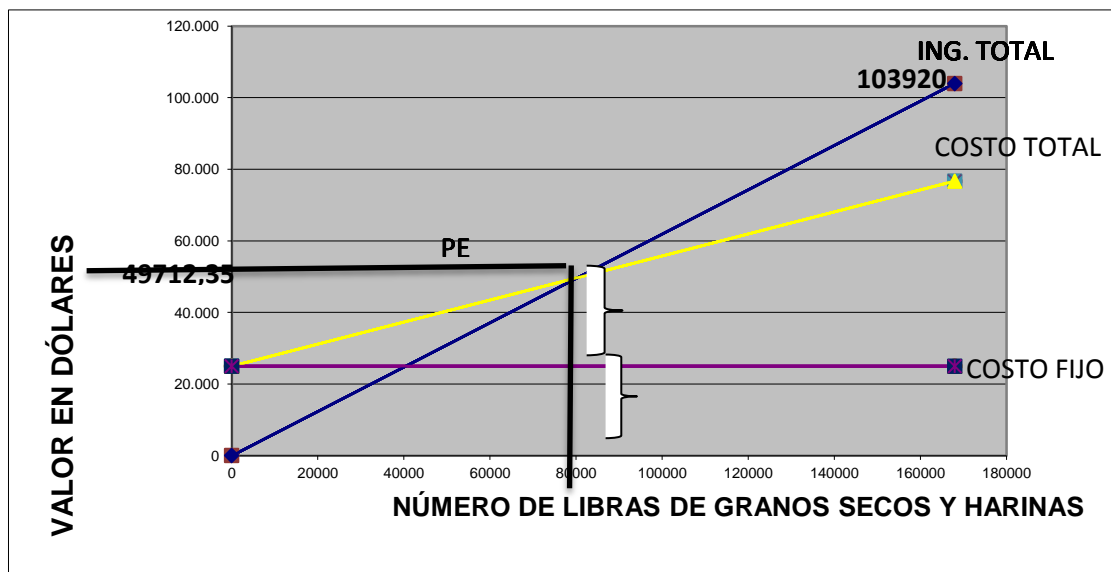
$$PE = \frac{C F}{1 - \frac{C V}{Ventas}}$$

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

=	24.979,14
1 -	51.702,96
	103.920,00
=	24.979,14
1 -	0,497526559
=	24.979,14
	0,502473441
=	49.712,35

Permite identificar el punto en el las ventas serán iguales a los gastos, y cuando se supere el mismo se empezará a obtener utilidad, lo contrario ocurre si baja las ventas.

GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



CANTIDADES PRODUCIDAS	168.000
INGRESOS TOTALES	103920
COSTO VARIABLE	51702,96
COSTO FIJO	24.979,10
COSTO TOTAL	76.682,10

Se debe tomar en consideración los valores determinados en el cuadro anterior, para saber cuándo se genera utilidad, o cuando se está en riesgo de quiebra.

3.4.8 Estado De Resultados

El Estado de Resultados, se logra de la resta de todos los costos e impuestos de los Ingresos por venta de los productos (Libras de granos secos o de harina).

El Estado de Resultados para el Primer Año, se anota a continuación.

ESTADO DE RESULTADOS

PRIMER AÑO

			Año 1	Porcentaje
	CONCEPTO /AÑOS			
	INGRESOS		103.920,00	100,00%
-	COSTOS		76.502,10	73,62%
-	Costo de Producción	61.002,14		58,70%
-	Costos Administrativos	11.214,90		10,79%
-	Costos de Ventas	1.122,00		1,08%
-	Costos Financieros	3.163,06		3,04%
=	UTILIDAD EN OPERACIÓN		27.417,90	26,38%
-	Participación (15%) Trabajadores		4.112,69	3,96%
=	Utilidad antes de Imp. a la Renta		23.305,22	22,43%
-	Impuesto a la Renta (22%)		5.127,15	4,93%
=	UTILIDAD NETA		18.178,07	17,49%

Fuente: Estudio de campo.

Elaborado por: Patricio Andrade.

3.4.9 Estado de situación financiera

Este estado, nos muestra la situación en la que se encontraría el Centro de Acopio al primer año de funcionamiento.

ACTIVOS			PASIVOS	
Activos Corriente		41.131,71	Pasivo Corriente	
Caja	12.208,52		Ctas x Pagar	2.530,44
Bancos	27.874,19			
Ctas x Cobrar			Pasivo Largo Plazo	
Dtos x Cobrar			Dtos x Pagar	3.795,67
Inventarios	1049,00			
Activos No Corriente			PATRIMONIO	
Terreno	30.000,00			
Construcciones	30.200,00			
Maquinaria	1.820,00	62.287,10	Capital	80.534,63
Equipos	270,00		Utilidad Ejercicio	18.178,07
Muebles y Enseres	880,00			
Equipo de Oficina	240,00			
Equipo de Computo	750,00			
Depreciación	-1.872,90			
Activos Diferidos	1.620,00	1.620,00		
TOTAL	105038,81		TOTAL	105.038,81

Fuente: Estudio de campo.

Elaborado por: Patricio Andrade.

3.4.10 Flujo De Fondos De Efectivo Proyectados

Denota la variación por año del flujo de ingresos y egresos proyectados para conocer el Flujo Neto de Efectivo como se expresa en la siguiente tabla:

FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO

AÑO 2015- 2019

	RUBROS /AÑOS	Año 0	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019
	Ingresos		103.920,00	109.116,00	114.571,80	120.300,39	126.315,41
+	Fondo de Salvamento						0,00
			103.920,00	109.116,00	114.571,80	120.300,39	126.315,41
			76.502,10	79.525,22	82.730,68	86.127,57	89.725,46
-	Costos de Producción		61.002,14	64.052,25	67.254,86	70.617,60	74.148,48
-	Costos Administrativos		11.214,90	11.775,65	12.364,43	12.982,65	13.631,78
-	Costos de Ventas		1.122,00	1.166,88	1.213,56	1.262,10	1.312,58
-	Costos Financieros		3.163,06	2.530,44	1.897,83	1.265,22	632,61
=	Utilidad Operacional		27.417,90	29.590,78	31.841,12	34.172,82	36.589,95
-	Participación (15%) Trabajadores		4.112,69	4.438,62	4.776,17	5.125,92	5.488,49
=	Utilidad antes de Participación		23.305,22	25.152,17	27.064,96	29.046,90	31.101,46
-	Impuesto a la Renta (22%)		5.127,15	5.533,48	5.954,29	6.390,32	6.842,32
=	Utilidad Neta Ejercicio		18.178,07	19.618,69	21.110,67	22.656,58	24.259,14
+	Depreciaciones		1.872,90	1.872,90	1.872,90	1.872,90	1.872,90

