



**Institución Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y
Comercial**

Carrera:

Administración de Empresa

TRABAJO DE TITULACIÓN

Tema:

Plan de Negocios para la creación de un Centro de Acopio de Compraventa de arroz en
el Cantón Colimes de la Provincia del Guayas.

Autora:

Ariana Yamileth Hernández Burgos

Tutora:

Ing. Lesly Benítez Pincay

Guayaquil -Ecuador

2020-2021

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Ariana Yamileth Hernández Burgos, declaro bajo juramento que el presente Trabajo de titulación, válido para optar por el título de Administración de Empresa, titulado: **“Plan de Negocios para la creación de un Centro de Acopio de Compraventa de arroz en el Cantón Colimes de la Provincia del Guayas.”**, es de mi autoría; que no lo he presentado en ninguna otra institución educativa para obtener algún título, grado o calificación profesional.

Reconozco que he consultado todas las fuentes bibliográficas que aquí detallo.

De la misma manera, según lo que establece la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y el Reglamento Interno del Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, cedo los derechos de propiedad intelectual de este trabajo de investigación, al Instituto ya mencionado.

Autorizo la reproducción parcial o total de este trabajo con fines académicos por cualquier forma, medio o procedimiento, siempre y cuando se incluya la cita bibliográfica del documento.

.....
Ariana Yamileth Hernández Burgos
C.C.:0958963142.

CERTIFICACIÓN

Ing. Lesly Benítez Pincay, en calidad de Tutor del trabajo de titulación:

CERTIFICA

Que el trabajo de titulación válido para optar por el título de Administración de Empresas, cuyo tema es: “Plan de Negocios para la creación de un Centro de Acopio de Compraventa de arroz en el Cantón Colimes de la Provincia del Guayas.”, fue elaborado por la Señora Ariana Yamileth Hernández Burgos, ha sido debidamente revisado y está en condiciones de ser entregado para que se siga lo dispuesto por el Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, correspondiente a la sustentación y defensa del mismo, previo a la obtención de su título.

.....

Ing. Lesly Benítez Pincay
Tutor de Trabajo de Titulación

DEDICATORIA

A Dios, mi Señor, quien me dio la fe, la fortaleza, la salud y la esperanza para terminar este trabajo para formalizar mi carrera profesional.

A mi madre, hija, esposo y hermanos por ayudarme emocional y económicamente para lograr mi objetivo profesional

A los profesores quienes compartieron sus conocimientos no solo conmigo sino también con mis compañeros.

Finalmente dedico también este trabajo a mis amigos y compañeros de estudios con quienes compartí muchas victorias y fracasos durante mi tiempo de estudio.

Ariana Yamileth Hernández Burgos

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser el fundamento de mi vida, por darme salud y fuerza para no desmayar en los momentos difíciles, así poder desenvolverme en todos estos años de estudio.

A mi hija por ser el motor fundamental de mi vida quien me motiva a ser mejor persona cada día y dejarle un legado de educación, honestidad y humildad el cual le ayude a formarse cada día de su vida.

A la Ing. Lesly Benítez Pincay, por la guía y apoyo incondicional brindado durante la realización de la tesina.

Al Institución Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, que con mística y profesionalismo guiaron mi aprendizaje enriqueciéndome de conocimientos y experiencias que posibilitaron mi formación Profesional.

Ariana Yamileth Hernández Burgos

ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	6
1. FUNDAMENTACIÓN	6
1.1. Marco Histórico	6
1.2. Marco Teórico.....	15
• Planeación Estratégica	16
• Planeación Táctica	16
• Planeación Operativa	17
1.3. Marco Conceptual	23
1.4. Marco Jurídico	24
CAPÍTULO II.....	33
2. METODOLOGÍA EMPLEADA.....	33
2.1. Enfoque de la investigación	33
2.2. Tipos de investigación.....	33
2.3. Métodos de investigación.....	34
2.4. Tipo de muestreo.....	36
2.5. Análisis de los resultados de la encuesta.....	38
CAPÍTULO III.....	57
3. Desarrollo de la Propuesta	57
CONCLUSIONES	90
RECOMENDACIONES.....	91
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	92

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1	8
Cuadro N° 2	20
Cuadro N° 3	38
Cuadro N° 4	39
Cuadro N° 5	40
Cuadro N° 6	41
Cuadro N° 7	42
Cuadro N° 8	43
Cuadro N° 9	44
Cuadro N° 10	45
Cuadro N° 11.....	46

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1	38
Gráfico N° 2	39
Gráfico N° 3	40
Gráfico N° 4	41
Gráfico N° 5	42
Gráfico N° 6	43
Gráfico N° 7	44
Gráfico N° 8	45
Gráfico N° 9..	46

Certificación por ITF

RESUMEN

La presente investigación consiste en elaborar un plan de negocios, de tal forma que se pueda crear un Centro de Acopio de arroz en el cantón Colimes de la provincia del Guayas, para la comercialización de la gramínea. Además, se aplican encuestas y entrevista a los productores arroceros, se aplica el FODA y análisis PESTEL, para conocer la situación actual de los agricultores y la factibilidad de realizar la negociación. La metodología aplicada tiene enfoque cualitativo-cuantitativo, mediante la investigación descriptiva y explicativa, la muestra son de 122 encuestados. La propuesta está orientada a desarrollar el plan de negocio para crear el centro de acopio “Pura Pepa de Colimes”, la misma que tendrá un aporte de sus socios de un 30% y el 70% estará financiado por la entidad bancaria con un plazo de 5 años para cancelar cuotas mensuales. Esta propuesta beneficia a los pequeños y grandes agricultores de arroz del cantón en estudio.

Palabra clave: Plan de negocio- Centro de Acopio- Compra venta de arroz

ABSTRACT

The present investigation consists of developing a business plan, in such a way that a Rice Collection Center can be created in the Colimes canton of the Guayas province, for the commercialization of the grass, in addition, surveys and interviews with the producers are applied rice farmers, the SWOT and PESTEL analysis are applied, to know the current situation of the farmers and the feasibility of carrying out the negotiation. The applied methodology has a qualitative-quantitative approach, through descriptive and explanatory research, the sample is 122 respondents. The proposal is aimed at developing the business plan to create the “Pura Pepa de Colimes” collection center, which will have a 30% contribution from its partners and 70% will be financed by the bank with a pazo of 5 years to cancel monthly installments. This proposal benefits small and large rice farmers in the canton under study.

Key word: Business plan - Collection Center - Purchase and sale of rice

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se fundamenta en la elaboración de un Plan de Negocios para la creación de un centro de acopio de compraventa de arroz, el mismo que está direccionado para la comunidad arrocera del cantón Colimes de la Provincia del Guayas, esta idea surge por las dificultades en la venta del producto por la saturación de sitios donde se almacena esta gramínea.

El cultivo, como actividad económica es el sustento del trabajo agrario, gracias a este la tierra produce el sustento de muchos ecuatorianos, la producción de arroz es una de las principales actividades que sustenta a los agricultores del país. “El arroz es el cultivo más extenso del Ecuador, aproximadamente constituye la tercera parte de la superficie del país”, (Censo Nacional Agropecuario, 2010), actualmente está gramínea (cereal) es sembrada en el país alrededor de 340 mil hectáreas por año, debido a que el ciclo de este cultivo dura entre 3 a 4 meses dependiendo la variedad de este cereal.

En Ecuador , el arroz representa un importante movimiento de riqueza en varias provincias de la costa, su producción y comercialización es un vínculo, hoy no solamente el uno del otro y a través de ellos se forja el futuro de la región. Todo presente se construye desde el pasado, entonces la historia de la economía ecuatoriana da señales de las variaciones y trabajos que realiza una producción para enfrentar los desafíos de cualquier coyuntura que requiera sortear, la actividad económica, política y social de una población, construyendo el devenir posicionando la experiencia adquirida con las expectativas que mantiene.

Entre las características de esta gramínea destacan el reducido número de calorías que posee, la cantidad moderada de carbohidratos y el importante aporte de azúcares que otorga a los consumidores, su bajo costo y propiedades nutricionales la convierten en un componente fundamental de la seguridad alimentaria de nuestro país, además constituye el principal producto en la dieta familiar y el preferido en la gastronomía de muchos países.

Actualmente el arroz, es objeto de contrabando, ingresa el producto desde Perú, de tal manera que satura el mercado interno con valores que fluctúan entre los 28 y 30 dólares, cuando el precio según la Unidad Nacional de Almacenamiento lo establece a 35,50 dólares perjudicando a los pequeños productores. A pesar de las dificultades que se presenten, este producto constituye para varios cantones de la provincia del Guayas como la principal actividad agrícola e industrial, en su gran mayoría cuentan con piladoras como herramienta de peso industrial para procesar el recurso, pero pese al gran potencial con el que cuentan estos sectores, existen problemas de escasez de inversión, modernización y comercialización que impide un desarrollo agroindustrial.

Cabe recalcar que el arroz es uno de los principales productos agrícolas del cantón Colimes, sin embargo, su producción y comercialización no garantizan la sostenibilidad económica de los productores locales ya que el precio de este grano es variable por situaciones ambientales y por la entrada de producto extranjero, con precios más bajo obligando a los campesinos a subsistir con ingresos incluso inferiores al salario básico unificado SBU.

El cantón Colimes se cultivan múltiples productos tales como el cacao, café, tabaco, fréjoles y sin número de frutas tropicales como maracuyá, naranja, mandarina, papayas y otras. Pero su primordial y con mayor producción es el arroz.

El cultivo del arroz es una producción esencial e importante en el país, el cultivo de este cereal también aporta significativamente a la nutrición por su aporte a la cantidad de calorías que necesitan las personas en su dieta diaria, además es económica. Se destaca que aproximadamente el 96% de la superficie destinada al cultivo de arroz se halla en la costa, siendo la provincia del Guayas la que posee el 54% de sus totalidades, seguida por la provincia de Los Ríos con un 34% del total del hectáreas destinadas al cultivo de esta gramínea. (Ecuaquímica, 2014)

El problema que se observa en el cantón Colimes de la provincia del Guayas objeto de estudio, radica en la comercialización del arroz, el mismo que se lo realiza con los

intermediarios que acaparan la mayor cantidad de producción y lo revenden a un precios más alto en las piladoras existente en cantones cercanos, esto se debe a la falta de un centro de acopio de arroz que favorezca al agricultor con un precio justo. Otro factor que incide en la problemática planteada es el irrespeto al precio oficial del producto, lo que influye en el agricultor para que el quintal sea vendido a precios bajos, al no tener una zona de acopio del producto, lo que preocupa al sector agrícola del sector.

Por estas razones, se plantea la creación de un centro de acopio de compraventa de arroz, el cual se establecerá en el cantón Colimes Provincia del Guayas, en el cual se recibirá el producto en su estado natural para luego ser pilado y comercializado al precio justo . Con este plan se pretende viabilizar la cadena de comercialización de la compra venta de esta gramínea, que permitan su fácil distribución en los mercados nacionales, ofreciendo productos de buena calidad.

El plan de negocio, propuesto es un documento, con una idea de desarrollo empresarial, además debe tener un tiempo que debería coincidir con el año fiscal, o contable de la empresa que quiere llevarlo a cabo, con objetivos claros de alcanzar, con una estructura indicada donde los inversionistas del negocio tengan claras sus perspectivas, en este caso la comercialización del arroz con el precio justo sin perjudicar al pequeño agricultor de arroz.

La motivación, para realizar esta idea de negocio se ve reflejada en la producción de este cereal, el cual marca un proceso de cambio y en la actualidad los productores están en busca de nuevos mercados, a causa de que estos mercados son inestables y menguantes, por lo que se busca mantener e incrementar la producción arroceras siendo está más competitiva, debido a que el cantón Colimes produce alrededor de 20 mil hectáreas aproximadamente por ello los campesinos de este cantón tienen como uno de sus principales ingresos la producción de esta gramínea, por tanto la mayor parte de su gente se dedica a esta actividad agrícola impulsando la economía de la zona rural.

Los centros de acopio de comercialización y distribución del arroz, garantizará a los agricultores, un mercado más justo con precios acorde a la realidad, este plan de negocio, es

importante para el sector arrocerero del cantón Colimes, es una estrategia para tener éxito en el desarrollo económico de la comunidad arrocerera, este servicio fortalecerá una producción de calidad.

La elaboración de un plan de negocios, tiene relevancia en el proyecto, porque también permitirá que los agricultores conozcan los beneficios tributarios, y que tengan una visión del mundo empresarial y las condiciones del mercado.

La comercialización del arroz, nace de la oportunidad de mercado que tiene, puesto que esta gramínea, es una fuente importante como aporte nutricional de la población a bajo costo, por tanto está presente en la mesa de todos los ecuatorianos. Es conveniente implementar un plan de negocio para la creación de centros de acopio de arroz en donde se almacene, distribuya y comercialice el producto, evitando que los productores pequeños se perjudiquen al vender este producto a bajo costo.

El proyecto busca aportar positivamente entre los agricultores del Cantón Colimes de la provincia del Guayas, con el almacenamiento se protege el producto y mejora la calidad del arroz, a través del plan de negocios se crea el centro de acopio planteado, con el cual se beneficiaran los agricultores de la zona en estudio.

El desarrollo del proyecto, es determinar estrategias que contribuyan de manera significativa a la producción y comercialización de arroz, fundamentada en un plan de negocio para el sector arrocerero en la zona sujeta a estudio, la misma que está enfocada en crear un centro de acopio de arroz, ayudando a los agricultores de colimes.

Formulación del problema

¿Cómo crear un centro de acopio de arroz en el cantón Colimes de la Provincia del Guayas?

Objetivo de la Investigación

Desarrollar un Plan de negocios para un centro de acopio de arroz en el cantón Colimes de la Provincia del Guayas.

Este trabajo está conformado por los siguientes capítulos:

Capítulo I.- En este capítulo se encuentran las fundamentaciones teóricas en que se basa el proyecto, lo que son las variables es decir el plan de negocio y la creación del centro de acopio, lo que es planificación, estructuras del plan: Marco Histórico, Marco teórico, Marco Conceptual, Marco Jurídico.

Capítulo II.- El apartado contiene la metodología empleada en la tesis, se explica los métodos e instrumentos de la investigación, se calcula la población sujeto de estudio, muestra y análisis de resultado.

Capítulo III.- En la propuesta, se aborda la solución del problema planteado, está el desarrollo del aporte que se hace en el proyecto, que es la creación del centro de acopio de arroz en el cantón Colimes, conclusiones y recomendaciones

CAPÍTULO I

1. FUNDAMENTACIÓN

1.1.Marco Histórico

1.1.1. Antecedentes del Plan de Negocio

El plan de negocios es una hoja de ruta que permite abordar las oportunidades y obstáculos esperados e inesperados que depara el futuro y para navegar exitosamente a través del entorno competitivo particular de ese negocio, ya sea que se trate de una empresa nueva, una expansión de una firma existente, una escisión de una corporación matriz, o incluso un proyecto dentro de la organización establecida. (Cyr, 2010)

Consiste en redactar, con método y orden, los pensamientos que tiene en la cabeza. Mediante el plan de negocio se evalúa la calidad del negocio en sí. En el proceso de realización de este documento se interpreta el entorno de la actividad empresarial y se evalúan los resultados que se obtendrán al incidir sobre ésta de una determinada manera, se definen las variables involucradas en el proyecto y se decide la asignación óptima de recursos para ponerlo en marcha. (Velasco, 2010).

Esta herramienta de planeación tuvo sus orígenes en Estados Unidos en los años 60 (Siglo XX) como respuesta a la necesidad de las corporaciones de invertir sus excedentes de capital, pero fue a partir de finales de los 70, a raíz del boom del desarrollo empresarial alrededor de la tecnología, en Silicon Valley, cuando se popularizó. (Michael S. Malone, 2014)

El plan de negocios se define como un instrumento clave y fundamental para el éxito, el cual consiste en una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa. Así como una guía que facilita la creación o el crecimiento de una empresa.

Según el autor, el plan de negocio, realiza las evaluaciones y seguimientos necesarios para el funcionamiento de la empresa, tiene que ver con las decisiones sobre el manejo del

negocio, de tal forma que la información que brinde sea un apoyo para los requerimientos financieros que pueda necesitar la empresa.