+	Amortizaciones		180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
	INVERSIONES						
	Fija	64.160,00					
+	Intangible	1.800,00					
+	Capital de Trabajo	14.574,63					
	Recuperación capital de Trabajo						14.574,63
	Flujo Neto de Efectivo	80.534,63	20.230,97	21.671,59	23.163,57	24.709,48	40.886,67

Fuente: Estudio de campo.

Elaborado por: Patricio Andrade.

CAPÍTULO IV

EVALUACIÓN FINANCIERA SOCIAL Y AMBIENTAL

4.1 EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera determina cuan factible es ejecutar el proyecto por los indicadores y demuestra la rentabilidad que se obtiene en un periodo de tiempo (1 o 5 años), para ello se debe analizar el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera utilizando los valores de los activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos.

Además se debe recurrir y analizar la información contable en base de técnicas como el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno y los índices financieros que actualizan los valores futuros a valores presentes, así:

4.1.1 Tasa de rendimiento económica mínima aceptable

TREMA = Tasa de Interés + Tasa de Inflación + Tasa de Premio al Riesgo

TREMA = 8 % + 4,5 % + 3 = 15,5%

4.1.2 Valor Actual Neto (VAN)

Calculo del VAN

VAN =	INVERSIÓN	F1 +	F2 +	F3 +	F4 +	F5
		(1+i) ¹	(1+i) ²	(1+i) ³	(1+i) ⁴	(1+i) ⁵
VAN =	-80.534,63	20.230,97	21.671,59	23.163,57	24.709,48	40.886,67
		(1+0,155) ¹	(1+0,155) ²	(1+0,155) ³	(1+0,155) ⁴	(1+0,155) ⁵
VAN =	-80.534,63	20.230,97	21.671,59	23.163,57	24.709,48	40.886,67
		1,16	1,33	1,54	1,78	2,06
VAN =	-80.534,63	17.515,99	16.245,26	15.033,48	13.884,67	19.891,69
VAN =	2.036,47					

VAN= - Inversión Inicial + Sumatoria FNE, actualizado

Estos cálculos nos demuestran que luego de actualizar los ingresos y a una tasa de rendimiento económica mínima aceptable del 15,5 % se obtiene un valor equivalente a 2.036,47 dólares.

VAN 1

VAN =	INVERSIÓN	F1 +	F2 +	F3 +	F4 +	F5
		(1+i)1	(1+i)2	(1+i)3	(1+i)4	(1+i)5
VAN =	-80.534,63	20.230,97	21.671,59	23.163,57	24.709,48	40.886,67
		(1+0,16)1	(1+0,16)2	(1+0,16)3	(1+0,16)4	(1+0,16)5
VAN =	-80.534,63	20.230,97	21.671,59	23.163,57	24.709,48	40.886,67
		1,16	1,3456	1,560896	1,81063936	2,100341658
VAN =	-80.534,63	17440,49	16105,52	14839,92	13646,83	19466,67
VAN =	964,80					

VALOR ACTUAL NETO 2

VAN =	INVERSIÓN	F1 +	F2 +	F3 +	F4 +	F5
		(1+i)1	(1+i)2	(1+i)3	(1+i)4	(1+i)5
VAN =	-80.534,63	20.230,97	21.671,59	23.163,57	24.709,48	40.886,67
		(1+0,20)1	(1+0,20)2	(1+0,20)3	(1+0,20)4	(1+0,20)5

VAN =	-80.534,63	20.230,97	21.671,59	23.163,57	24.709,48	40.886,67
		1,20	1,44	1,73	2,07	2,49
VAN =	-80.534,63	16.859,14	15.049,71	13.404,84	11.916,22	16.431,43
VAN =	-6.873,27					

El Valor Actual Neto (VAN), mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada (15,5 %), después de recuperar toda la inversión. El VAN no es otra cosa que el flujo neto de fondos en el período de evaluación en dinero a tiempos actuales.

El VAN se calcula encontrando la sumatoria de los valores actualizados a una tasa de descuento **TREMA**, restados de la inversión inicial.

4.1.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR es la Tasa Interna de Retorno o Tasa de Rendimiento Total del Proyecto, que se calcula en términos de tasas o valores (VAN) actuales con un valor positivo y otro valor negativo.

La TIR es aquella tasa que se hace al VAN igual a 0, para lo cual se calcula un valor actual positivo y uno negativo, ambos cercanos a cero.

Para calcular se debe obtener un valor neto negativo y aplicar la siguiente fórmula.

$$TIR = R1 + (R2 - R1) \frac{VAN1}{VAN1 - VAN2}$$

Obtendremos un VAN negativo, para lo cual se eleva la tasa de descuento

TIR=	INVERSION	F1	F2	F3	F4	F5
	-80.534,63	(1+i)1	(1+i)2	(1+i)3	(1+i)4	(1+i)5
TIR=	-80.534,63	20.230,97	21.671,59	23.163,57	24.709,48	40.886,67
		(1+0,1649)1	(1+0,1649)2	(1+0,1649)3	(1+0,1649)4	(1+0,1649)5
TIR=	-80.534,63	20.230,97	21.671,59	23.163,57	24.709,48	40.886,67
		1,1649	1,35699201	1,58075999	1,84142731	2,14507867
				2	5	9
TIR=	-80.534,63	17367,13	15970,31	14653,44	13418,66	19060,68
TIR=	-64,41					

Esta técnica y cuadros nos demuestran los cálculos y la aceptabilidad del proyecto al obtener dos valores netos actualizados.

El Valor Actual Neto VAN positivo y negativo se combina por medio de la fórmula y cálculos de aproximaciones sucesivas, para obtener la tasa interna de retorno TIR, por lo que al ser el rendimiento superior al requerimiento mínimo, es factible ejecutar el proyecto de inversión. Los cálculos lo podemos apreciar a continuación:

4.1.4 Periodo de Recuperación de la Inversión

$$TIR = R1 + (R2 - R1) \frac{VAN1}{VAN1 - VAN2}$$

RI = Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN 1	=	20
R2= Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN2	=	16

Van 1	=	-6873,27
Van2	=	964,80

$$TIR = R1 + (R2 - R1) \frac{VAN1}{VAN1 - VAN2}$$

$$TIR = 16,49$$

Se obtuvo dos resultados del Valor Actual Neto que proyectaron resultados tanto positivos como negativos y se calculó mediante la fórmula de la Tasa Interna de Retorno (TIR), la misma que corresponde al 16,49 %, el resultado del VAN es cercana a CERO (en nuestro caso - 64,41 dólares).

4.1.5 Relación Beneficio Costo R B/C

Define la rentabilidad del proyecto dividiendo los ingresos actualizados para los costos actualizados más la inversión, obteniendo el costo que representa la Inversión versus los ingresos.

INGRESOS ACTUALIZADOS

ING =	INVERSIÓN	ING1 +	ING2 +	ING3 +	ING4 +	ING5
		(1+i)1	(1+i)2	(1+i)3	(1+i)4	(1+i)5
ING =	-80.534,63	103.920,00	109.116,00	114.571,80	120.300,39	126.315,41
		(1+0,1649)1	(1+0,1649)2	(1+0,1649)3	(1+0,1649)4	(1+0,1649)5
ING =	-80.534,63	103.920,00	109.116,00	114.571,80	120.300,39	126.315,41
		1,1649	1,35699201	1,580759992	1,841427315	2,145078679
ING =	-80.534,63	89.209,37	80.410,20	72.478,93	65.329,97	58.886,14
ING =	285.779,99	Ingresos	Actualizados			

COSTOS ACTUALIZADOS

COS =	INVERSIÓN	COS 1 +	COS2 +	COS3 +	COS 4 +	COS 5
		(1+i)1	(1+i)2	(1+i)3	(1+i)4	(1+i)5
COS =	-80.534,63	76.502,10	79.525,22	82.730,68	86.127,57	89.725,46
		(1+0,1649)1	(1+0,1649)2	(1+0,1649)3	(1+0,1649)4	(1+0,1649)5
COS =	-80.534,63	76.502,10	79.525,22	82.730,68	86.127,57	89.725,46
		1,1649	1,35699201	1,580759992	1,841427315	2,145078679
COS =	-80.534,63	65672,67233	58604,04204	52336,01293	46772,18049	41828,51512
COS =	184.678,79	Costos	Actualizados			

La fórmula es:

$$\text{Relación } \frac{\text{Beneficio}}{\text{Costo}} = \frac{\text{Ingresos Acutalizados}}{\text{Costos Actualizados} + \text{Inversión}}$$

$$\frac{B}{C} = \frac{285779,99}{184678,79 + 80534,63}$$

$$\frac{B}{C} = \frac{285779,99}{265213,42}$$

$$\frac{B}{C} = 1,07755$$

Al ser el valor obtenido mayor que uno, significa que se está esperando 1,0775 dólares en beneficio por cada \$1 en los costes.

4.1.6 Índices financieros

Las razones financiera que con más frecuencia se usan en esta categoría son:

Periodo de recuperación de la inversión

PRI	Inversión	80.534,63	
	Utilidad Promedio Anual	26132,454	3,08

El Período de Recuperación de la Inversión PRI mide en cuanto tiempo se recupera la inversión más el costo de capital involucrado, es decir se recuperará la inversión con el presente negocio en 3 años 8 días.

4.1.6.1 Índices de actividad

Índice de Solvencia	Activo Corriente	41.131,71	
	Pasivo Corriente	2.530,44	16,25

Este indicador muestra que el negocio por cada dólar (1) que adeuda a corto plazo, se dispone de 16 dólares con 25 centavos en los activos corrientes, por lo que es muy elevado, pudiendo destinar al pago de las deudas, adquirir maquinaria, materia prima, etc.

Prueba del Ácido	Activo Corriente- Inventario	40.082,71	
	Pasivo Corriente	2.530,44	15,84

Esta razón nos indica que una vez restados los Inventarios del Activo Corriente, se dispondrá por cada dólar de deuda, 15 dólares con 84 centavos de dólar, lo que evidentemente demuestra que se tendrá mucha liquidez o dinero en efectivo al que hay que darle un uso adecuado, sea cancelando las deudas, adquiriendo materia prima, maquinaria o cancelando la deuda de largo plazo.

Relación Activo Total	Ventas	103.920,00	
	Activo	105038,81	0,99

Esta razón indica que cada dólar que está invertido en el Activo Total, ha generado 99 centavos en Ventas.

4.1.6.2 Estructura financiera

Endeudamiento	Deuda Total	6.326,11	
	Activo Total	105038,81	0,06

Se observa que por cada dólar invertido en los activos de la empresa, está financiado con 6 centavos de Deuda.

Apalancamiento	Activo Total	105038,81	
	Patrimonio	98.712,70	1,06

Significa que por cada dólar invertido en la cuenta del Patrimonio ha generado 1 dólar con 6 centavos en Activos de la empresa.

4.1.6.3 Rentabilidad

Margen Neto en Ventas	Utilidad Neta	18.178,07	
	Ventas	103.920,00	17,49

Este indicador financiero nos demuestra que por cada dólar invertido en Ventas, ha generado un 17,49 % de Utilidad.

Rentabilidad de Patrimonio	Utilidad Neta	18.178,07	
	Patrimonio	98.712,70	18,42

Esto significa que por cada dólar invertido en el Patrimonio, se ha generado 18 dólares con 42 centavos de dólar de Utilidad.

Rentabilidad del Activo	Utilidad Neta	18.178,07	
	Activo	105038,81	17,31

La rentabilidad del activo nos demuestra que por cada dólar invertido en los Activos, han generado 17 dólares con 31 centavos de Utilidad.