Por otra parte, “se afirma que el plan de negocio identifica, describe y analiza una oportunidad de negocios. Examina su viabilidad tanto técnica y económica como financiera”. Por tanto el plan de negocio constituye una estrategia para el desarrollo exitoso de una empresa.

Un plan de negocio es una herramienta de reflexión y trabajo que sirve como punto de partida para un desarrollo empresarial. Lo realiza por escrito una persona emprendedora y en él plasma sus ideas, el modo de llevarlas a cabo e indica los objetivos a alcanzar y las estrategias que utiliza.

La elaboración de un plan de negocios, es indispensable en la creación de una empresa, nos da la pauta formal en cualquier actividad comercial, porque es la base para el correcto funcionamiento de cualquier negocio, por tanto los objetivos planteados en el plan deben ser cumplidos para el éxito de la empresa.

El plan de negocios, es un documento formal elaborado por escrito que sigue un proceso lógico, progresivo, realista, coherente y orientado a la acción, en el que se incluyen en detalle las acciones futuras que habrán de ejecutar tanto el dueño como los colaboradores de la empresa para, utilizando los recursos de que disponga la organización, procurar el logro de determinados resultados (objetivos y metas) y que, al mismo tiempo, establezca los mecanismos que permitirán controlar dicho logro. (Borello, 2019)

1.1.2. Origen del cultivo de arroz

La producción y cultivo del arroz, es tan antigua como la evolución mismo, actualmente son muchos los lugares que señalan su origen, inicialmente el cultivo de arroz surge alrededor de 7.000 años en el continente asiático, y su desarrollo se habría dado en diferentes países. Los principales cultivos son en China 5.000 años a. c, y Tailandia 4.500 a.

c, para luego expandirse a Camboya, Vietnam y al sur de la India y otros países asiáticos. (FAO, 2014). Llega a España los cultivos de arroz con la conquista de este país, luego avanza hacia Italia, hasta propagar sus cultivos en todos los continentes, porque es un cultivo de ciclo corto y es así que se convierte en el segundo producto más consumido por los pobladores de todos los países.

Cuadro 1 Rank de países productores de arroz

Rank	País	Producción TM
1	China	197.212.000
2	India	143.963.000
3	Indonesia	66.469.400
4	Bangladesh	50.061.200
5	Vietnam	39.988.900
26	Ecuador	1.132.267

Fuente: (FAO, 2014)

El arroz, es una semilla de la planta monocotiledónea del género *Oryza*, de las que existen 23 especies de las cuales se cultivan dos que son: *Oryza Sativa* L, y *Oriza glaberrina* Steud de origen trópico húmedo de Asia y del África Occidental. (FAO, 2014). Actualmente el arroz, es el alimento indispensable en la dieta diaria de muchas familias, por esta razón se lo considera el cereal más consumido en el mundo después del trigo, además de otorgar a la población mundial el 50% de las calorías presentes en su alimentación. El arroz posee carbohidratos, fibra, proteínas, grasa (entre 0.2 gramos en media taza de arroz blanco cocido y 0.9 gramos en media taza de arroz moreno cocido), ácido fólico, hierro, riboflavina, vitamina E, calcio, fósforo, potasio y sodio (en muy poca cantidad).

La importancia del arroz, para las personas se ve reflejada en Asia, donde es el alimento insignia de los países de ese continente. Además, su fácil preparación, delicioso sabor, aporte nutritivo y el inmenso universo de preparaciones que tiene disponible lo hace el cereal de más utilización a nivel mundial en la alimentación familiar. “La producción de

arroz en el Ecuador ocupa el puesto veintiséis a nivel mundial, además se lo considera uno de los países más consumidores de este producto dentro la Comunidad Andina, sumando que en este país actualmente consume 48 kg., de arroz por persona”. (FAO, 2014). De acuerdo, a lo citado por la Organización de las Naciones Unidas para la agricultura este cereal es el alimento que no puede faltar en la dieta ecuatoriana, además el arroz es un el cereal de bajo costo al alcance de los ecuatorianos, la superficie de cultivo de este producto corresponde a la tercera parte del total de cultivo del país.

1.1.3. El Arroz en Europa y resto del mundo

En Europa, el país con mayor producción de arroz es Italia, alrededor del siglo XV, en la actualidad sus cultivos con regadío mecanizado yes cultivado desde abril hasta octubre. A pesar que los italianos no consumen cantidades grandes de arroz, pero este país se destaca por el risotto por tal motivo se cultivan diferentes variedades de esta gramínea.

El arroz llega a España con la conquista de este país hacia el año 700 d.c., años después en el siglo XV se propagó a Italia, Francia, y tras los grandes descubrimientos protagonizados por conquistadores europeos, se implantó en todos los continentes.

Se dice que fueron los árabes quienes instalaron los primeros arrozales y que gracias a ellos se introdujo el arroz a Italia. Esta gramínea se representaba como un artículo de alto valor en la edad media, por lo que consideraba un lujo característico de las personas más ricas de las ciudades. Un ejemplo de ello, es que en Milán el arroz no se cultivaba, sino que se trasladaba proveniente de Asia y con precios muy altos.

1.1.4. Inicios del cultivo del arroz en Ecuador

La producción de arroz comienza en Ecuador en el siglo XVIII, pero mejoro su consumo y comercialización aproximadamente en el siglo XIX, la agricultura de esta gramínea se desarrolló primero en las provincias del Guayas, Manabí, y Esmeraldas, luego propago sus cultivos hasta la región de la sierra ecuatoriana. En el año de 1895 se

industrializó el producto con la creación de piladoras, estas se asentaron en Daule, Naranjito y Milagro en la provincia del Guayas. En términos de comercio internacional, comenzó a exportar el producto, donde su primer destino de exportación fue Colombia, y por el lado de las importaciones, en un principio, el consumo de arroz lo demandábamos de Perú. (ExpoGourmet)

“En Ecuador, la región Costa presenta la mayor concentración de superficie de arroz llegando a un porcentaje de 98.71% a nivel nacional, siendo Guayas y Los Ríos las provincias con el 60% y 34% de la superficie destinada a esta actividad agrícola” (INEC, 2015). De tal manera que por estos porcentajes se considera a Ecuador un país arrocero, situación que ha sido incentivada a nivel gubernamental con políticas que dinamicen la producción del sector arrocero.

La investigación, se realizó en el cantón Colimes de la provincia del Guayas, donde la mayoría de sus habitantes se dedican a la agricultura, especialmente al cultivo de arroz, por tanto es necesario organizar a este sector, por esta razón la implementación de un plan de negocios fundamenta la creación de centro de acopio de la gramínea, y de esta forma asegurar la producción, vender el producto a precios justos tanto para los agricultores como para el consumidor, el plan de negocios propuesta en la investigación es una herramienta que contribuirá a aumentar las ganancias de los pequeños agricultores del sector.

1.1.5. Clasificación del arroz en Ecuador

En Ecuador, se cultiva arroz del género *Oryza*, de la especie *Sativa*, la producción de esta gramínea a mediados del siglo XVII, especialmente en la cuenca del Río Guayas y Vinces en Babahoyo, fortaleciendo el cultivo en el año 1930, en donde no solamente cubre la demanda nacional sino, que comienza a exportarlo.

Según la clasificación moderna del arroz, se lo considera:

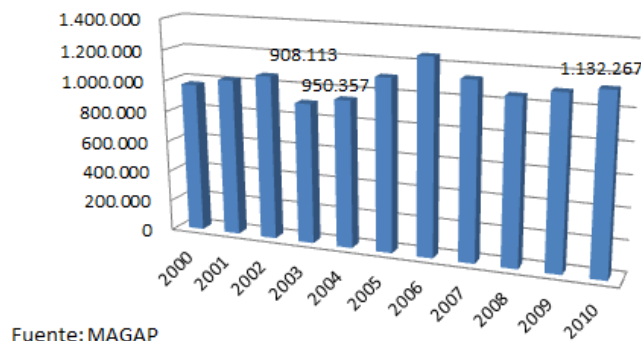
- Arroz de grano largo: Este tipo de arroz se caracteriza por que sus granos tienen una longitud de 6 mm y 3 mm de ancho.

- Arroz de grano semilargo o medio: Arroz que sus granos son de tamaño comprendido entre 5,2 mm y su ancho inferior a los 3 mm
- Arroz de grano redondo: Según esta clasificación el arroz tiene sus granos con una longitud inferior o igual a 5,2 mm y una anchura de 2mm

En el país, la variedad del arroz se clasifica en dos importantes elementos: El primero se destaca por la resistencia a las diversas plagas más comunes que afectan el desarrollo de esta gramínea. La segunda es considerada por el rendimiento en área de cultivo, el cual se evalúa según el rendimiento obtenido; acorde con el tipo de cultivo (riego o secado), al ciclo vegetativo y al índice de pilado (o qué porcentaje de grano saldrá entero después de su pilaje).

Por ello en el Ecuador se cultiva el arroz según la clasificación antes mencionada en el cual su tipo de grano o variedad sería arroz grano largo, arroz corriente o grano corto. (ExpoGourmet)

Ilustración 1 Producción Arrocería Ecuatoriana



Datos del 2010 nos informan, que: el Ecuador produjo 1.132.267 toneladas (Tm.), ya que cuenta con una superficie sembrada de 382.230 hectáreas (Ha), de la que se cosecha 363.119 (Ha) y rinde 3,12 (Tm/Ha), lo que representa una producción nacional del 0.28% (valor aproximado) a nivel mundial. Tenemos dos tipos de producción en el tiempo: la de invierno y verano, de las cuales producimos arroz con cascara, sin cascara, elaborado y quebrado. Analizando desde el año 2000 hasta el 2010, la producción ha sufrido de cambios, los que son más visibles en los años 2003 y 2004 debido a problemas de financiamiento agrícola, poca asistencia técnica, altos costos de producción.

Lo que refiere a la producción por provincias, para el año 2011, el Guayas tuvo un mayor nivel de producción con 120 y 140 quintales por hectárea, los cuales provinieron de los cantones de Daule, Macará y Zapotillo. La producción en los cantones de Pichincha y Portoviejo en Manabí se consideró aceptable por obtener un rendimiento de 100 quintales por hectárea. En Los Ríos el volumen de producción tuvo para algunos cantones un aumento, mientras que para otros una disminución. (BARCIA, 2012)

1.1.6. Historia de Centro de acopio de arroz

La Empresa Pública Unidad Nacional de Almacenamiento “UNA EP”, es una sociedad de derecho público, con personalidad jurídica, patrimonio propio, dotada de autonomía presupuestaria, financiera, económica, administrativa y de gestión. Tiene su domicilio principal en la ciudad de Guayaquil, Provincia del Guayas. (U.N.A E.P, 2007)

Se crea el 27 de agosto del 2007 la Unidad Nacional de Almacenamiento U.N.A., adscrita al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca mediante Decreto Ejecutivo N° 589, del Econ. Rafael Correa Delgado, Presidente Constitucional de la República. A fines de diciembre de 2007 la U.N.A. inicia su operación administrativa, financiera y técnica con su primer Gerente General, quien tiene a su cargo el desarrollo y fortalecimiento de los servicios de:

1. Almacenamiento y comercialización de productos agropecuarios;
2. Administración de la reserva estratégica de los mismos
3. Comercialización y distribución de insumos.
4. Desarrollar, implementar y mejorar las actividades de adquisición, almacenamiento, conservación y comercialización de productos agropecuarios, equipos, maquinarias e insumos en el mercado interno y externo de acuerdo al marco normativo nacional e internacional;

5. Aplicar mecanismos de subsidio o apoyos orientados al almacenamiento y/o la comercialización interna y externa de productos e insumos agropecuarios;
6. Negociar certificados de depósito que faciliten la comercialización agropecuaria, en los casos que lo determine el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, como entidad rectora;
7. Establecer mecanismos de comercialización, acorde a los requerimientos de los diferentes productos e insumos agropecuarios; y,
8. Las demás que establezca el directorio. (U.N.A E.P, 2007)

El centro de acopio de productos agrícolas es un espacio físico dotado de infraestructura especial y adecuada como son vehículos recolectores y transportadores de la producción, báscula, galpones con cubierta, con instalaciones sanitarias, agua potable con personal capacitado y varios sistemas y procesos administrativos de contacto con los mayoristas de los centros de consumo. (Grannoble, 2015)

Para el autor, el centro de acopio, es un sitio donde se almacenan productos como granos, el arroz, de donde pueden comercializar los agricultores los productos, este lugar debe tener una infraestructura adecuada para poder dar seguridad a los agricultores.

Ilustración 2 Descripción de forma de trabajo UNA



Fuente: <https://www.gob.ec/una>

Existen cinco plantas de silos fijos operativas ubicadas en Babahoyo, Ventanas, Quevedo, en la provincia de Los Ríos; Daule, en Guayas; y Portoviejo, en Manabí. Entre todas existe una capacidad de 51.000 toneladas métricas.

La unidad nacional de almacenamiento trabaja de la siguiente manera para el beneficio de los agricultores de la zona, teniendo como eje central la participación en la absorción de los productos arroz, maíz amarillo duro y soya, garantizándole al agricultor el precio mínimo de sustentación durante todo el año. Se recepta el producto a pequeños y medianos productores, cuya cosecha cumpla con los parámetros técnicos de calidad requeridos que exige la norma INEN. (EP U. N.)

1.2. Marco Teórico

1.2.1. Planificación

“La planificación, es un proceso que lleva a prever el futuro de cualquier organización”. (Bonilla, 2006).

La planificación, es una disciplina metodológica como un proceso de reflexión y acción racional que permite determinar lo que se ha de hacer en el presente o en el futuro para lograr los objetivos proyectados. En fin, es la previsión de las actividades y de los recursos, tanto humanos como materiales para el logro de los objetivos que se desean alcanzar, es un proceso para determinar a donde ir de la manera más eficiente y económica posible. (Molina, 2006)

Para Molina, la planeación conlleva al administrador de una empresa a seguir los pasos para que la visión futura del negocio tenga éxitos, ayuda también a poder determinar decisiones para corregir errores que se presenten en cualquier empresa.

Por otra parte, (Morales Juan, 2006) señala que “la planificación es un proceso para la toma de decisiones en cuanto a mantener o transformar realidades, reflexionando sobre el presente, pero con la mirada puesta en el futuro, usando los recursos necesarios”.

De acuerdo a los autores citados se puede concluir que, “la planificación es la base fundamental para cumplir con lo planeado con el fin de cumplir los objetivos mediante paso a paso supervisándolos en función de planeamiento siendo eficaz y eficiente para alcanzar la meta deseada”.

1.2.2. Tipo de planes

- **Planeación Estratégica**

Este tipo de planeación es general proyectada al logro de los objetivos institucionales de la empresa y tienen como finalidad básica el establecimiento de guías generales de acción de la misma. La planeación estratégica, es un instrumento de gestión, en el cual la administración de una empresa se apoya la elección de decisiones y el camino que debe recorrer en el futuro para adecuarse a las demandas del entorno y alcanzar la eficiencia de los servicios que se ofrecen.

Este tipo de planeación se concibe como el proceso que consiste en decidir sobre los objetivos de una organización, sobre los recursos que serán utilizados, y las políticas generales que orientarán la adquisición y administración de tales recursos, considerando a la empresa como una entidad total. (Armijos Marianela, 2011)

Las características de esta planeación son, entre otras, las siguientes:

- Es original, en el sentido que constituye la fuente u origen para
- los planes específicos subsecuentes.
- Es conducida o ejecutada por los más altos niveles jerárquicos de dirección.
- Establece un marco de referencia general para toda la organización.
- Se maneja información fundamentalmente externa.
- Afronta mayores niveles de incertidumbre en relación con los otros tipos de planeación.
- Normalmente cubre amplios períodos.
- No define lineamientos detallados.
- Su parámetro principal es la efectividad.

- **Planeación Táctica**

Parte de los lineamientos sugeridos por la planeación estratégica y se refiere a las cuestiones concernientes a cada una de las principales áreas de actividad de las empresas y al empleo más efectivo de los recursos que se han aplicado para el logro de los objetivos específicos.