4.2 EVALUACIÓN SOCIAL

La implementación de la microempresa productora y comercializadora de granos secos y harinas en la ciudad de Guaranda, generará un impacto social en los pobladores de la ciudad ya que las amas de casa, los restaurantes, comercios y tiendas del barrio, contarán con un establecimiento en el que puedan adquirir productos de calidad, pues se estandarizará el tamaño de los productos y eliminará ciertas impurezas que se encuentran en este tipo de productos.

El aspecto social del proyecto se mide no solo por la creación de puestos de trabajo directo e indirecto sino también por el total de Sueldos y Remuneraciones así como del rubro 15 % participación trabajadores que pagará, estimándose que el primer año se cancelarán 22.753,87 dólares que representan el 21,90 % en relación a los Ingresos o ventas del primer año.

De la misma manera en lo referente a Impuestos, se pagarán por concepto de Impuesto a la Renta 5.127,15 dólares que representa en relación a los Ingresos el 4,93 %.

La implementación del negocio va a incidir en el medio, pues generará un desarrollo social y dinámico del sector comercial, turístico y gastronómico, al innovar con harinas y granos secos de calidad y seleccionados.

4.3 EVALUACIÓN AMBIENTAL

El proyecto no afectará al medio ambiente en el sector pues al ofertar productos de consumo, los clientes adquirirán y llevarán a sus casa las libras de granos secos o harinas donde prepararán diversas comidas, en tanto que se distribuirá en comercios, tiendas de barrio, por lo que se quedarán residuos y si existen estos se eliminarán cuando pasen los carros recolectores de basura que generalmente para el sector norte de Nuevo Guanujo son los días miércoles y viernes.

Existirá una ligera contaminación al medio ambiente con el ruido del motor del molino semi industrial, pero este será leve; en la parte visual y promocional se ubicará una gigantografía en la parte frontal del edificio con colores suaves y bajos.

5 CONCLUSIONES

- El lugar donde estará ubicado el centro de acopio ANDRADECAR S.A, será en una zona de fácil acceso, lo cual es ventajoso tanto para la colectividad agrícola; como para la ciudadanía en general.
- La rentabilidad del proyecto es aceptable, ya que, los resultados alcanzados en cada uno de los estudios permiten determinar la inversión con peligros menores.
- De acuerdo a la adquisición de la materia prima e insumos, será fácil de conseguirla ya que el centro de acopio se encuentra cerca de la parte rural.
- La creación del centro se estableció de acuerdo a las necesidades tanto como de agricultores y consumidores a través del levantamiento de información escogiendo las prioridades de los ya mencionados anteriormente para brindar precios justos, y calidad de servicio.
- El impacto social generado por el centro de acopio, aporta significativamente al desarrollo socioeconómico tanto de la ciudad de Guaranda como de sus alrededores.
- Podemos concluir que el Centro de Acopio ANDRADECAR S.A, que la demanda se incrementara al cabo del tiempo, al ser un producto de primera necesidad el que se ofrece esta demanda siempre estará en ejecución, por lo que se ayuda a las comunidades de la provincia Bolívar y sierra centro, que comercializan la materia prima necesaria para elaborar el producto final, además de ello se tiene apoyo adicional de instituciones de la provincia, por lo cual es un proyecto que tiene un buen futuro.

6 RECOMENDACIONES

- El centro de acopio debe tomar la respectiva atención a las necesidades que tienen tanto como Consumidores, y Agricultores como para su consumo, y desarrollo.
- Capacitación gratuita de Agricultores es imprescindible para la selección del producto.
- Debe existir un control permanente con respecto a los servicios brindados por el personal.
- Contar con asistencia medica frecuentemente del personal.
- Fortalecer principios y valores del personal.
- Estudiar el mercado periódicamente para la determinación de las variabilidades con respecto a nuestra competencia.
- Asumir las normativas necesarias desde el punto de vista legal, administrativo, financiero, productivo y ambiental para que de un buen funcionamiento con la formalidad del caso que lo amerite.
- Es recomendable buscar el decidido apoyo de Instituciones del Gobierno o privadas para poder mantener este tipo de proyectos de empresas para los productores del país.
- Al Centro de Acopio ANDRADECAR S.A como tarea fundamental, se le recomienda una gran campaña de difusión y publicidad para promocionar el centro de acopio en las parroquias, ciudad de Guaranda y Provincia de Bolívar.

7 BIBLIOGRAFÍA

- ACHIG S, Lucas A. Metodología de la Investigación Social. Cuenca 2 da Edición. 2010
- ANDRADE, Jorge. Dr. GUIA PARA EL DISEÑO DE TRABAJO DE GRADO, 2011.
- COREA Eugenia, Economía Financiera Contemporánea.
- CAMINO Jaime RIVERA Proyecto de Factibilidad.
- Constitución de la República del Ecuador. 2008
- Editorial Pedagógica Freire. Primera Edición. Riobamba – Ecuador
- III Censo Nacional Agropecuario. Cámara de Agricultura de la Primera Zona, 2010.
- Fontaine, Ernesto "Evaluación Social de Proyectos", Editorial Alfaomega 12a Edición – 2009.
- GUTIÉRREZ, Abraham. Metodología de Investigación y Elaboración de la Monografía, Año 2006.
- KOTLER, ARMSTRONG Philip. Proyecto de Inversión AÑO 2011.
- NASSIR SAPAG Chain -"Preparación y Evaluación de Proyectos", Cuarta Edición, Editorial McGraw-Hill, Interamericana de Chile. 2012
- NARECH Mall Otra, José Francisco Javier, Investigación de Mercados. Edición 2013.
- SÁNCHEZ Santiago M., Propuesta de acciones y políticas para el Ecuador Quito – 2012.
- Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial cantón Guaranda, 2011-2020, GAD Guaranda.
- Viceministerio de Inversión Pública y Financiamiento Externo, Metodología de Preparación y Evaluación de Proyectos, Republica de Bolivia.

8 ANEXOS

ANEXO N°. 1 ENCUESTA DIRIGIDA A LAS AMAS DE CASA RESPECTO DE LA COMPRA Y CONSUMO DE GRANOS SECOS Y HARINAS EN LA CIUDAD DE GUARANDA.



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

**FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA**

ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS AMAS DE CASA RESPECTO DE LA COMPRA Y CONSUMO DE GRANOS SECOS Y HARINAS EN LA CIUDAD DE GUARANDA.

OBJETIVO: Obtener información que fundamente la factibilidad del proyecto de inversión.

Instrucciones: Señorita o Señora sírvase contestar las siguientes preguntas con un X que serán muy importantes para la toma de decisiones y de antemano le agradecemos por su colaboración.

1. ¿Ud consume granos secos en su dieta alimenticia?

Si ()

No ()

2. Cuál de los granos secos consume:

Frejol () Arveja ()

Lenteja () Maíz ()

Chocho ()

3. ¿Ud consume Harina elaborado de los granos secos en su dieta alimenticia?

Si ()

No ()

4. ¿Cuál de las Harinas elaboradas con los granos secos consume en su dieta alimenticia?

Trigo () Maíz ()

Haba () Cebada ()

Arroz de Cebada ()

5. ¿Dónde adquiere los granos secos?

En la tienda del Barrio

En el Mercado

En los comisariatos

En el Molino

6. ¿Con que frecuencia adquiere los granos secos y harinas

Diario ()

Cada semana ()

Cada quince días ()

7. Cuántas Libras de granos secos adquiere a la semana?

1 () 2 ()

3 () + de 4 ()

8. ¿Cuántas Libras de harina adquiere a la semana?

1 () 2 ()

3 () + de 4 ()

9.Cuál es el precio promedio que paga por la libra de granos secos?

Frejol \$ 0,50 () \$ 0,75 () \$ 1,00 ()

Arveja \$ 0,50 () \$ 0,75 () \$ 1,00 ()

Lenteja \$ 0,50 () \$ 0,75 () \$ 1,00 ()

Maíz \$ 0,50 () \$ 0,75 () \$ 1,00 ()

Trigo \$ 0,50 () \$ 0,75 () \$ 1,00 ()

Cebada \$ 0,50 () \$ 0,75 () \$ 1,00 ()

Chocho \$ 0,50 () \$ 0,75 () \$ 1,00 ()

10. Cuál es el precio promedio que paga por la libra de Harina elaborado por los granos secos?

Maíz \$ 0,50 () \$ 0,75 () \$ 1,00 ()

Trigo \$ 0,50 () \$ 0,75 () \$ 1,00 ()

Cebada \$ 0,50 () \$ 0,75 () \$ 1,00 ()

Haba \$ 0,50 () \$ 0,75 () \$ 1,00 ()

Arroz de Cebada \$ 0,50 () \$ 0,75 () \$ 1,00 ()

11. ¿Cómo califica Ud. el producto que adquiere y consume?

Excelente () Muy Bueno ()

Bueno () Regular ()

Malo ()

12. Porque adquiere los grano secos y harinas

Son muy alimenticios () Muy Nutritivos ()

Largo Tiempo de conservación () Económicos ()

Fácil de usar ()

13. Si le ofrecerían granos secos empacados y harinas elaborados por una microempresa en la ciudad de Guaranda Ud. lo adquiriría?

SI () NO ()

14. Como le gustaría recibir los nuevos productos?

En presentaciones de media Libra ()

En presentaciones de una Libra ()

En fundas con el logotipo de la microempresa ()

Herméticamente sellados al vacío ()

Con instrucciones para su Uso ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N°. 2 ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COMERCIANTES DE GRANOS SECOS Y HARINAS EN LA CIUDAD DE GUARANDA.



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

**FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA**

ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COMERCIANTES DE GRANOS SECOS Y HARINAS EN LA CIUDAD DE GUARANDA.

Objetivo: Obtener información sobre el nivel de ventas y la calidad de granos secos en la ciudad de Guaranda

Instrucciones: Sírvase a contestar las siguientes preguntas con un X y de antemano le agradecemos por su colaboración.

1 ¿Ud. comercializa granos secos?
Si () No ()

2 ¿Dónde los adquiere?

En el campo

En el Mercado

En su Local

3. Cuál de los granos secos comercializa:

Frejol	()	Arveja	()
Lenteja	()	Maíz	()
Trigo	()	Cebada	()
Chocho	()		

4. ¿Ud comercializa Harina elaborado de los granos secos?

Si ()

No ()

5. ¿Cuál de las Harinas comercializa?

Trigo () Maíz ()

Haba () Cebada ()

6. ¿Dónde comercializa los granos secos y harinas?

En la Ciudad de Guaranda

En otro Mercado Regional

En un Mercado Nacional

Otro Sitio

7. Cuántos quintales de granos secos comercializa a la semana?

10 () 20 ()

30 () + de 50 ()

8. ¿Cuántos quintales de harina comercializa a la semana?

1 () 2 ()

3 () + de 4 ()

9.Cuál es el precio al que vende la libra o quintal de granos secos?

	Libra	Quintal
Frejol	()	()
Arveja	()	()
Lenteja	()	()

Maíz	()	()
Trigo	()	()
Cebada	()	()
Chocho	()	()

10. Cuál es el precio al que vende la libra o quintal de Harina?

	Libra	Quintal
Maíz	()	()
Trigo	()	()
Cebada	()	()
Haba	()	()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N°. 3 ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS DE LA CIUDAD DE GUARANDA. (PARROQUIAS SAN SIMÓN, SANTA FÉ, SAN LORENZO, JULIO MORENO)



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

**FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA**

ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS DE LA
CIUDAD DE GUARANDA. (PARROQUIAS SAN SIMON, SANTA FÉ,
SAN LORENZO, JULIO MORENO)**

Objetivo: Recopilar información para medir la viabilidad de un centro de acopio y comercialización de granos secos.

Instrucciones: Por favor responda honestamente y marque con una x en cada respuesta según corresponda.

1. ¿Ud. cultiva y cosecha granos?

Si () No ()

2. ¿Qué tipos de granos cultiva y cosecha?

Frejol ()

Arveja ()

Lenteja ()

Maíz ()

- Trigo ()
Cebada ()
Chocho ()
Garbanzo ()

3. ¿Cuántas hectáreas produce y cosecha granos?