“La planeación táctica, es una extensión de la planeación estratégica y los planes tácticos son creados para todos los niveles de una organización, establece las medidas específicas necesarias para implementar el plan estratégico de la empresa” (Jhonson Rose, 2018)

La diferencia entre la planeación estratégica y la táctica consiste en el elemento tiempo implicado en los diferentes procesos; mientras más largo es el elemento tiempo, más estratégica es la planeación. Por tanto, una planeación será estratégica si se refiere a toda la empresa, será táctica, si se refiere a gran parte de la planeación de un producto o de publicidad.

Algunas de las características principales de la planeación táctica son:

- Se da dentro de las orientaciones producidas por la planeación estratégica.
- Es conducida y ejecutada por los ejecutivos de nivel medio.
- Se refiere a un área específica de actividad de las que consta la empresa.
- Se maneja información externa e interna.
- Está orientada hacia la coordinación de recursos.
- Sus parámetros principales son efectividad y eficiencia.

- **Planeación Operativa**

La planeación operacional es la estrategia utilizada por donde salen las acciones objetos trazados por el nivel táctico para lograr la meta planteada de las decisiones

estratégicas. En este tipo de planificación los involucrados son los que ejecutan las acciones que se aplican a corto plazo esto es de 3 a 6 meses.

Se refiere básicamente a la asignación previa de las tareas específicas que deben realizar las personas en cada una de sus unidades de operaciones. Las características más sobresalientes de la planeación operacional son:

- Se da dentro de los lineamientos sugeridos por la planeación estratégica y táctica.
- Es conducida y ejecutada por los jefes de menor rango jerárquico.
- Trata con actividades normalmente programables.
- Sigue procedimientos y reglas definidas con toda precisión.
- Normalmente cubre períodos reducidos.
- Su parámetro principal es la eficiencia. (Jack Fleitman, 2010)

1.2.3. Plan de Negocios

Un plan de negocio se define como un instrumento clave y fundamental para el éxito, el cual consiste en una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa. Así como una guía que facilita la creación o crecimiento de una empresa. (Fleiman Jack, 2000)

Por otra parte, (Lerma Eugenio, 2007) plantea que “El plan de negocios es el mapa del camino que una organización debe seguir para lograr el éxito”

Por otro lado, (Weinberger V., 2009) señala que:

El plan de negocios, es un documento, escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación. Este plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos.

Con las citas expuestas de diferentes autores, se puede concluir, que un plan de negocios es una guía para lograr el éxito de la empresa, mediante esta estrategia el administrador puede obtener resultados deseados, además contribuye a tomar decisiones oportunas para superar las dificultades de una empresa. Con el plan de negocio se podrá ayudar a emprendedores a ejecutar de mejor manera sus ideas, estarán plasmadas las ideas en cuanto al mercado, como se puede vender o comercializar el producto en este caso el arroz, tendrá también las proyecciones financieras y ganancias para los empresarios, otro factor importante es garantizar el éxito del negocio.

Un plan de negocios, es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos. También es un medio para concretar ideas; es una forma de ponerlas por escrito, en blanco y negro, de una manera formal y estructurada, por lo que se convierte en una guía de la actividad diaria del emprendedor. (Alcaraz Rodríguez Rodrigo, 2011)

1.2.4. Estructura del Plan de Negocios

Para elaborar el plan de negocios, no existe un formato estándar sino que se debe adoptar un modelo que se apegue a las necesidades de la empresa, lo importante es que sea la guía para la empresa, conocer la viabilidad, conseguir el financiamiento para lograr que se emprenda el negocio. La estructura más utilizada para el plan de negocios está constituida por las siguientes partes:

Resumen ejecutivo

Descripción del negocio

Estudio del mercado

Análisis de competencias

Estrategias de venta y marketing

Financiamiento de la empresa

Cuadro N° 2: I Estructura

1.- Sumario Ejecutivo	Descripción del modelo del negocio, no muy extenso, un resumen donde menciona los riesgos de la empresa.
2.- Índice	Numerar los diferentes apartados para poder localizar cada uno.
3.- Introducción del plan de negocio	En este apartado estará el nombre del negocio, naturaleza del negocio y quiénes son sus promotores.
4.- Descripción del negocio. Modelo del negocio	Detalla el origen del negocio, los responsables, describir como se posee el producto en el mercado.
5.- Estudio de mercado	Conocimiento de los posibles clientes, crecimiento del producto en el mercado, competencia, para este apartado es necesario aplicar el DAFO (Debilidad, fortaleza del proyecto, amenaza y oportunidad de mercado del producto o servicio)
6.- Descripción Comercial. Plan de Marketing	Diseñar estrategias de ventas.
7.- Descripción técnica	Se detalla el desarrollo, producción y comercialización del producto.
8.- Plan de compras	Es la relación de la materia prima y materiales para comercializar el producto, lista de proveedores, con las condiciones de pago respectivas.
9.- Organización de los recursos humanos	Organigrama con nómina de pago.
10.- Estructura legal	Estructura legal y régimen fiscal del negocio.
11.- Estudio económico financiero	Calculo del punto de equilibrio, necesidades de financiamiento, origen de fondos.
12.- Valoración de riesgo	Descripción de los riesgos
13.- Resumen	Es la forma de reforzar los argumentos del negocio.

Fuente: (Ingacio de la Vega Garcia, 2000)

Cuadro N° 3: II Estructura



Fuente: (Arnaut & Iberbroker, 2010)

Cuadro N° 4: III Estructura



Fuente: (Varela Raquel, 2016)

1.3. Marco Conceptual

- **Agricultura:-** Arte de cultivar y producir la tierra; actividad económica fundamental para la humanidad.
- **Almacenamiento.-** Acción y efecto de almacenar.
- **Arroz Paddy.-** Es el tipo de grano de arroz, justo después de su recolección, aun dispone de su cascara natural, este arroz se recibe del campo y se limpia para separar posibles impurezas como puede ser ramas o pequeñas piedras. (Info. Agro, 2015)
- **Cetro de acopio.-** Son los centros encargados de recolectar y concentrar los resultados de los cultivos o crianzas en los periodos de cosecha o de saca, de los propios lugares de producción, con lo que se logra evitar principalmente la migración, evitando de esta manera el abandono de los pobladores agrícolas o pecuarios de sus lugares de origen, ahorrándoles tiempo en oferta y colocar sus productos. (Gualiva Rodrigo, 2008)
- **Comercialización.-** Acción y efecto de comercializar. (Española)
- **Gramínea.-** Del grupo de las angiosperma monocotiledónea con tallo cilíndrico, comúnmente hueco, interrumpido de trecho en trecho por nudos llenos, hojas al temas que nacen de estos nudos y abraza al tallo, flores muy sencillas, dispuestas en espigas y grano seco cubierto por la escama de la flor.
- **Silo.-** Lugar seco en donde se guarda el trigo u otros granos, semilla o forraje.

1.4. Marco Jurídico

× Constitución de la República del Ecuador

Dentro de la Constitución del Ecuador en el Título VI

Régimen de Desarrollo, de la Ley de Soberanía Alimentaria, en los capítulos tercero y cuarto se encuentra que:

Capítulo tercero

Soberanía alimentaria

Art. 281.- La soberanía alimentaria constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado para garantizar que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos y culturalmente apropiados de forma permanente.

Para ello, será responsabilidad del Estado:”

1. “Impulsar la producción, transformación agroalimentaria y pesquera de las pequeñas y medianas unidades de producción, comunitarias y de la economía social y solidaria”.
2. Adoptar políticas fiscales, tributarias y arancelarias que protejan al sector agroalimentario y pesquero nacional, para evitar la dependencia de importaciones de alimentos”.
3. Fortalecer la diversificación y la introducción de tecnologías ecológicas y orgánicas en la producción agropecuaria.
4. Promover políticas redistributivas que permitan el acceso del campesinado a la tierra, al agua y otros recursos productivos.
5. Establecer mecanismos preferenciales de financiamiento para los pequeños y medianos productores y productoras, facilitándoles la adquisición de medios de producción.
6. Promover la preservación y recuperación de la agro biodiversidad y de los saberes ancestrales vinculados a ella; así como el uso, la conservación e intercambio libre de semillas.

7. Precautelar que los animales destinados a la alimentación humana estén sanos y sean criados en un entorno saludable.
8. Asegurar el desarrollo de la investigación científica y de la innovación tecnológica apropiada para garantizar la soberanía alimentaria.
9. Regular bajo normas de bioseguridad el uso y desarrollo de biotecnología, así como su experimentación, uso y comercialización.
10. Fortalecer el desarrollo de organizaciones y redes de productores y de consumidores, así como la de comercialización y distribución de alimentos que promueva la equidad entre espacios rurales y urbanos”.
11. Generar sistemas justos y solidarios de distribución y comercialización de alimentos. Impedir prácticas monopólicas y cualquier tipo de especulación con productos alimenticios.
12. Dotar de alimentos a las poblaciones víctimas de desastres naturales o antrópicos que pongan en riesgo el acceso a la alimentación. Los alimentos recibidos de ayuda internacional no deberán afectar la salud ni el futuro de la producción de alimentos producidos localmente.
13. Prevenir y proteger a la población del consumo de alimentos contaminados o que pongan en riesgo su salud o que la ciencia tenga incertidumbre sobre sus efectos.
14. Adquirir alimentos y materias primas para programas sociales y alimenticios, prioritariamente a redes asociativas de pequeños productores y productoras. (Constitucion de la República, 2008)

Capítulo cuarto.

Soberanía Económica. -

Sección séptima.

Política comercial.

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.

3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. (Constitucion de la República, 2008)

*** Plan Nacional De Desarrollo Toda Una Vida (2017-2021)**

Eje 2: Economía al servicio de la sociedad.

Objetivo 6: Desarrollar las capacidades productivas y del entorno para lograr la soberanía alimentaria y el Buen Vivir Rural

Políticas

- 6.1 Fomentar el trabajo y el empleo digno con énfasis en zonas rurales, potenciando las capacidades productivas, combatiendo la precarización y fortaleciendo el apoyo focalizado del Estado e impulsando el emprendimiento.
- 6.3 Impulsar la producción de alimentos suficientes y saludables, así como la existencia y acceso a mercados y sistemas productivos alternativos, que permitan satisfacer la demanda nacional con respeto a las formas de producción local y con pertinencia cultural.
- 6.5 Promover el comercio justo de productos, con énfasis en la economía familiar campesina y en la economía popular y solidaria, reduciendo la intermediación a nivel urbano y rural, e incentivando el cuidado del medioambiente y la recuperación de los suelos.

*** Código Orgánico de la producción, Comercio e Inversiones, COPCI.**

Título Preliminar

Objetivo y Ámbito de Aplicación

Art. 2.- Actividad Productiva.- Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

Art. 4.- Fines.- La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:

- b. Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria
- d. Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales. (Código Orgánico de la producción, 2018)

Título I

Del Desarrollo Productivo y su Institucionalidad

Art. 5.- Rol del Estado.- El Estado fomentará el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva, mediante la determinación de políticas y la definición e implementación de instrumentos e incentivos, que permitan dejar atrás el patrón de especialización dependiente de productos primarios de bajo valor agregado. Para la transformación de la matriz productiva, el Estado incentivará la inversión productiva, a través del fomento de:

- b. El establecimiento y aplicación de un marco regulatorio que garantice que ningún actor económico pueda abusar de su poder de mercado, lo que se establecerá en la ley sobre esta materia. (Reglamento a la estructura e institucionalidad de desarrollo productivo, 2011)

× **Ley de Compañías**

Sección II

Constitución y razón social

Art. 36.- La compañía en nombre colectivo se contrae entre dos o más personas que hacen el comercio bajo una razón social. La razón social es la fórmula enunciativa de los nombres de todos los socios, o de algunos de ellos, con la agregación de las palabras "y compañía". Sólo los nombres de los socios pueden formar parte de la razón social. (Congreso Nacional, 1999)

✘ **Ley Orgánica de salud**

De los alimentos

Art. 145.- Es responsabilidad de los productores, expendedores y demás agentes que intervienen durante el ciclo producción consumo, cumplir con las normas establecidas en esta Ley y demás disposiciones vigentes para asegurar la calidad e inocuidad de los alimentos para consumo humano.

Art. 146.- En materia de alimentos se prohíbe:

- a) El uso de aditivos para disimular, atenuar o corregir las deficiencias tecnológicas de producción, manipulación o conservación y para resaltar fraudulentamente sus características;
- b) La utilización, importación y comercialización de materias primas no aptas para consumo humano;
- c) La inclusión de sustancias nocivas que los vuelvan peligrosos o potencialmente perjudiciales para la salud de los consumidores;
- d) El uso de materias primas y productos tratados con radiaciones ionizantes o que hayan sido genéticamente modificados en la elaboración de fórmulas para lactantes y alimentos infantiles;
- e) El procesamiento y manipulación en condiciones no higiénicas;
- f) La utilización de envases que no cumplan con las especificaciones técnicas aprobadas para el efecto;

- g) La oferta de un alimento procesado con nombres, marcas, gráficos o etiquetas que hagan aseveraciones falsas o que omitan datos de manera que se confunda o lleve a error al consumidor;
- h) El almacenamiento de materias primas o alimentos procesados en locales en los que se encuentren sustancias nocivas o peligrosas;
- i) Cualquier forma de falsificación, contaminación, alteración o adulteración, o cualquier procedimiento que produzca el efecto de volverlos nocivos o peligrosos para la salud humana; y, j) La exhibición y venta de productos cuyo período de vida útil haya expirado.

Art. 147.- La autoridad sanitaria nacional, en coordinación con los municipios, establecerá programas de educación sanitaria para productores, manipuladores y consumidores de alimentos, fomentando la higiene, la salud individual y colectiva y la protección del medio ambiente. (Ley Orgánico de Salud, 2006)

× **Ley de Propiedad Intelectual**

Capítulo VIII

De las marcas

Sección I

De los requisitos para el registro

Art. 194.- Se entenderá por marca cualquier signo que sirva para distinguir productos o servicios en el mercado. Podrán registrarse como marcas los signos que sean suficientemente distintivos y susceptibles de representación gráfica. También podrán registrarse como marca los lemas comerciales, siempre que no contengan alusiones a productos o marcas similares o expresiones que puedan perjudicar a dichos productos o marcas. Las asociaciones de productores, fabricantes, prestadores de servicios, organizaciones o grupos de personas, legalmente establecidos, podrán registrar marcas colectivas para distinguir en el mercado los productos o servicios de sus integrantes . (Ley de Propiedad Intelectual, 2015)

× **Reglamento General de la Ley de Desarrollo Agrario**

Capítulo I

Art. 1.- Actividad Agraria.- Para los efectos de la presente Ley, entiéndase por actividad agraria toda labor de supervivencia, producción o explotación fundamentada en la tierra.

Art. 2.- Objetivos.- La presente Ley tiene por objeto el fomento, desarrollo y protección integrales del sector agrario que garantice la alimentación de todos los ecuatorianos e incremente la exportación de excedentes, en el marco de un manejo sustentable de los recursos naturales y del ecosistema.

Art. 3.- Políticas Agrarias.- El fomento, desarrollo y protección del sector agrario se efectuará mediante el establecimiento de las siguientes políticas:

- a) De capacitación integral al indígena, al montubio, al afro ecuatoriano y al campesino en general, para que mejore sus conocimientos relativos a la aplicación de los mecanismos de preparación del suelo, de cultivo, cosecha, comercialización, procesamiento y en general, de aprovechamiento de recursos agrícolas;
- b) De preparación al agricultor y al empresario agrícola, para el aprendizaje de las técnicas modernas y adecuadas relativas a la eficiente y racional administración de las unidades de producción a su cargo;
- c) De implementación de seguros de crédito para el impulso de la actividad agrícola en todas las regiones del país;

CAPÍTULO II

DE LOS MEDIOS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS

Art. 4.- CAPACITACIÓN.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería deberá arbitrar las medidas para que en la infraestructura física existente en las áreas rurales del país, y en las del Ministerio de Educación y Culturas, se desarrollen cursos prácticos para indígenas,

montubios, afroecuatorianos y campesinos en general, relativos a la preparación del suelo, selección de semillas, cultivo, fumigación, cosecha, preservación o almacenamiento y comercialización de productos e insumos agrícolas, en orden a mejorar sus niveles de rendimiento en cantidad y calidad.