Menos de 1 Hectárea ()

Una Hectárea ()

De 1 a 2 Hectáreas ()

De 3 a 5 Hectáreas ()

Más de 5 Hectáreas ()

4. ¿Cuántos quintales obtiene de promedio en su terreno de granos secos?

De 1 a 3 quintales ()

De 4 a 10 quintales ()

De 11 a 15 quintales ()

De 15 a 20 quintales ()

Más de 21 quintales ()

5. ¿De la producción de granos secos que obtiene al año, cual es el porcentaje para autoconsumo?

El 5 % ()

El 10% ()

El 20% ()

El 50% ()

Más del 50% ()

6. ¿La producción que obtiene de granos secos en que mercados los comercializa?

En la ciudad de Guaranda ()

En otro Mercado Regional ()

En un Mercado Nacional ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

ANEXO N°. 4 COSTOS DE PRODUCCIÓN ANUAL

MATERIA PRIMA DIRECTA

QUINTALES DE GRANOS SECOS	SEMANA	MES	AÑO	P. COMPRA	SUBTOTAL MES	SUBTOTAL AÑO
Frejol	3	12	144	45	540	6480
Arveja	2	8	96	25	200	2400
Lenteja	2	8	96	50	400	4800
Maíz	12	48	576	25	1200	14400
Trigo	6	24	288	16	384	4608
Cebada	4	16	192	15	240	2880
Chocho	2	8	96	90	720	8640
Haba	4	16	192	32	512	6144
	TOTAL				4196	50352

ANEXO N°. 5 MANO DE OBRA DIRECTA

No	CARGO	SUELDO	APORTE IESS	13	14	FONDOS RESERVA	VACA CIONES	TOTAL
								ANUAL
1	Operario	350,00	37,98	29,17	35,00	29,17	17,50	498,81
1	Estibador 1/2 Tiempo	170,00	18,45	14,17	17,00	14,17	8,50	242,28
	SUBTOTAL	520,00	56,42	43,33	52,00	43,33	26,00	741,09
	TOTAL							8.893,04

ANEXO N°. 6 DEPRECIACIONES EN PRODUCCIÓN

BIENES	VALOR LIBROS	AÑOS DEPRECIAC	% DE DEPRECIAC	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN ANUAL	MES
				10 % VLib			
Construcciones	30.200,00	20	5	3020,00	27.180,00	1359	113,25
Vehículo	0,00	5	20	0,00	0,00	0	0,00
Maquinaria	1.820,00	10	10	182,00	1.638,00	163,8	13,65
Equipos	270,00	10	10	27,00	243,00	24,3	2,03
TOTAL	32.290,00	45,00	45,00	3.229,00	29.061,00	1.547,10	128,93

D= Valor del Activo – Valor Residual

DEPRECIACIÓN = DEPRECIACIÓN ANUAL/ 12

No. de Años

ANEXO N°. 7 MOVILIZACIÓN Y MANTENIMIENTO

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR DIARIO	TOTAL MES	TOTAL AÑO
Lubricantes, Combustibles y otros	1,00	50,00	50,00	600
Movilización	40,00	4,00	160,00	1920
TOTAL ANUAL			210,00	2520

ANEXO N°. 8 AMORTIZACIÓN

CONCEPTO	VALOR LIBROS	AMORTIZACIÓN	
		ANUAL	MES
Elaboración Proyecto Factibilidad	1.000,00	100,00	8,33
Gastos de Organización	800,00	80,00	6,67
TOTAL	1.800,00	180,00	15,00

COSTO DE PRODUCCIÓN ANUAL

ANEXO N°. 9 SUELDOS

CARGO	SUELDO BÁSICO UNIFICADO	APORTE IESS	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS RESERVA	VACACIONES	TOTAL A PAGAR
Gerente	400,00	43,40	33,33	40,00	33,33	20,00	570,07
Secretaria Contadora 1/2 T	170,00	18,45	14,17	17,00	14,17	8,50	242,28
SUBTOTAL	570,00	61,85	47,50	57,00	47,50	28,50	812,35
TOTAL ANUAL							9.748,14

ANEXO N°. 10 ÚTILES DE ASEO

CONCEPTO	NUMERO	V/Unitario	V/Total
Escobas y Otros	1	2,00	2,00
Ambientales	6	1,50	9,00
Otros	4	0,50	2,00
TOTAL MES			13,00
TOTAL ANUAL			156,00

ANEXO N°. 11 PAPELERÍA

CONCEPTO	NUMERO	V/Unitario	V/Total
Hojas	2	4,00	8,00
Lápices	2	0,20	0,40
Lapiceros	2	0,50	1,00
Borradores	1	0,08	0,08
Resaltadores	1	0,60	0,60

Carpetas	2	0,50	1,00
Cintas	1	1,00	1,00
Otros	5	1,00	5,00
TOTAL MES			17,08
TOTAL ANUAL			204,96

ANEXO N°. 12 SERVICIOS BÁSICOS

DETALLE	VALOR MES	COSTO ANUAL
Teléfono	12,00	144,00
Agua	8,00	96,00
Energía Eléctrica	45,00	540,00
SUBTOTAL	65,00	
TOTAL ANUAL		780,00

ANEXO N°. 13 DEPRECIACIONES ADMINISTRATIVAS

BIENES	VALOR LIBROS	AÑOS DEPRECIAC	% DE DEPRECIAC	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN ANUAL	MES
				10 % VLib			
Muebles y Enseres	880,00	10	10	88,00	792,00	79,20	6,60
Equipo de Computo	750,00	3	3,3	75,00	675,00	225,00	18,75
Equipo de Oficina	240,00	10	10	24,00	216,00	21,60	1,80
TOTAL	1.870,00			187,00	1683,00	325,80	27,15

GASTOS DE VENTA ANUAL

ANEXO N°. 14 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

DETALLE	Número	Días	Valor Diario	V/ MES	V/ AÑO
Radio	8	20	0,20	32,00	384,00
Sacos de Yute	15	1	0,10	1,50	18,00
Fundas de Polietileno	1000	1	0,02	20,00	240,00
Gigantografía		2	20,00	40,00	480,00
SUBTOTAL				93,50	
TOTAL ANUAL					1122,00

GASTOS FINANCIEROS ANUAL

ANEXO N°. 15 INTERESES

TABLA DE PAGOS

CALCULO PRESTAMO		
Monto	26.358,80	
Tasa de Interés	12	%
Plazo	5	Años
Cuotas Variables		
Cuota de Capital	5.271,76	

CUOTA	CAPITAL	INTERÉS	PAGO ANUAL	SALDO
1	5.271,76	3.163,06	8.434,82	26.358,80
2	5.271,76	2530,44	7.802,20	21.087,04
3	5.271,76	1897,83	7.169,59	15.815,28
4	5.271,76	1265,22	6.536,98	10.543,52
5	5.271,76	632,61	5.904,37	5.271,76
TOTAL	26.358,80	9.489,17	35.847,97	0,00

INVERSIÓN TOTAL

ANEXO N°. 16 TERRENO

DESCRIPCIÓN	MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Terreno	m2	2000	15,00	30.000,00
TOTAL				30.000,00

ANEXO N°. 17 CONSTRUCCIONES

DESCRIPCIÓN	MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Construcción Nave Industrial	m2	400	60,00	24.000,00
Construcción Oficinas	m2	40	80,00	3.200,00
Cerramientos	Ml	100	30,00	3.000,00
TOTAL				30.200,00

ANEXO N°. 18 MAQUINARIA

No	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Molino para granos	Unidad	1	1.300,00	1.300,00
2	Balanza Manual	Unidad	1	120	120,00
3	Balanza Electrónica	Unidad	1	90	90,00
4	Selladora	Unidad	1	250	250,00
5	Cosedora de sacos	Unidad	1	60,00	60,00
	TOTAL				1.820,00

ANEXO N°. 19 EQUIPOS

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
2	Cedazos Grandes	Unidades	30,00	60,00
8	Baldes	Unidades	20,00	160,00
1	Varios Utensilios	Unidades	50,00	50,00
	SUBTOTAL			270,00

ANEXO N°. 20 MUEBLES Y ENSERES

No	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Mesas de Acero Inoxidables	Unidad	2	150	300,00
2	Sillas	Unidad	6	20	120,00
3	Escritorios	Unidad	2	120	240,00
4	Archivador	Unidad	2	80	160,00
5	Sillón Giratorio	Unidad	1	60	60,00
	TOTAL				880,00

ANEXO N°. 21 EQUIPO DE OFICINA

No	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Tv	Unidades	1	120	120
2	Radio Grabadora	Unidades	1	80	80
3	Calculadoras	Unidades	2	20	40
	TOTAL				240,00

ANEXO N°. 22 EQUIPO DE CÓMPUTO

No	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Computadora	Unidad	1	750	750,00
	TOTAL				750,00

ANEXO N°. 23 ELABORACIÓN DEL PROYECTO DE FACTIBILIDAD

No	CONCEPTO/ESTUDIO	VALOR/UNITARIO.	VALOR /TOTAL
1	Mercado	250	250
2	Técnico	250	250
3	Financiero	250	250
4	Evaluaciones	250	250
TOTAL			1000

ANEXO N°. 24 GASTOS DE ORGANIZACIÓN

No.	CONCEPTO	VALOR /UNITARIO.	VALOR /TOTAL
1	Permisos Legales	800	800
	TOTAL		800

CAPITAL DE TRABAJO

PARA UN MES

ANEXO N°. 25 MATERIA PRIMA DIRECTA

QUINTALES DE GRANOS SECOS	SEMANA	MES	AÑO	P. COMPRA	SUBTOTAL MES
Frejol	3	12	144	45	540
Arveja	2	8	96	25	200
Lenteja	2	8	96	50	400
Maíz	12	48	576	25	1200
Trigo	6	24	288	16	384
Cebada	4	16	192	15	240
Chocho	2	8	96	90	720
Haba	4	16	192	32	512
	TOTAL				4196

ANEXO N°. 26 MANO DE OBRA DIRECTA

No	CARGO	SUELDO	APORTE IESS	13	14	FONDOS RESERVA	VACA CIONES	TOTAL
								MES
1	Operario	350,00	37,98	29,17	35,00	29,17	17,50	498,81
1	Estibador 1/2 Tiempo	170,00	18,45	14,17	17,00	14,17	8,50	242,28
	SUBTOTAL	520,00	56,42	43,33	52,00	43,33	26,00	741,09

ANEXO N°. 27 GASTOS DE FABRICACIÓN

DEPRECIACIONES EN PRODUCCIÓN

BIENES	VALOR LIBROS	AÑOS DEPRECIAC	% DE DEPRECIAC	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN ANUAL	MES
				10 % VLib			
Construcciones	30.200,00	20	5	3020,00	27.180,00	1359	113,25
Maquinaria	1.820,00	10	10	182,00	1.638,00	163,8	13,65
Equipos	270,00	10	10	27,00	243,00	24,3	2,03
TOTAL	32.290,00	45,00	45,00	3.229,00	29.061,00	1.547,10	128,93

D= Valor del Activo – Valor Residual

DEPRECIACIÓN = DEPRECIACIÓN ANUAL/ 12

No. de Años

MOVILIZACIÓN Y MANTENIMIENTO

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR DIARIO	TOTAL MES	TOTAL AÑO
Lubricantes, Combustibles y otros	1,00	50,00	50,00	600
Movilización	40,00	4,00	160,00	1920
TOTAL ANUAL			210,00	2520

ANEXO N°. 28 AMORTIZACIÓN

CONCEPTO	VALOR LIBROS	AMORTIZACIÓN	
		ANUAL	MES
Elaboración Proyecto Factibilidad	1.000,00	100,00	8,33
Gastos de Organización	800,00	80,00	6,67
TOTAL	1.800,00	180,00	15,00

ANEXO N°. 29 GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES

SUELDOS

CARGO	SUELDO BÁSICO UNIFICADO	APORTE IESS	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS RESERVA	VACACIONES	TOTAL A PAGAR
Gerente	400,00	43,40	33,33	40,00	33,33	20,00	570,07
Secretaria Contadora 1/2 T	170,00	18,45	14,17	17,00	14,17	8,50	242,28
SUBTOTAL	570,00	61,85	47,50	57,00	47,50	28,50	812,35