Art. 5.- PLANES DE CAPACITACIÓN.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería deberá, en el plazo improrrogable de seis meses contados a partir de la promulgación de esta Ley, poner en marcha un programa nacional de capacitación y transferencia de tecnología que incluya además la potenciación e innovación de los conocimientos y técnicas ancestrales.

✖ **Ley de Régimen Tributario**

Capítulo V

Sección I

De la Contabilidad

Art. 28.- Contribuyentes obligados a llevar contabilidad. Todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades, según la definición del Art. 94 de la Ley de Régimen Tributario Interno, están obligadas a llevar contabilidad.

Igualmente, están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al 1ro. de enero de cada ejercicio impositivo, hayan superado los IJSD 24,000 o cuyos ingresos brutos anuales del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 1IJSD 40,000. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente, relacionados con la generación de la renta gravada.

Las personas naturales que, de acuerdo con el inciso anterior, hayan llevado contabilidad en un ejercicio impositivo y que luego no alcancen los niveles de capital propio o ingresos brutos anuales antes mencionados, no podrán dejar de llevar contabilidad sin autorización previa del Director Regional del Servicio de Remitas Internas.

La contabilidad deberá ser llevada bajo la responsabilidad y con la firma de un contador público legalmente autorizado.

Los documentos sustentatorios de la contabilidad deberán conservarse durante el plazo establecido en el numeral 2 del Art. 94 del Código Tributario, sin perjuicio de los plazos establecidos en otras disposiciones legales.

Art. 29.- Contribuyentes obligados a llevar cuentas de ingresos y egresos.- Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el Art. anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

La cuenta de ingresos y egresos deberá contener la fecha de la transacción, el concepto o detalle, el número de comprobante de venta, el valor de la misma y las observaciones que sean del caso y deberá estar debidamente respaldada por los correspondientes comprobantes de venta y demás documentos pertinentes. (Constitucion de la República del Ecuador, 2001)

CAPÍTULO II

2. METODOLOGÍA EMPLEADA

2.1. Enfoque de la investigación

El trabajo de investigación se realiza fundamentado en los paradigmas cualitativos y cuantitativos, por tal razón tiene un enfoque mixto. La investigación cualitativa, permitirá conocer las necesidades de los agricultores de tener un centro de acopio del arroz, así como reconocer los problemas que tienen al comercializar el producto por la falta de un plan de negocio. La investigación cuantitativa proporciona la recolección de datos, los que se procesaran, analizaran y se los representan de manera gráfica, le da una connotación numérica a la investigación.

2.2. Tipos de investigación

Investigación Descriptiva: Se aplicó este tipo de investigación al momento de describir, la situación de los agricultores del sector arrocero en el cantón Colimes y las características de comercialización que existe entre los habitantes que consumen el producto, de tal manera que se estudia las causas que inciden en la elaboración del plan de negocio como es el centro de acopio que ayudara a los pequeños agricultores con el pago justo del producto.

Investigación explicativa: El trabajo investigativo es explicativo, ya que en el desarrollo se explican las causas que ocasionan las dificultades que se le presentan a los agricultores de arroz al no tener un centro de acopio para su producto, y un plan de negocios mejora la comercialización de la gramínea, además el centro de acopio ayuda a que el producto se venda a un precio justo.

2.3. Métodos de investigación

× Métodos teóricos

- Histórico – Lógico

Histórico.- Es un método teórico, el cual se fundamenta en las diferentes etapas por las que atraviesa un fenómeno, de manera cronológica desde sus inicios hasta la manera cómo ha ido evolucionando la elaboración del plan de negocios, como se realiza la planeación y estructura del plan de negocios y la evolución del centro de acopio de arroz.

Lógico.-“Consiste en inferir de la semejanza de algunas características entre dos objetos, la probabilidad de que las características restantes sean también semejantes” (Ramos E., 2008)

Se aplicó este método en la investigación, debido a que al desarrollar el marco histórico fue necesario conocer el origen del plan de negocio, la planeación así como también, la evolución de la producción y comercialización del arroz como la principal gramínea en la mesa del hogar ecuatoriano.

- Análisis síntesis

“Es un método que consiste en la separación de las partes de un todo para estudiarla en forma individual (análisis) y la reunión racional de elementos dispersos para estudiarlos en su totalidad (síntesis)” (Méndez Antonio, 2013).

Se empleó este método en el presente trabajo, porque al estudiar, revisar y examinar información de las variables desarrolladas en el marco teórico se conoció diferentes criterios acerca de la estructura del plan de negocio. Los autores considerados en la tesina fueron Borello Antonio, Cyr, Ignacio de la Vega García entre otros; esta información fue sintetizada para poder concebir el problema de forma general y poder tener conclusiones sobre el objetivo de estudio.

- **Inductivo-Deductivo**

Está conformado por dos procesos inversos inducción y deducción, la primera es una forma de razonamiento en la que se pasa del conocimiento de casos particulares a un conocimiento más general, que refleja lo que has de común en los fenómenos individuales de la realidad, la segunda se fundamenta en la generalización y tiene una base empírica. (Gonzalez Gallo, 2012)

En la presente investigación se utilizó este método inductivo al analizar cada respuesta que se obtuvo en la encuesta para poder establecer conclusiones y sugerencias que solucionen el problema, el método deductivo se aplicó para analizar diferentes trabajos que ayudaron a elaborar el marco teórico y así tener un criterio propio y claro de cada concepto investigado.

× **Métodos Empíricos**

En este proyecto se aplicaron tres técnicas de recopilación de datos que son:

- **Encuesta**

“La encuesta, es un método que permite conocer la opinión masiva sobre un problema en particular, para la recolección de datos, se diseña un cuestionario de preguntas como instrumento de registro de opiniones”. (Gonzalez Gallo, Metodologia, 2010).

Se aplicó este método con el fin de obtener información por medio de un cuestionario conformado por 9 preguntas de tipo cerradas, en el cual se pudo encuestar a productores y personas mayores de 18 años en el cantón Colimes provincia del Guayas, con el objeto de recopilar datos sobre comercialización de arroz.

- **Entrevista**

Se pudo entrevistar a dueños de piladoras de la zona con la finalidad de conocer su perspectiva en cuanto a la comercialización y distribución de arroz para poder cubrir las necesidades que existen en este mercado en el cantón Colimes. Para esto se utilizó un guion conformado de 6 preguntas semiestructuradas

- **Métodos Estadístico**

Para la realización de este proyecto de investigación se utilizó la estadística descriptiva porque se tabularon, graficaron, y analizaron resultados estadísticos recopilados en la encuesta con el fin de analizar e interpretar dichos resultados y poder elaborar una herramienta que ayude a los agricultores del cantón de Colimes.

2.4. Tipo de muestreo

El tipo de muestreo en la investigación es intencional o por conveniencia del grupo no probabilístico, porque se aplica la encuesta a los compradores de la gramínea en el cantón Colimes de la provincia del Guayas.

- **Universo y Muestra**

Universo: Para realizar esta investigación se consideró a los productores de arroz del cantón Colimes que son 180 personas, quienes venden el producto pilado o con cascara.

Muestra: Para la presente investigación se aplica la fórmula de población finita o conocida, porque se conoce el total de unidades que integran el estudio.

$$n = \frac{N z^2 p (1-p)}{(N-1) e^2 + z^2 p (1-p)}$$

Dónde:

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de la población

Z = equivale al nivel de confianza del 95%, que es 1,96

p = es la proporción poblacional que se desea estimar.

e = error muestral máximo

$$n = \frac{N z^2 p (1-p)}{(N-1) e^2 + z^2 p (1-p)}$$

$$n = \frac{180 (1.95)^2 0.5 (0.5)}{(179) (0.05)^2 + (1.95)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = \frac{171.1125}{1.398125}$$

$$n = 122$$

2.5. Análisis de los resultados de la encuesta

Encuesta dirigida a los agricultores de arroz del cantón Colimes

PREGUNTA N° 1: ¿Existen centros de acopio de arroz en el cantón Colimes?

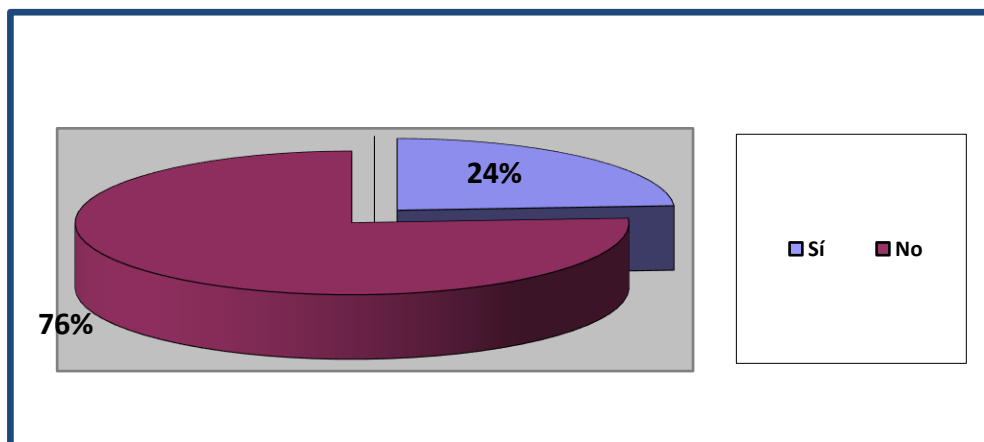
Cuadro N° 3

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Sí	30	24%
No	92	76%
Total	122	100%

Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

Gráfico N° 1



Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

ANÁLISIS: De acuerdo al cuadro N° 3 y gráfico N° 1, el 76% de los encuestados manifestaron que no existen centros de acopio de arroz en el cantón Colimes, el 24% contestaron sí, lo que demuestra que existen pocos centros de acopio que además no brindan el servicio necesario a los agricultores de la gramínea en esta zona, es importante reconocer la necesidad de elaborar el plan de negocio que justifica la realización del proyecto.

PREGUNTA N° 2: ¿Dónde vende la cosecha de su producción arrocerá?

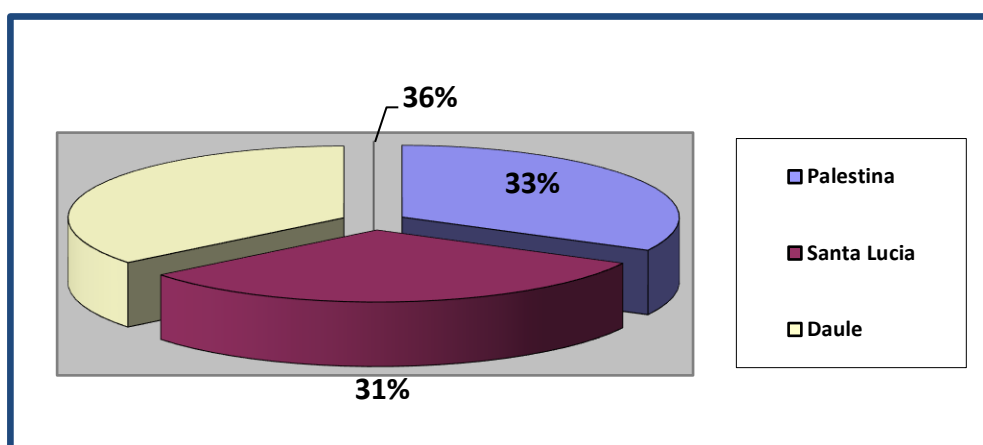
Cuadro N° 4

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Palestina	40	33%
Santa Lucia	39	31%
Daule	43	36%
Total	122	100%

Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

Gráfico N° 2



Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

ANÁLISIS: De acuerdo al cuadro N° 4 y gráfico N° 2, el 36% de los encuestados respondieron que es en Daule venden su cosecha de arroz, el 33% contestaron que en Palestina y el 31% lo venden en Santa Lucia, lo demuestra que tienen que transportar su producto a otro sector de la zona donde están sus sembríos debido a que los pocos centros de acopio en Colimes están saturados y en muchas ocasiones no son bien pagados por la necesidad de contar con un sitio cerca donde almacenar y comercializar la gramínea, el centro de acopio es la oportunidad para que el productor no tenga que movilizarse con el producto a sectores lejanos y no gaste en el traslado del arroz para vender.

PREGUNTA N° 3: ¿Le gustaría que hubiese un centro de acopio en el sector Colimes provincia del Guayas?

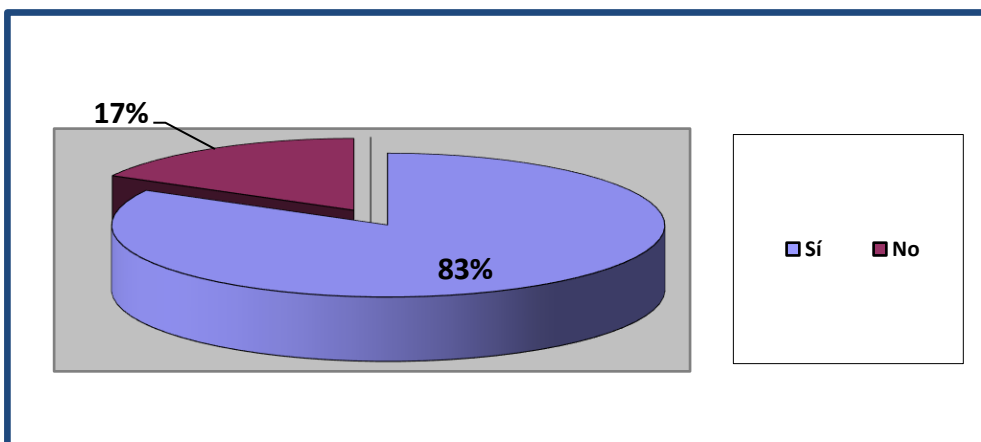
Cuadro N° 5

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Sí	101	83%
No	21	17%
Total	122	100%

Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

Gráfico N° 3



Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

ANÁLISIS: De acuerdo al cuadro N° 5 y gráfico N° 3, el 83% de los encuestados manifestaron que sí, les gustaría que hubiese un centro de acopio en el sector Colimes provincia del Guayas, el 17% respondieron no, lo que da relevancia al proyecto, porque el agricultor está consciente, que un centro de acopio en el mismo cantón le da seguridad al producto y no tiene necesidad de gastar al transportar el arroz a otros lugares que le ofrecen el mismo servicio, de tal manera que el centro de acopio beneficia al cantón Colimes.

PREGUNTA N° 4: ¿Le gustaría contar con el servicio de transporte del arroz paddy del campo hasta el centro de acopio?

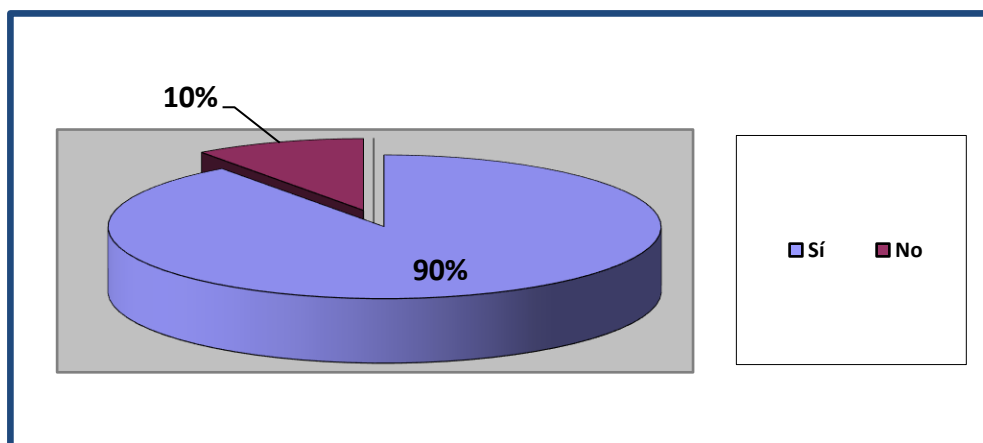
Cuadro N° 6

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Sí	110	90%
No	12	10%
Total	122	100%

Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

Gráfico N° 4



Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

ANÁLISIS: De acuerdo al cuadro N° 6 y gráfico N° 4, el 90% de los encuestados manifestaron que sí, les gustaría contar con el servicio de transporte del arroz paddy del campo hasta el centro de acopio, el 10% contestaron que no, este porcentaje nos lleva a la conclusión que hay necesidad de crear el centro de acopio que pueda transportar el arroz hacia el lugar de almacenamiento del producto, este servicio será ahorrado por el productor y tendrá mayor rentabilidad.