ÚTILES DE ASEO

CONCEPTO	NUMERO	V/Unitario	V/Total
Escobas y Otros	1	2,00	2,00
Ambientales	6	1,50	9,00
Otros	4	0,50	2,00
TOTAL MES			13,00

PAPELERÍA

CONCEPTO	NUMERO	V/Unitario	V/Total
Hojas	2	4,00	8,00
Lápices	2	0,20	0,40
Lapiceros	2	0,50	1,00
Borradores	1	0,08	0,08
Resaltadores	1	0,60	0,60
Carpetas	2	0,50	1,00
Cintas	1	1,00	1,00
Otros	5	1,00	5,00
TOTAL MES			17,08

SERVICIOS BÁSICOS

DETALLE	VALOR MES	COSTO ANUAL
Teléfono	12,00	144,00
Agua	8,00	96,00
Energía Eléctrica	45,00	540,00
SUBTOTAL	65,00	
TOTAL ANUAL		780,00

DEPRECIACIONES ADMINISTRATIVAS

BIENES	VALOR LIBROS	AÑOS DEPRECIAC	% DE DEPRECIAC	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN ANUAL	MES
				10 % VLib			
Muebles y Enseres	880,00	10	10	88,00	792,00	79,20	6,60
Equipo de Computo	750,00	3	3,3	75,00	675,00	225,00	18,75
Equipo de Oficina	240,00	10	10	24,00	216,00	21,60	1,80
TOTAL	1.870,00			187,00	1683,00	325,80	27,15

ANEXO N°. 30 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

DETALLE	Número	Días	Valor Diario	V/ MES
Radio	8	20	0,20	32,00
Sacos de Yute	15	1	0,10	1,50
Fundas de Polietileno	1000	1	0,02	20,00
Gigantografía		2	20,00	40,00
SUBTOTAL				93,50

ANEXO N°. 31 INTERESES**TABLA DE PAGOS**

CALCULO PRÉSTAMO		
Monto	26.358,80	
Tasa de Interés	12	%
Plazo	5	Años
Cuotas Variables		
Cuota de Capital	5.271,76	

CUOTA	CAPITAL	INTERES
1	5.271,76	3.163,06
2	5.271,76	2530,44
3	5.271,76	1897,83
4	5.271,76	1265,22
5	5.271,76	632,61
TOTAL	26.358,80	9.489,17

PAGO ANUAL /12= PAGO MENSUAL

ENTRADA PRINCIPAL DEL AKI



Distribución de los granos secos del AKI



MERCADO 10 DE NOVIEMBRE



MERCADO 24 DE MAYO



**ENCUESTA REALIZADO A LOS COMERCIANTES DEL MERCADO 10
DE NOVIEMBRE DE GRANOS SECOS**



**ENCUESTA REALIZADA A LA AMAS DE CASA DE LA CIUDAD DE
GUARANDA**



ENTRADA SANTA FE



ENCUESTA REALIZADA A LOS AGRICULTORES



CULTIVO DE GRANO SECO



PRINCIPALES VIAS DE ACCESO AL CENTRO DE ACOPIO



**UBICACIÓN DEL TERRENO DONDE ESTARA UBICADO EL
CENTRO DE ACOPIO**





**“EN GRANOS SECOS Y SUS DERIVADOS CONSUMA LO NUESTRO
ANDRADECAR TIENE LO QUE USTED NECESITA”**

Visión

Al año 2020 nos constituiremos en la microempresa productora y comercializadora de granos secos y sus derivados en la provincia Bolívar y región con calidad, calidez y eficiencia, siempre pensando en el servicio a la colectividad.

Misión

Microempresa líder en la ciudad de Guaranda y provincia Bolívar en la producción y comercialización de granos secos y sus derivados, aplicando valor agregado a la materia prima local.

Document: [PROYECTO.GRAFIOS.SECOS.FINAL.docx](#) (D15379486)
Submitted: 2015-09-23 02:22 (05:00)
Submitted by: crisspatricio@gmail.com
Receiver: mescobar_ueb@analysis.urkund.com
Message: Tesis Corregida Patricio Andrade Lara [Show full message](#)

7% of this approx 41 pages long document consists of text present in 4 sources.

Rank	Path/Filename
1	PROYECTO DE INVERSION DEFINITIVO.docx
2	MICAELA FINAL (03-08-2015).pdf
3	FINALIN.docx
4	http://www.astimec.net/magnuma-empoxa.docx.html

Alternative sources: Sources not used

Urkund's archive: UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR / PROYECTO DE TILAPIAS KARLA (Repa... 95%

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS GESTION EMPRESARIAL E INFORMATICA ESCUELA DE GESTION EMPRESARIAL CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL TRABAJO DE GRADUACION PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO COMERCIAL TEMA: "PROYECTO DE INVERSION PARA LA CREACION

DE UN

CENTRO DE ACOPIO Y COMERCIALIZACION DE GRANOS SECOS DEL SECTOR SIERRA EN LA CIUDAD DE GUARANDA, PROVINCIA BOLIVAR, AÑO 2012." AUTOR: ANDRADE LARA WILLMER PATRICIO DIRECTOR: ING. MARIO ESCOBAR G PARES ACADÉMICOS.

ING. VICTOR HUGO QUIZHPE B. ECON. CARMITA BORJA B. GUARANDA - ECUADOR 2015

DEDICATORIA La vida que alienta y da fuerza al cuerpo en su riqueza personal y profesional, hay que ponerlo al servicio de la sociedad. "Si alguien no vive para servir, no sirve para vivir".

En tal virtud con mucho amor, dedico este trabajo de investigación a Dios, a mis Padres y especialmente a mi Esposa, hijo e hija, quienes son la luz que iluminan mi camino para seguir adelante venciendo obstáculos que me han comprendido y son mi fortaleza, mi impulso para ver el presente con nuevas expectativas para su futuro mejor. Patricio

AGRADECIMIENTO A Dios por darme vida, fortaleza y sabiduría