PREGUNTA N° 5: ¿Quisiera contar con un lugar que ofrezca el servicio de comercialización de arroz pilado al por mayor y menor?

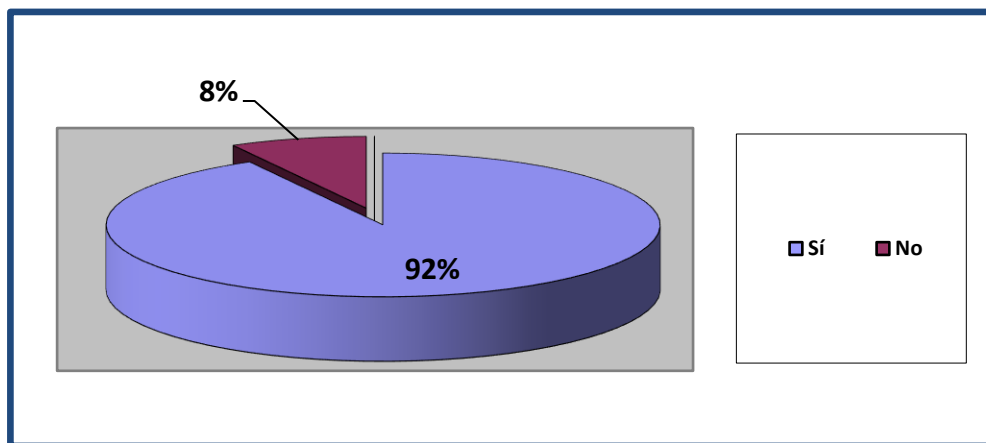
Cuadro N° 7

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Sí	112	92%
No	10	8%
Total	122	100%

Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

Gráfico N° 5



Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

ANÁLISIS: De acuerdo al cuadro N° 7 y gráfico N° 5, el 92% de los encuestados manifestaron que sí, quisieran contar con un lugar que ofrezca el servicio de comercialización de arroz pilado al por mayor y menor y el 8% respondieron que no, porque ellos son productores pequeños y venden la cosecha desde el cultivo, la compra del arroz en el centro de acopio es de arroz con cascara y pilado, se venderá pilado, pero de esta actividad se encargará la piladora con quien se realice convenio.

PREGUNTA N° 6: ¿Desearía vender su producción de arroz en el cantón Colimes sin tener que salir a buscar otro mercado?

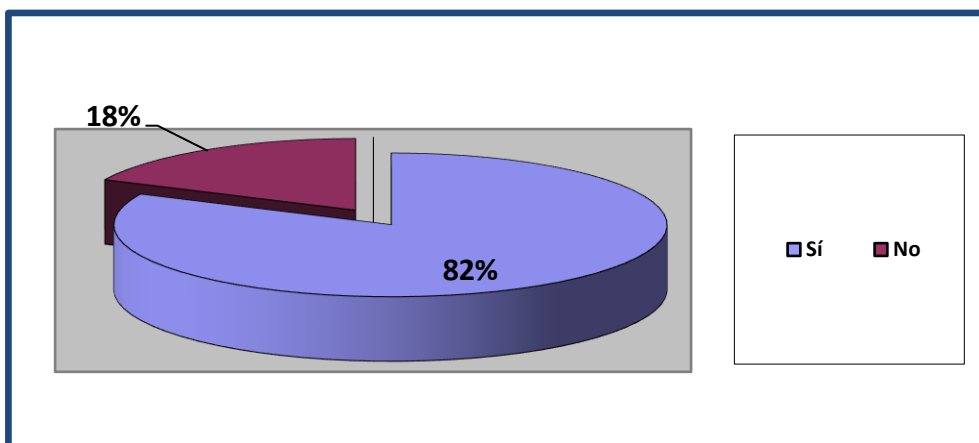
Cuadro N° 8

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Sí	100	82%
No	22	18%
Total	122	100%

Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

Gráfico N° 6



Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

ANÁLISIS: De acuerdo al cuadro N° 8 y gráfico N° 6, el 82% de los encuestados contestaron que sí, que desearía vender su producción de arroz en el cantón Colimes sin tener que salir a buscar otro mercado y el 18% respondió que no, que es importante que hayan comerciantes que quieran el precio justo en el mismo cantón donde ellos hacen producir la gramínea y a minorar gastos de transportes, este porcentaje demuestra que el productor va a ahorrar en la movilización y está de acuerdo en tener servicio de transporte.

PREGUNTA N° 7: ¿Le agradecería que su producto sea pagado a un precio justo, sin salir del pueblo?

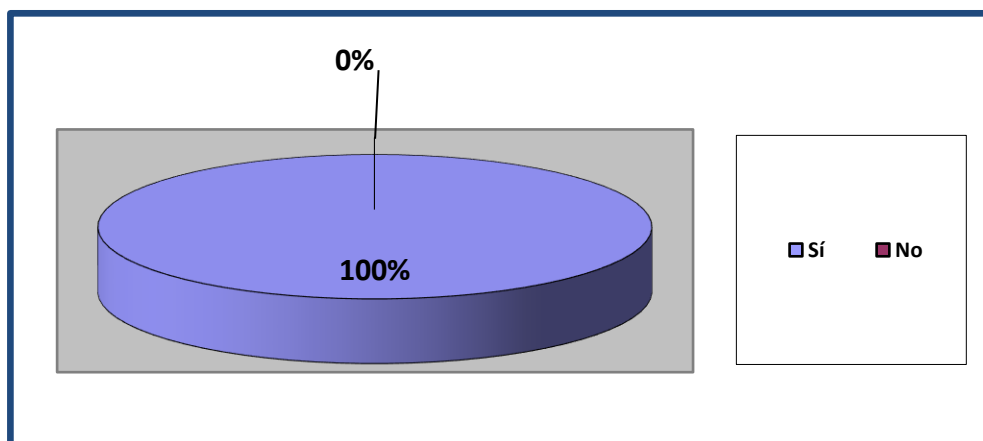
Cuadro N° 9

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Sí	122	100%
No	0	0%
Total	122	100%

Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

Gráfico N° 7



Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

ANÁLISIS: De acuerdo al cuadro N° 9 y gráfico N° 7, el 100% de los encuestados manifestaron que sí, que le agradecería que su producto sea pagado a un precio justo, sin salir del pueblo, porque una de las dificultades que tiene el pequeño agricultor es que no son pagados con el precio justo, además tienen gastos extras como es el transporte del producto de los sembríos a la piladora.

PREGUNTA N° 8: ¿En qué lugar preferiría vender la cosecha de su producto?

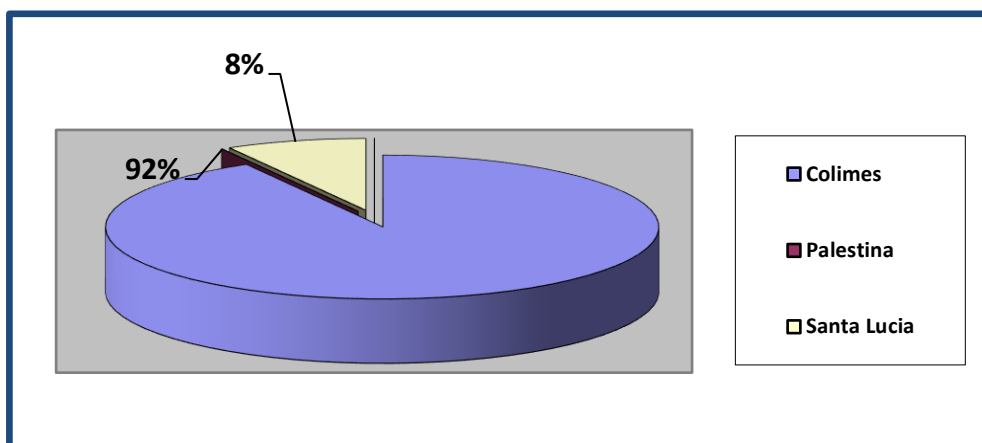
Cuadro N° 10

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Colimes	112	92%
Palestina	0	0%
Santa lucia	10	8%
Total	122	100%

Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

Gráfico N° 8



Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

ANÁLISIS: De acuerdo al cuadro N° 10 y gráfico N° 8, el 92% de los encuestados manifestaron, que prefiere vender la cosecha de su producto en Colimes y el otro 8% en Santa Lucía, para que les sea más fácil transportar su producto desde sus cultivos, de tal forma que el producto que no tenga gastos extras que incremente el precio ya que tiene que alquilar transporte para llevar a vender el arroz.

PREGUNTA N° 9: ¿En qué lugar le gustaría que este ubicado el centro de acopio en del cantón Colimes?

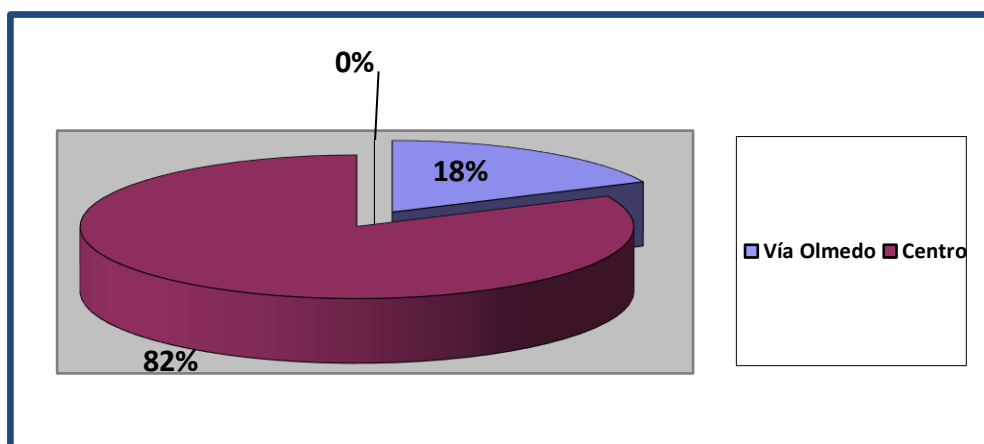
Cuadro N° 11

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Vía Olmedo	22	18%
Centro	100	82%
Total	122	100%

Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

Gráfico N° 9



Fuente: Encuesta a Productores

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

ANÁLISIS: De acuerdo al cuadro N° 11 y gráfico N° 9, el 82% de los encuestados manifestaron no, el lugar que le gustaría este ubicado el centro de acopio es el cantón Colimes, en la parte céntrico y el otro 18% vía Olmedo, con estas respuesta demuestran que los productores quieren que el centro de acopio esté cerca del comercio y de los habitantes del cantón Colimes.

2.7 Análisis de la entrevista

Entrevista dirigida a Sr: Hugo Zambrano Parrales Comerciante de arroz del cantón Colimes .

1.- ¿Considera usted, que la producción de arroz no genera ingresos económicos a los agricultores’

Sí generan ganancias, el problema es que los grandes comerciantes, compran el arroz a bajo precio a los agricultores, de tal manera que en ocasiones terminan perdiendo sus ganancias.

2.- ¿Considera que actualmente los arroceros se ven obligados a vender la cosecha a los intermediarios’

Es verdad, en ocasiones el agricultor pequeño vende al intermediario, pero este no es justo al momento de pagar el producto y como hay mucha competencia y necesidades lo venden más baratos.

3.- ¿Qué le parecería la idea de crear un centro de acopio de arroz en el cantón Colimes’

El centro de acopio es un negocio rentable y lo más importante que compran el arroz al valor justo y no le causa pérdidas al agricultor.

4.- ¿Cómo cree usted que un centro de acopio beneficia a los comerciantes de arroz entre los pequeños agricultores y mayoristas’

Una manera de beneficiar a los pequeños agricultores de arroz, es ayudar a los pequeños pagando el precio justo del arroz, además tendrán un lugar seguro de guardar su producto.

5.- ¿Cree usted que la Unidad Nacional de Almacenamiento es suficiente para almacenar y comercializar el arroz en la Provincia del Guayas’

Bueno la verdad es que hay que crear centros de acopios que ayuden a los pequeños y medianos comerciantes incluso para poder cuidar su producto, y que no acaparen la gramínea para subir el precio a los consumidores, sin embargo lo pagan a bajo costo a los propios agricultores.

6.- ¿Cree usted que un centro de acopio de arroz ayudaría a mejorar el nivel de economía de los pequeños agricultores’

El centro de acopio, si mejore la economía de los agricultores porque no acaparan el producto con la finalidad de encarecerlo, más sin embargo pagan el precio justo a los agricultores.

7.- ¿Cómo visualiza usted en un lapso de 2 años la creación de un centro de acopio de arroz para la población arrocerera del cantón Colimes’

Con la creación del centro de acopio, se beneficia tanto a los consumidores y sobre todo a los agricultores, de tal forma que la rentabilidad debe ser justa para el agricultor como para el centro que almacena y comercializa el producto.

Entrevista dirigida a Sr: Sebastián Parrales Comerciante de arroz del cantón Colimes.

1.- ¿ Considera usted, que la producción de arroz no genera ingresos económicos a los agricultores’

Claro que genera, ellos trabajan la tierra, cultivan la gramínea, el problema es cuando la cosecha se pierde por el clima, plagas y pierden el sembrío.

2.- ¿Considera que actualmente los arroceros se ven obligados a vender la cosecha a los intermediarios’

Hay mucha competencia y ellos prefieren vender a los intermediarios toda la producción, aunque no les pagan como establece el mercado.

3.- ¿Qué le parecería la idea de crear un centro de acopio de arroz en el cantón Colimes’

Es bueno que existan otro centro de acopio que garanticen la compra y la venta del arroz a precio justo.

4.- ¿Cómo cree usted que un centro de acopio beneficia a los comerciantes de arroz entre los pequeños agricultores y mayoristas’

Claro benéfica a todos los involucrados en la comercialización de arroz y a los habitante porque compran al precio justo que establecen en el mercado.

5.- ¿Cree usted que la Unidad Nacional de Almacenamiento es suficiente para almacenar y comercializar el arroz en la Provincia del Guayas’

No porque, con un centro de acopio a veces no se abastece y la competencia es buena para mejorar la oferta y la demanda entre ellos.

6.- ¿ Cree usted que un centro de acopio de arroz ayudaría a mejorar el nivel de economía de los pequeños agricultores’

Sí, un centro de acopio ayuda a la economía de los pequeños productores incentivan a seguir trabajando porque sus ganancias son justas.

7.- ¿Cómo visualiza usted en un lapso de 2 años la creación de un centro de acopio de arroz para la población arrocera del cantón Colimes’

El centro de acopio si es llevado con control y con una organización planificada tendrá éxito porque la comercialización de arroz es rentable.

Entrevista dirigida a Sr: Freddy Moreno Comerciante de arroz del cantón Colimes

1.- ¿Considera usted, que la producción de arroz no genera ingresos económicos a los agricultores’

La producción de arroz si es rentable tanto para los agricultores como los que comercializan el producto, lo que pasa es que muchas veces se vende a intermediarios que le bajan el precio para ellos ganar más y perjudican al agricultor.

2.- ¿Considera que actualmente los arroceros se ven obligados a vender la cosecha a los intermediarios’

Cuando hay mucha producción si lo venden a los intermediarios, depende de la necesidad del agricultor.

3.- ¿Qué le parecería la idea de crear un centro de acopio de arroz en el cantón Colimes’

Sera bueno para todos los habitantes tanto agricultores como los comerciantes tener un centro para vender y comprar arroz.

4.- ¿Cómo cree usted que un centro de acopio beneficia a los comerciantes de arroz entre los pequeños agricultores y mayoristas’

Una empresa de acopio de arroz benéfica a todo el cantón Colimes porque vendrán de sitios aledaños a comprar y vender el producto.

5.- ¿Cree usted que la Unidad Nacional de Almacenamiento es suficiente para almacenar y comercializar el arroz en la Provincia del Guayas’

Siempre es bueno contar con más centro de acopio porque eso hace mejorar el servicio.

6.- ¿ Cree usted que un centro de acopio de arroz ayudaría a mejorar el nivel de economía de los pequeños agricultores’

Sí, estos centros de acopio y de almacenamiento respetan los precios establecidos por el gobierno sin perjudicar a los pequeños agricultores.

7.- ¿Cómo visualiza usted en un lapso de 2 años la creación de un centro de acopio de arroz para la población arrocera del cantón Colimes’

Lo visualizo como una empresa de ayuda económica y social para el cantón Colimes, dando trabajo a personas de la zona y comercializando el arroz de manera justa sin acaparar para especular el producto.

Análisis de la entrevista

Con las opiniones de los Comerciantes de arroz, que se encuentra en el Cantón Colimes, se puede notar que es importante que los ingresos de los agricultores de la zona sean justos, porque la economía en muchas ocasiones los golpea y hasta pierden sus cultivos por las lluvias que causan inundaciones y producen pérdidas a este sector.

Otro factor importante es la competencia desleal de los grandes agricultores que hacen que el pequeño venda su producto a bajo precio provocando pérdidas a los arroceros de la zona., además responden que los agricultores tienen dificultades al momento de vender el producto por que ofrecen precios muy bajos, y esto se debe al contrabando que existe en la frontera y no le permite competir con los precios, y de esta forma no pueden cubrir el costo de producción y menos tener buena rentabilidad.

Crear un Centro de acopio sería importante para el pequeño y grande agricultor, porque tendría un lugar seguro donde se comercialice el producto a precio justo para todos los agricultores que deseen participar de ese plan y de esta manera se beneficiaran ellos y sus familias. Las técnicas de comercialización deben mejorar, evitar intermediarios los que se aprovechan de la falta de canales de distribución.

El Centro de la Unidad Nacional de Almacenamiento no es suficiente para almacenar y comercializar el arroz en la Provincia del Guayas, por tanto cada cantón debería contar con servicio de almacenamiento en el mismo cantón para no encarecer el arroz. Un Centro de acopio será un plan necesario para los pequeños agricultores y los grandes comerciantes de la zona.

El plan de negocios, debe fundamentar el centro de acopio, este se basa en una empresa con 5 accionistas, los mismos que financiaran el centro de acopio y además se realiza un préstamo para poder cubrir las necesidades de maquinarias, local y poder comenzar con la empresa.

2.5.1. Herramientas de análisis

- **El análisis PESTEL**

El análisis PESTEL, se aplica en el plan de negocio que se propone, porque es la herramienta que describe el entorno general, estudia los factores políticos, económicos, socio-culturales, tecnológicos, ecológicos y legales en el que opera la empresa, con este análisis se podrá conocer los factores actuales o futuros que afectaran la negociación.

Tener una orientación estratégica eficiente es primordial para el funcionamiento de la empresa, además contribuye para seguir un calendario de acción, para concluir este análisis se puede aplicar en la investigación porque es una empresa de reciente creación y ayuda a anticipar alguna dificultad del futuro y reducir el riesgo negativo de la empresa.

Cuadro N° 12 PESTEL

FACTORES EXTERNOS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
POLÍTICOS	Nuevas políticas estatales a favor del agricultor ecuatoriano.	Cambio de políticas entre competidores.
ECONÓMICOS	La gramínea es un producto de ciclo corto, de tal manera hay de 3 a 4 cultivos por año. Ganancias justas para el agricultor.	A mayor producción más competencia.
SOCIALES	Oportunidad de capacitación de los productores.	Cambio de hábitos de consumo.
TECNOLÓGICOS	Herramientas tecnológicos innovadores para la comercialización del producto (arroz).	Inversión alta de herramientas para la producción y comercialización.
LEGALES	Constitución del Ecuador en el Título VI Régimen de Desarrollo, de la Ley de Soberanía Alimentaria, en los capítulos tercero y cuarto.	Leyes y reglamentos que respalden al agricultor en el Ecuador.
ECOLÓGICOS	Consciencia social ecológica.	Clima que puede afectar los cultivos.

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

- **Análisis FODA**

El análisis FODA, permite conocer la situación actual del negocio o empresa, el cual servirá para tener un diagnóstico de ella y que tomar decisiones acorde a los objetivos planteados, la fortaleza son los factores positivos con los que se cuentan, oportunidades es lo que se puede aprovechar utilizando las fortalezas, la debilidad constituye el factor crítico negativo que se debe eliminar o reducir y las amenazas es el aspecto externo negativo que puede obstaculizar el logro de nuestro objetivo.

Cuadro N° 13 FODA

<p>FORTALEZAS</p> <p>Capacidad de almacenamiento. Ubicación del centro de acopio. Servicio directo a la comunidad arroceras. Herramientas innovadoras. Mejora la economía del agricultor de arroz.</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Alta demanda de la gramínea a nivel nacional. Desarrollo de semillas de alta calidad. Centro de acopio en beneficio del agricultor. Alianzas con proveedores y productos de arroz.</p>
<p>DEBILIDADES</p> <p>Presupuesto insuficiente para la cosecha y producción de arroz. No reciben capacitación para la producción de arroz. Venden a intermediarios la producción. Infraestructura con exigencias establecidas.</p>	<p>AMENAZAS</p> <p>No acceder al crédito necesario para el centro de acopio. Clima que afecte a la producción produciendo pérdidas de la producción.</p>

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

ANÁLISIS CAPA

CORREGIR - DEBILIDADES	AFRONTAR – AMENAZAS
Solicitar préstamo en banco para poder cubrir la demanda.	Trabajar con fondos propios y crédito.
Capacitar al agricultor para producir una gramínea de calidad.	Tomar medidas para cuidar la producción y evitar pérdidas.
No tener intermediario en la venta del arroz	
Diseñar una infraestructura que asegure el almacenamiento del arroz.	
POTENCIAR- FORTALEZA	APROVECHAR – OPORTUNIDAD
Ofrecer un almacenamiento adecuado para la gramínea.	Ofrecer productos de calidad.
Brindar un centro de acopio al alcance de todos los agricultores.	Pagar el precio justo a los agricultores.
Contar con herramientas tecnológicas para producción y comercialización del arroz.	Mantener una comunicación directa con el agricultor.

Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

CAPÍTULO III

3. Desarrollo de la Propuesta

3.1.1. Título de la propuesta

Plan de negocio del Centro de Acopio de Compraventa de arroz “Pura Pepa de Colimes”.

La propuesta planteada, consiste en realizar un plan de negocios, que tiene como objetivo crear un centro de acopio para los agricultores de arroz del cantón Colimes, el cual tiene la función de almacenar arroz paddy, para ser preparado y comercializado al precio justo y competitivo tanto en cantidad como en calidad hacia los distintos mercados.

El plan de negocios, esta dirigidos a los agricultores del cantón Colimes de la provincia del Guayas, de tal forma que se incentivará a dicha comunidad a la compra venta con precios justos, sin perjudicar al pequeño o gran productor de la gramínea. La comunidad agrícola es la más importante de la economía nacional, y el arroz es el cereal con mayor demanda tanto dentro como fuera del Ecuador. Con la creación del centro de acopio los agricultores no se verán obligados a vender su producto a la UNA ni a intermediarios, sino que podrán comercializar el arroz ellos mismos y sus ganancias serán mejores. Además con el plan de negocio se pondrá demostrar los conocimientos de la profesión aplicados en esta tesis.

3.1.2. Objetivos de la Propuesta

Planificar la creación del Centro de acopio de Compraventa de arroz “Pura Pepa de Colimes”.

Este Centro de Acopio comercializará el arroz de alta calidad con la cantidad exacta y el precio competitivos en el mercado.

3.1.3. Factibilidad de la Propuesta

La propuesta es factible el plan de negocio para crear un centro de acopio en la siguiente forma:

Factibilidad comercial

El análisis comercial demuestra que es factible la propuesta del centro de acopio, porque es una empresa donde se almacena y comercializa la gramínea, estos lugares son pocos en la provincia, lo que permite que haya rentabilidad para los socios al no tener competencia. El sector Colimes así como en los sectores aledaños existe una demanda insatisfecha lo que lo hace un lugar atractivo para implementar este plan de negocios.

Factibilidad operativa

Es factible en la forma operativa el centro de acopio de arroz, ya que trabajará con personal calificado para el almacenamiento y comercialización del arroz, además, está la predisposición para que los agricultores puedan vender su producto al centro de acopio con el precio justo del mercado, y de esta manera cumplir con los objetivos de la empresa, también se canalizará la venta con los consumidores de la gramínea.

Factibilidad técnica

A través del análisis técnico que se utilizó en la investigación, se puede determinar la factibilidad técnica ya que el centro de acopio contará con equipos modernos para lograr cumplir con los objetivos y dar un servicio de calidad tanto a los agricultores como a los compradores y consumidores en general de la gramínea ya que el aumento de la productividad es conveniente para la empresa.

Factibilidad legal

La factibilidad de la propuesta radica porque está sujeto a las leyes mencionadas en el marco jurídico, principalmente en la Constitución de la República del Ecuador, el Plan Nacional de Desarrollo Toda Una Vida, entre otras.

Factibilidad económica

El estudio económico realizado determina que este proyecto es factible porque se cuenta con un TIR (tasa interna de retorno) de 255% lo que significa que se ha obtenido un VAN (valor actual neto) de \$900.209,20.

3.1.4. Descripción de la Propuesta

Para el plan de negocio se diseñará con la estructura de la autora Varela Raquel que consiste en:

- Resumen ejecutivo
- Descripción del negocio
- Estudio de mercado
- Análisis de competencia
- Estrategia de venta y marketing
- Financiamiento de la empresa.

Este plan de negocios se lo llevará a cabo en base al siguiente cronograma:

Elaborado por autora

N° de actividades	Actividades del plan de negocios	Tiempo meses					
		Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	mayo
1	Planificación						
2	Reunión para definir organigrama de la empresa						
3	Elaborar presupuesto para la implementación de la empresa						
4	Buscar el local donde va a funcionar el centro de acopio						
5	Establecer la inversión						
6	Préstamo a la entidad bancaria						
7	Estudio de mercado						
8	Estudio técnico						
9	Estudio financiero						
10	Inicio del plan de negocio						

3.1.5. Propuesta

Plan de negocio del Centro de Acopio de Compraventa de arroz “Pura Pepa de Colimes”.

1.- Resumen Ejecutivo

Este negocio cuenta con cinco socios, los mismos que comercializaran el arroz pilado una vez que se realicen las negociaciones con los productores de la gramínea del cantón Colimes de la provincia del Guayas, ofreciendo el precio del mercado, de tal forma que se optimice la economía de esta comunidad.

La producción de arroz representa para el cantón Colimes, la primera actividad de los pobladores del sector, además cuentan con pocas piladoras como una herramienta de peso industrial para poder comercializar a nivel nacional, de esta manera se impulsa la economía de esta zona rural, de ahí que la producción de arroz marca un cambio en este cantón, por tanto, la creación del centro de acopio es una necesidad de la comunidad arrocera.

El Centro de Acopio, que se proyecta crear en el cantón Colimes de la provincia del Guayas, ofertara un servicio de almacenamiento de arroz con cascara y pilado, el cual se comercializará a los pequeños y grandes productores de arroz a precio justo del mercado que presente rentabilidad al agricultor y para la empresa.

Con los estudios realizados, se evaluó la producción de arroz en el cantón Colimes de la provincia del Guayas, los datos observados en este cantón señalan que existe una comunidad arrocera, con una producción aproximada de 150.000 millones de toneladas anuales, por tanto se justifica la creación de un Centro de Acopio para la compra venta de la gramínea.

El plan de Negocio, ayudara a mejorar la situación económica de los agricultores de arroz del cantón en estudio, el Centro de Acopio, estará ubicado en el centro del cantón

Colimes de la provincia del Guayas, cuya razón social propuesta es: “CENTRO DE ACOPIO COLIMES”, es un negocio de almacenamiento y comercialización del arroz para la compra venta al por mayor y menor del producto.

2. Descripción del negocio

El centro de acopio planteado como propuesta, está dirigido a los agricultores de arroz que necesitan trasladar y comercializar el producto en el precio justo establecido por el mercado y además poder almacenar el arroz, se le ofrecerá también asesoramiento técnico de manera periódica a los productores, capacitación sobre temas relacionados con el cultivo y cuidado de la gramínea con la finalidad de que el producto sea de calidad y se ofrezca de esta manera el arroz con estándares altos del cereal.

Otra actividad del centro de acopio es almacenar toda la producción de arroz del cantón Colimes, aunque su principal objetivo es la comercialización de la gramínea a los diferentes mercados a precios competitivos, además se propone dar un servicio de calidad a los pequeños y grandes clientes.

En el centro de acopio, el arroz, es comprado a los agricultores interesados en vender, con cascara o pilado, luego se envía a las piladoras con las que se ha hecho convenio, se almacena para su comercialización, tanto la gramínea procesada y sus derivados como el polvillo, arrocillo o arroz tres cuarto. El arroz se paga al pequeño o gran agricultor el precio justo para que no haya perjuicio a ninguna de las partes, este servicio solo contempla el sector arrocero, además transporta el producto hacia el lugar de almacenamiento, de tal forma que el agricultor disminuye sus gastos, con la seguridad de tener la rentabilidad establecida, lo importante es que se conserve la calidad del arroz, haya satisfacción del cliente.

El centro de acopio, contará con tecnología e innovación, de tal forma que tendrá ventajas sobre otros sitios de almacenamiento en la provincia del Guayas, tienen herramientas como basculas electrónica o digital, que realiza una lectura digital de lo que pesa el producto,

otra herramienta es una cosedera de sacos para sellar el arroz, montacargas para transportar el producto, medidor de humedad, hornos secadores del grano del arroz, de esta manera almacenar el producto y garantizar la estancia en el centro de acopio. Otro factor importante para el éxito, es el servicio de calidad que ofrece el centro de acopio, también debe tener un personal calificado para el manejo de la gramínea, de esta manera de da un buen servicio y se asegura la compra venta del producto.

Datos de la empresa

“CENTRO DE ACOPIO PURA PEPA COLIMES”

Tipo de servicio: Servicio Comercial

Sector de la actividad: Cantón Colimes

Principal producto que se ofrecerá: Compra-Venta de Arroz

Dirección: Cantón Colimes provincia del Guayas.

Situación de la Empresa: Nueva

Tipo de negocio: Comercial de la Producción rural

Datos de los Socios

Socio N° 1

Nombre y apellido	FERNANDO LLANES PALACIOS
Lugar y fecha de nacimiento	25 DE NOVIEMBRE 1964
Teléfono	0980456702
Ciudad	GUAYAQUIL
Formación	INGENIERO COMERCIAL
Experiencia	ADMINISTRADOR DE HACIENDA

Socio N° 2

Nombre y apellido	CARLOS ESTRADA VERA
Lugar y fecha de nacimiento	05 DE JULIO 1960
Teléfono	0989767021
Ciudad	COLIMES
Formación	INGENIERO AGRÓNOMO

Experiencia	ADMINISTRADOR DE HACIENDA
--------------------	---------------------------

Socio N° 3

Nombre y apellido	WILLIAM CARPIO FALQUES
Lugar y fecha de nacimiento	12 DE SEPTIEMBRE 1961
Teléfono	0912749354
Ciudad	GUAYAQUIL
Formación	INGENIERO COMERCIAL
Experiencia	ADMINISTRADOR

Socio N° 4

Nombre y apellido	MARÍA LÓPEZ BUSTAMANTE
Lugar y fecha de nacimiento	15 DE ENERO 1969
Teléfono	0914003697
Ciudad	COLIMES
Formación	CONTADORA PÚBLICA
Experiencia	CONTADORA DE HACIENDA

Socio N° 5

Nombre y apellido	MARLON ZAMBRANO FLORES
Lugar y fecha de nacimiento	15 DE DICIEMBRE 1971
Teléfono	0977548902
Ciudad	COLIMES
Formación	ARQUITECTO
Experiencia	EN RIEGO

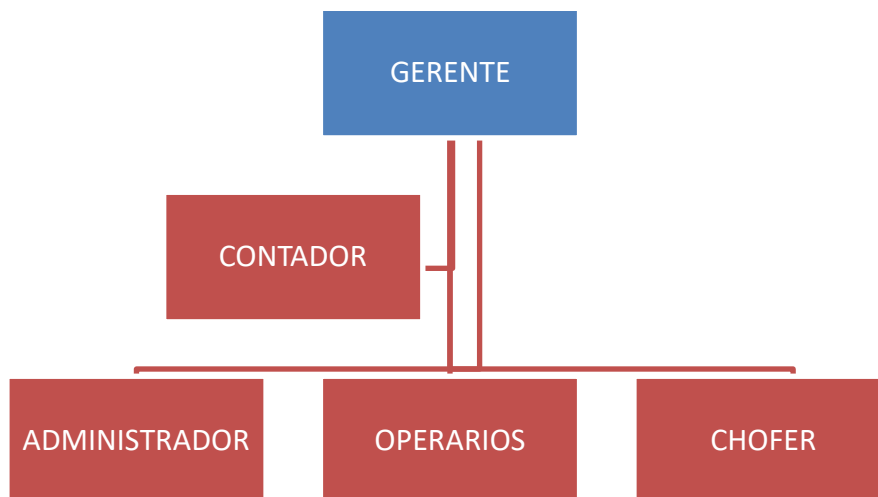
Misión.- Ofrecer a los agricultores de arroz un sitio seguro, donde puedan comercializar su producto, de manera rápida, con tecnología adecuada en el mercado

nacional e internacional, debido a que es un producto de alta calidad, contribuyendo a mejorar la economía del sector arrocero.

Visión.- Lograr que el centro de acopio sea reconocido en el mercado arrocero, brindando producto de alta calidad, promoviendo la excelencia de la gramínea.

El centro de acopio tendrá como personal y perfiles de los puestos claves, para conocer de una manera clara del personal que trabajará en el Centro de Acopio Pura Pepa Colimes, se representa en el siguiente organigrama:

ORGANIGRAMA



Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

Descripción de puesto de Contador

- Manejo del sistema contable.

- Manejo del presupuesto.
- Emite informes financieros.
- Analiza las formas de pago.

Descripción de puesto de Administrador horarios flexibles

- Liderar la planeación estratégica de la empresa determinando los factores críticos, estableciendo objetivos del centro de acopio.
- Llevar un control de la logística interna.
- Gestión de publicidad, promociones.
- Evaluar nuevos proyectos de rentabilidad.

Descripción de puesto de Operario horarios flexibles

- Negociaciones y contratos con agricultores.
- Llevar un registro de contratos compra venta.
- Realizar las negociaciones y contratos con el cliente-venta.

Descripción de puesto de chofer

- Trasladar los sacos de arroz desde los productores hasta el punto de venta.
- Mantener controlado el vehículo, asegurar buen funcionamiento, revisión técnica y reparación necesaria.

Recursos Operativos

Los recursos operativos para el Centro de acopio están:

Balanza compacta

Capital de trabajo efectivo

Comprobadores de humedad digital

Infraestructura

Secadora de arroz

Silios de almacenamiento

Vehículos

3.3.- Estudio del mercado

El centro de acopio, se dedica a la compra venta de arroz en cascara, para comercializarlo al precio establecido en el mercado, este centro de acopio no solo acogerá el producto por agricultores del cantón Colimes, sino también de sitios aledaños, estos agricultores son los beneficiarios del negocio, así las piladoras con las que se haga convenio lo pillarán y así se podrá comercializar el producto.

Una vez que se ha identificado el mercado, se crea un dialogo con los posibles clientes, se utiliza el marketing mix, el cual se aplica con la finalidad de atraer la atención y producir una respuesta del mercado que se quiere alcanzar. Los agricultores de arroz son atraídos por los servicios que brinda el centro de acopio, el valor del servicio será competitivo en comparación a las piladoras del sector, con la seguridad que tendrán el precio justo de la gramínea.

El Centro de acopio estará localizado en el centro del cantón Colimes, de esta forma su ubicación dará comodidad a la comunidad arrocera, además será fácil la transportación del producto con los camiones de la empresa. En cuanto a la comunicación entre los agricultores y el centro de acopio en Colimes, será un canal directo de conversación, de tal forma que se despejen dudas e información necesaria para los arroceros sobre el lugar de almacenamiento.

Consumidores

El centro de acopio está dirigido al público en general que consuma el arroz en su mesa diaria, así también a los pequeños y medianos comerciantes de la gramínea, ya sean del cantón Colimes o de sectores aledaños que consuman el producto. Con el proyecto lo que se pretende es satisfacer al consumidor brindando un producto de calidad, de tal manera que rote el producto y lograr tener rentabilidad esperada para los miembros de la empresa.

Proveedores

Los proveedores del arroz, son los agricultores de manera directa de Colimes y sectores aledaños, con los cuales se tendrá una comunicación y trato directo para evitar intermediarios.

Distribución

La distribución del arroz será directa, no habrá intermediarios, sino más bien comunicación directa entre los agricultores proveedores de la gramínea, así como también con las personas que desean el producto, de esta manera se beneficia el agricultor y los compradores manteniendo el precio del mercado. Al implementar el centro de acopio se venderán a los distribuidores minoristas donde se tiene proyectado acortar la cadena de distribución para que lo puedan adquirir a precio competitivo.

El precio del arroz que se compre y venda es el del mercado, se debe diferenciar el precio de compra del arroz menos los costos de los servicios prestados y el precio de venta de la gramínea que es igual al precio del mercado caracterizado por ser libre de impurezas. El centro de acopio adquiere los productos agrícolas a precio de mercado, estableciendo un margen de utilidad para la empresa. Adicionalmente la comercialización será por quintales, así también debido a la competencia se hace necesario brindar el arroz en saco de menor denominación a los consumidores finales.

Políticas de precio

Los precios serán respetados como los determine el mercado. Existirá un precio de compras de arroz menos los costos de los servicios prestados y el precio de venta del arroz que es igual al precio del mercado caracterizado por ser libre de impurezas y tener la humedad que se necesita. El centro de acopio Colimes se encargara de comprar los productos agrícolas a precio de mercado, estableciendo un margen de utilidad por producto para la empresa.

Venta de arroz pilado

El arroz de calidad grano largo se vende a un precio de:

Saco de 100 lb -\$ 28,00.

Saco de 50 lb,- \$ 14,00.

Saco de 25 lb, -\$ 7,00.

Saco de 10 lb, -\$ 2,80.

El arroz de calidad corriente se vende a un precio de :

Saco de 100 lb -\$ 25,00.

Saco de 50 lb,-\$ 12,25.

Saco de 25 lb, -\$ 6,00.

Saco de 10 lb, -\$ 2,40.

Venta de Arrocillo

El arrocillo son los granos de arroz quebrados, siendo este el resultado de pilar el arroz.

El arrocillo se vende el saco de 100 lb -\$8,00.

Saco de 50lb -\$ 3,00.

Venta de polvillo

El polvillo es la cascara de arroz molida.

100 lb -\$7,00.

Saco de 50lb -\$ 3,50.

4. Análisis de Competencias

El “Centro de Acopio Pura Pepa Colimes”, está propuesto para servir a los productores arroceros, del cantón Colimes de la provincia del Guayas y sitios cercanos la ventaja del negocio consiste en buscar acuerdos entre con los productores de arroz de manera directa creando confianza, ofreciendo precios justos, peso exacto y pagos inmediatos, además

se propone una alianza con las piladoras para que se encarguen de pilar el arroz de tal forma que se comercialice solo el arroz pilado.

La competencia entre empresas dentro del sector Colimes actualmente no existe, porque el Centro de Acopio Colimes, es el primer centro de almacenamiento y comercialización de arroz que va a funcionar y está ubicado en un sector al alcance de los agricultores del cantón y de su cercanía.

Lo que existe son piladoras cuya competencia se debe a la facilidad de pilar el arroz y poder distribuir a minoristas (tiendas, despensas y mercado) del cantón Colimes, enfocándose en utilizar sacos de menor proporción como de 10, 25 y 50 libras de arroz, precisamente para que los que tienen menos presupuesto puedan comprar directamente a las piladoras con precios competitivos de tal forma que la cadena de distribución de arroz se reduce.

5.- Estrategias de venta y marketing

La imagen de la empresa tendrá un isologo que identifique el negocio está formado por un texto, más la estampa o dibujo, pero ambos se encuentran fundidos en un solo elemento, y sólo funcionan juntos. “Centro de Acopio Pura Pepa Colimes”, con colores propio del sector arrocero, la marca gráfica del centro de acopio reflejará el esfuerzo de los accionistas para ofrecer un servicio que beneficie a los productores de Colimes. El Isologo, es la marca contiene texto y color, mientras que el símbolo es la parte no lingüística forma y color, que identifique el negocio.

Isologo



Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

También se realizan promociones útiles como camisetas, gorras, plumas, vasos, con la marca de la empresa, con la finalidad de fidelizar a los agricultores y comerciantes sobre el negocio, además se tendrá que hacer una cartera de clientes con los datos para poder ubicarlos y contactarlos con el centro de acopio.



Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos





Elaborado por: Ariana Yamileth Hernández Burgos

6.- Financiamiento de la empresa

El objetivo principal del financiamiento de la empresa es desarrollar la rentabilidad del Centro de Acopio, la inversión inicial, formas de financiamiento, ingresos, gastos, depreciación de las maquinarias utilizadas y el personal que labora en la empresa.

Salario básico unificado	400,00
Aportación patronal	11.15%
Inflación	1.12%
Riesgo país	4.55%
Aportación de socios	30%
Financiamiento en banco	70%

La tasa de inflación del banco será el indicador económico en el que se basan las proyecciones financieras del Centro de Acopio, la aportación de los cinco socios será del 30% y la diferencia la obtendrá del préstamo bancario.

ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS FIJOS				
MUEBLES Y ENSERES				
Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Costo	Total
2	Escritorios	\$ 250,00	\$	500,00
1	Archivador Metalico	\$ 149,99	\$	149,99
2	Silla de escritorio	\$ 110,00	\$	220,00
ACTIVOS FIJOS			\$	869,99

EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Costo	Total
2	Laptops	\$ 900,00	\$	1.800,00
1	Impresora	\$ 164,99	\$	164,99
TOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTO			\$	1.964,99

EQUIPO DE OFICINA				
Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Costo	Total
1	Telefono Fijo	\$ 30,00	\$	30,00
1	Dispensador de Agua	\$ 139,00	\$	139,00
1	Aire Acondicionado Slip	\$ 600,00	\$	600,00
3	Camara de Seguridad	\$ 150,00	\$	450,00
TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA			\$	1.219,00

VEHÍCULO				
Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Costo	Total
1	camion	\$ 16.000,00	\$	16.000,00
TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA			\$	16.000,00

MAQUINARIAS Y EQUIPOS				
Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Costo	Total
1	Medidor de Humedad	\$ 145,00	\$	145,00
1	Balanza Camionera	\$ 6.000,00	\$	6.000,00
1	silo de 50 toneladas	\$ 15.000,00	\$	15.000,00
1	Montacarga de 1,5	\$ 10.000,00	\$	10.000,00
1	balanza compacta	\$ 155,00	\$	155,00
1	secadora de tolva	\$ 4.000,00	\$	4.000,00
1	cosedora de saco portatil	\$ 125,00	\$	125,00
TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA			\$	35.425,00

TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	\$	55.478,98
-------------------------------	-----------	------------------

DEPRECIACIÓN

DEPRECIACIÓN DE MUEBLE DE OFICINA						
Descripción	Cantidad	Precio unitario	Valor total	Vida Útil	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
Escritorio	2	\$ 250,00	\$ 500,00	10	\$ 50,00	\$ 4,17
Archivador Metalico	1	\$ 149,99	\$ 149,99	10	\$ 15,00	\$ 1,25
Silla de Escritorio	2	\$ 110,00	\$ 220,00	10	\$ 22,00	\$ 1,83
TOTAL					\$ 87,00	\$ 7,25

DEPRECIACIÓN DE VEHICULO						
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total	Vida Útil	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
CAMIÓN	1	\$ 16.000,00	\$ 16.000,00	5	\$ 3.200,00	\$ 266,67
TOTAL					\$ 3.200,00	\$ 266,67

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN						
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total	Vida Útil	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
Laptop	2	\$ 900,00	\$ 1.800,00	3	\$ 600,00	\$ 50,00
Impresora	1	\$ 164,99	\$ 164,99	3	\$ 55,00	\$ 4,58
TOTAL					\$ 655,00	\$ 54,58

DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA						
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total	Vida Útil	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
Medidor de Humedad	1	\$ 145,00	\$ 145,00	10	\$ 14,50	\$ 1,21
Balanza Camionera	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	10	\$ 600,00	\$ 50,00
silo de 50 toneladas	1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	10	\$ 1.500,00	\$ 125,00
Montacarga de 1,5	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	10	\$ 1.000,00	\$ 83,33
balanza compacta	1	\$ 155,00	\$ 155,00	10	\$ 15,50	\$ 1,29
cosedora de saco portatil	1	\$ 155,00	\$ 155,00	10	\$ 15,50	\$ 1,29
secadora de tolva	1	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	10	\$ 400,00	\$ 33,33
TOTAL					\$ 3.545,50	\$ 295,46

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE OFICINA						
Descripción	Cantidad	Precio	Valor Total	Vida Útil	Depreciación	Depreciación
Telefono	2	\$ 30,00	\$ 60,00	10	\$ 6,00	\$ 0,50
Dispensador de Agua	1	\$ 139,00	\$ 139,00	10	\$ 13,90	\$ 1,16
Aire Acondicionado Slip	1	\$ 600,00	\$ 600,00	10	\$ 60,00	\$ 5,00
camara de seguridad	3	\$ 150,00	\$ 450,00	10	\$ 45,00	\$ 3,75
TOTAL					\$ 79,90	\$ 6,66

DEPRECIACIÓN TOTAL DE \$ 7.567,40

MATERIA PRIMA

Materia Prima				
Descripción	Unidad de medida	Costo Unitario	Cant.	Costo total
Arroz en cascara grano largo	saca	\$ 28,00	100	\$ 2.800,00
Arroz en cascara corriente	saca	\$ 25,00	100	\$ 2.500,00
Total		\$ 53,00		\$5.300,00
Materiales /BIENES DE CONTROL				
Descripción	Unidad de medida	Costo Unitario	Cant.	Costo total
pala		\$ 10,00	3	\$ 30,00
escoba		\$ 2,00	5	\$ 10,00
sacas de 200 libras		\$ 0,50	100	\$ 50,00
sacos de 100 libras		\$ 0,25	100	\$ 25,00
sacos propileno		\$ 0,15	100	\$ 15,00
sacos propileno		\$ 0,10	100	\$ 10,00
piola de algodón		\$ 1,00	100	\$ 100,00
piola plastica rollo		\$ 27,00	1	\$ 27,00
		TOTAL DE MATERIALES		\$ 90,00

TABLA DE AMORTIZACIÓN

PROGRAMACIÓN DE LA AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO			
ESCRIBA LOS VALORES		RESUMEN DEL PRÉSTAMO	
Importe del préstamo	\$ 75.707,80	Pago programado	\$ 1.653,63
Tasa de interés anual	11,20%	Número de pagos programados	60
Periodo del préstamo en años	5	Número real de pagos	61
Número de pagos por año	12	Importe total de pagos anticipados	
Fecha de inicio del préstamo	07/02/2021	Importe total de intereses	\$ 25.793,00
Pagos extra opcionales		NOMBRE DE LA ENTIDAD DE CRÉDITO	BANECUADOR

Nº. DE PAGO	FECHA DE PAGO	SALDO INICIAL	PAGO PROGRAMA	PAGO EXTRA	IMPORTE TOTAL DEL PAGO	PRINCIPAL	INTERÉS	SALDO FINAL	INTERÉS ACUMULADO
1	07/02/2021	\$ 75.707,80	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 947,03	\$ 706,61	\$ 74.760,77	\$ 706,61
2	07/03/2021	\$ 74.760,77	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 955,87	\$ 697,77	\$ 73.804,91	\$ 1.404,37
3	07/04/2021	\$ 73.804,91	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 964,79	\$ 688,85	\$ 72.840,12	\$ 2.093,22
4	07/05/2021	\$ 72.840,12	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 973,79	\$ 679,84	\$ 71.866,33	\$ 2.773,06
5	07/06/2021	\$ 71.866,33	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 982,88	\$ 670,75	\$ 70.883,45	\$ 3.443,81
6	07/07/2021	\$ 70.883,45	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 992,05	\$ 661,58	\$ 69.891,40	\$ 4.105,39
7	07/08/2021	\$ 69.891,40	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.001,31	\$ 652,32	\$ 68.890,09	\$ 4.757,71
8	07/09/2021	\$ 68.890,09	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.010,66	\$ 642,97	\$ 67.879,43	\$ 5.400,69
9	07/10/2021	\$ 67.879,43	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.020,09	\$ 633,54	\$ 66.859,34	\$ 6.034,23
10	07/11/2021	\$ 66.859,34	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.029,61	\$ 624,02	\$ 65.829,72	\$ 6.658,25
11	07/12/2021	\$ 65.829,72	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.039,22	\$ 614,41	\$ 64.790,50	\$ 7.272,66
12	07/01/2022	\$ 64.790,50	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.048,92	\$ 604,71	\$ 63.741,58	\$ 7.877,37
13	07/02/2022	\$ 63.741,58	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.058,71	\$ 594,92	\$ 62.682,87	\$ 8.472,29
14	07/03/2022	\$ 62.682,87	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.068,59	\$ 585,04	\$ 61.614,28	\$ 9.057,33
15	07/04/2022	\$ 61.614,28	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.078,57	\$ 575,07	\$ 60.535,71	\$ 9.632,40
16	07/05/2022	\$ 60.535,71	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.088,63	\$ 565,00	\$ 59.447,08	\$ 10.197,40
17	07/06/2022	\$ 59.447,08	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.098,79	\$ 554,84	\$ 58.348,29	\$ 10.752,24
18	07/07/2022	\$ 58.348,29	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.109,05	\$ 544,58	\$ 57.239,24	\$ 11.296,82
19	07/08/2022	\$ 57.239,24	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.119,40	\$ 534,23	\$ 56.119,84	\$ 11.831,05
20	07/09/2022	\$ 56.119,84	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.129,85	\$ 523,79	\$ 54.989,99	\$ 12.354,84
21	07/10/2022	\$ 54.989,99	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.140,39	\$ 513,24	\$ 53.849,60	\$ 12.868,08
22	07/11/2022	\$ 53.849,60	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.151,04	\$ 502,60	\$ 52.698,56	\$ 13.370,68
23	07/12/2022	\$ 52.698,56	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.161,78	\$ 491,85	\$ 51.536,79	\$ 13.862,53
24	07/01/2023	\$ 51.536,79	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.172,62	\$ 481,01	\$ 50.364,16	\$ 14.343,54
25	07/02/2023	\$ 50.364,16	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.183,57	\$ 470,07	\$ 49.180,60	\$ 14.813,60
26	07/03/2023	\$ 49.180,60	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.194,61	\$ 459,02	\$ 47.985,98	\$ 15.272,62
27	07/04/2023	\$ 47.985,98	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.205,76	\$ 447,87	\$ 46.780,22	\$ 15.720,49
28	07/05/2023	\$ 46.780,22	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.217,02	\$ 436,62	\$ 45.563,20	\$ 16.157,11
29	07/06/2023	\$ 45.563,20	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.228,38	\$ 425,26	\$ 44.334,83	\$ 16.582,36
30	07/07/2023	\$ 44.334,83	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.239,84	\$ 413,79	\$ 43.094,99	\$ 16.996,16
31	07/08/2023	\$ 43.094,99	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.251,41	\$ 402,22	\$ 41.843,57	\$ 17.398,38
32	07/09/2023	\$ 41.843,57	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.263,09	\$ 390,54	\$ 40.580,48	\$ 17.788,92
33	07/10/2023	\$ 40.580,48	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.274,88	\$ 378,75	\$ 39.305,60	\$ 18.167,67
34	07/11/2023	\$ 39.305,60	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.286,78	\$ 366,85	\$ 38.018,82	\$ 18.534,52
35	07/12/2023	\$ 38.018,82	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.298,79	\$ 354,84	\$ 36.720,03	\$ 18.889,36
36	07/01/2024	\$ 36.720,03	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.310,91	\$ 342,72	\$ 35.409,12	\$ 19.232,08
37	07/02/2024	\$ 35.409,12	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.323,15	\$ 330,49	\$ 34.085,97	\$ 19.562,57
38	07/03/2024	\$ 34.085,97	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.335,50	\$ 318,14	\$ 32.750,47	\$ 19.880,70
39	07/04/2024	\$ 32.750,47	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.347,96	\$ 305,67	\$ 31.402,51	\$ 20.186,37
40	07/05/2024	\$ 31.402,51	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.360,54	\$ 293,09	\$ 30.041,97	\$ 20.479,46
41	07/06/2024	\$ 30.041,97	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.373,24	\$ 280,39	\$ 28.668,73	\$ 20.759,86
42	07/07/2024	\$ 28.668,73	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.386,06	\$ 267,57	\$ 27.282,67	\$ 21.027,43
43	07/08/2024	\$ 27.282,67	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.398,99	\$ 254,64	\$ 25.883,68	\$ 21.282,07
44	07/09/2024	\$ 25.883,68	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.412,05	\$ 241,58	\$ 24.471,63	\$ 21.523,65
45	07/10/2024	\$ 24.471,63	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.425,23	\$ 228,40	\$ 23.046,40	\$ 21.752,05
46	07/11/2024	\$ 23.046,40	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.438,53	\$ 215,10	\$ 21.607,87	\$ 21.967,15
47	07/12/2024	\$ 21.607,87	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.451,96	\$ 201,67	\$ 20.155,91	\$ 22.168,82
48	07/01/2025	\$ 20.155,91	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.465,51	\$ 188,12	\$ 18.690,40	\$ 22.356,95
49	07/02/2025	\$ 18.690,40	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.479,19	\$ 174,44	\$ 17.211,21	\$ 22.531,39
50	07/03/2025	\$ 17.211,21	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.492,99	\$ 160,64	\$ 15.718,21	\$ 22.692,03
51	07/04/2025	\$ 15.718,21	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.506,93	\$ 146,70	\$ 14.211,28	\$ 22.838,73
52	07/05/2025	\$ 14.211,28	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.520,99	\$ 132,64	\$ 12.690,29	\$ 22.971,37
53	07/06/2025	\$ 12.690,29	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.535,19	\$ 118,44	\$ 11.155,10	\$ 23.089,81
54	07/07/2025	\$ 11.155,10	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.549,52	\$ 104,11	\$ 9.605,58	\$ 23.193,93
55	07/08/2025	\$ 9.605,58	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.563,98	\$ 89,65	\$ 8.041,60	\$ 23.283,58
56	07/09/2025	\$ 8.041,60	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.578,58	\$ 75,05	\$ 6.463,02	\$ 23.358,63
57	07/10/2025	\$ 6.463,02	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.593,31	\$ 60,32	\$ 4.869,71	\$ 23.418,96
58	07/11/2025	\$ 4.869,71	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.608,18	\$ 45,45	\$ 3.261,53	\$ 23.464,41
59	07/12/2025	\$ 3.261,53	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.653,63	\$ 1.623,19	\$ 30,44	\$ 1.638,34	\$ 23.494,85
60	07/01/2026	\$ 1.638,34	\$ 1.653,63	\$ -	\$ 1.638,34	\$ 1.623,05	\$ 15,29	\$ -	\$ 23.510,14

ACTIVOS DIFERIDOS

ACTIVOS DIFERIDOS		
GASTOS DE CONSTITUCIÓN		
Descripción	Precio	Amortización anual
Permisos de funcionamiento Municipio	\$ 50,00	\$ 10,00
Registro del nombre comercial	\$ 256,00	\$ 51,20
Permiso cuerpo bomberos	\$ 10,00	\$ 2,00
TOTAL	\$ 316,00	\$ 63,20

GASTOS DE ADECUACIÓN		
Descripción	Precio	Amortización anual
Adecuación del centro de acopio	\$ 1.000,00	\$ 200,00
TOTAL	\$ 1.000,00	\$ 200,00

TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.316,00	\$ 263,20
--------------------------------	--------------------	------------------

BALANCE INICIAL**CENTRO DE ACOPIO "PURA PEPA COLIMES"**

BALANCE INICIAL			
AL 01 DE ENERO DEL 2020			
ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			\$ 37.836,20
Banco		\$ 32.446,20	
Inventario de materia prima		\$ 5.300,00	
Inventario de materiales		\$ 90,00	
ACTIVO FIJO			\$ 55.478,98
Muebles y Enseres	\$ 869,99	\$ 869,99	
Equipo de computación	\$ 1.964,99	\$ 1.964,99	
Maquinarias y Equipos	\$ 35.425,00	\$ 35.425,00	
Camión	\$ 16.000,00	\$ 16.000,00	
Equipo de oficina	\$ 1.219,00	\$ 1.219,00	
ACTIVO DIFERIDO			\$ 1.316,00
Gastos de constitución	\$ 316,00	\$ 316,00	
Gastos de adecuación	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	
TOTAL ACTIVOS			\$ 94.631,18
PASIVOS			\$ 75.707,80
Préstamo bancario		\$ 75.707,80	
TOTAL DE PASIVOS			\$ 75.707,80
PATRIMONIO			
Capital		\$ 18.923,38	
TOTAL PATRIMONIO			\$ 18.923,38
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO			\$ 94.631,18

ROL DE PAGOS

BALANCE DE PERSONAL									
Cantidad	Cargo	SUELDO POR EL TOTAL DE EMPLEADO	Ingresos			Total de Ingresos	Egresos		Valor Neto a Recibir
			Salario		Fondo de Reserva 8.33% (2do año)		Aporte IESS 9.45%	Total de Egresos	
1	ADMINISTRADOR	\$ 600,00	\$ 600,00		\$ 49,98	\$ 649,98	\$ 56,70	\$ 56,70	\$ 593,28
1	CONTADOR	\$ 500,00	\$ 500,00		\$ 41,65	\$ 541,65	\$ 47,25	\$ 47,25	\$ 494,40
2	OPERARIOS	\$ 800,00	\$ 400,00		\$ 33,32	\$ 433,32	\$ 37,80	\$ 37,80	\$ 395,52
1	CHOFER	\$ 400,00	\$ 400,00		\$ 33,32	\$ 433,32	\$ 37,80	\$ 37,80	\$ 395,52
1	GUARDIA	\$ 400,00	\$ 400,00		\$ 33,32	\$ 433,32	\$ 37,80	\$ 37,80	\$ 395,52
TOTAL		\$ 2.700,00	\$ 2.300,00		\$ 191,59	\$ 2.491,59	\$ 217,35	\$ 217,35	y-

ROL DE PROVISIONES MENSUAL											
Cantidad	Cargo	SUELDO POR EL TOTAL DE EMPLEADO	Salario	Fondo de reserva	Décimo Tercero mensual	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal 11.15%	Total	Total	BENEFICIOS SOCIALES
1	ADMINISTRADOR		\$ 600,00	\$ 49,98	\$ 50,00	\$ 33,33	\$ 25,00	\$ 66,90	\$ 825,21	\$108,33	\$158,31
1	CONTADOR		\$ 500,00	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 33,33	\$ 20,83	\$ 55,75	\$ 693,23	\$95,83	\$137,48
2	OPERARIOS		\$ 400,00	\$ 33,32	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 561,25	\$83,33	\$116,65
1	CHOFER		\$ 400,00	\$ 33,32	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 561,25	\$83,33	\$116,65
1	GUARDIA		\$ 400,00	\$ 33,32	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 561,25	\$83,33	\$116,65
TOTAL		\$ 0,00	\$ 2.300,00	\$ 191,59	\$ 191,67	\$ 166,67	\$ 95,83	\$ 256,45	\$ 3.202,21	\$454,17	\$645,76

GASTOS ADMINISTRATIVOS

ADMINISTRATIVO		
Gastos	Mensual	Anual
Sueldos y salarios	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
Aporte patronal IESS 11.15%	\$ 167,25	\$ 2.007,00
Beneficios sociales	\$ 412,45	\$ 4.949,40
TOTAL	\$ 2.079,70	\$ 24.956,40

OPERATIVO		
Gastos	Mensual	Anual
Sueldos y salarios	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00
Aporte patronal IESS 11.15%	\$ 133,80	\$ 1.605,60
Beneficios sociales	\$ 233,31	\$ 2.799,68
TOTAL	\$ 1.567,11	\$ 18.805,28

SB	
Agua	50
Luz	1000
	1050

COSTOS

Descripción	Costo Unitario	PVP	AÑO 1		Costo Unitario	AÑO 2		Costo Unitario	AÑO 3	
			Unidades	Costo Ventas Totales		Unidades	Costo Ventas Totales		Unidades	Costo Ventas Totales
QQ CASCARA GL	\$ 21,00	\$ 28,00	10000	\$ 210.000,00	\$ 23,10	11500	\$ 265.650,00	\$ 25,41	13225	\$ 336.047,25
QQ CASCARA C	\$ 18,25	\$ 25,00	10000	\$ 182.500,00	\$ 20,08	11500	\$ 230.862,50	\$ 22,08	13225	\$ 292.041,06
ARROCILLO	\$ 3,00	\$ 8,00	5000	\$ 15.000,00	\$ 3,30	5750	\$ 18.975,00	\$ 3,63	6612,5	\$ 24.003,38
POLVILLO	\$ 2,00	\$ 7,00	5000	\$ 10.000,00	\$ 2,20	5750	\$ 12.650,00	\$ 2,42	6612,5	\$ 16.002,25
TOTAL				\$ 417.500,00			\$ 528.137,50			\$ 668.093,94

PRESUPUESTO DE VENTA

VENTAS	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3		
	PVP	Cantidad	Ventas Totales	PVP	Cantidad	Ventas Totales	PVP	Cantidad	Ventas Totales
QQ PILADO GL	\$28,00	10000	\$ 280.000,00	\$ 30,80	11500	\$ 354.200,00	\$33,88	13225	\$ 448.063,00
QQ PILADO C	\$25,00	10000	\$ 250.000,00	\$ 27,50	11500	\$ 316.250,00	\$30,25	13225	\$ 400.056,25
ARROCILLO	\$ 8,00	5000	\$ 40.000,00	\$ 8,80	5750	\$ 50.600,00	\$ 9,68	6612,5	\$ 64.009,00
POLVILLO	\$ 7,00	5000	\$ 35.000,00	\$ 7,70	5750	\$ 44.275,00	\$ 8,47	6612,5	\$ 56.007,88
TOTAL			\$ 605.000,00			\$ 765.325,00			\$ 968.136,13

GANANCIAS

Descripción	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3		
	Costo Ventas	Ventas	Ganancia	Costo Ventas	Ventas	Ganancia	Costo Ventas	Ventas	Ganancia
QQ PILADO GL	\$ 210.000,00	\$ 280.000,00	\$ 70.000,00	\$ 265.650,00	\$ 354.200,00	\$ 88.550,00	\$ 336.047,25	\$ 448.063,00	\$ 112.015,75
QQ PILADO CORRIE	\$ 182.500,00	\$ 250.000,00	\$ 67.500,00	\$ 230.862,50	\$ 316.250,00	\$ 85.387,50	\$ 292.041,06	\$ 400.056,25	\$ 108.015,19
ARROCILLO	\$ 15.000,00	\$ 40.000,00	\$ 25.000,00	\$ 18.975,00	\$ 50.600,00	\$ 31.625,00	\$ 24.003,38	\$ 64.009,00	\$ 40.005,63
POLVILLO	\$ 10.000,00	\$ 35.000,00	\$ 25.000,00	\$ 12.650,00	\$ 44.275,00	\$ 31.625,00	\$ 16.002,25	\$ 56.007,88	\$ 40.005,63
TOTAL	\$ 417.500,00	\$ 605.000,00	\$ 187.500,00	\$ 528.137,50	\$ 765.325,00	\$ 237.187,50	\$ 668.093,94	\$ 968.136,13	\$ 300.042,19

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas	\$ 605.000,00	\$ 765.325,00	\$ 968.136,13
Costo de ventas	\$ 417.500,00	\$ 528.137,50	\$ 668.093,94
Utilidad bruta	\$ 187.500,00	\$ 237.187,50	\$ 300.042,19
Gastos Operacionales			
Gastos Administrativos	\$ 33.078,10	\$ 36.306,41	\$ 39.858,36
Sueldos y salarios	\$ 24.956,40	\$ 27.452,04	\$ 30.197,24
Depreciación de Activos fijos	\$ 7.151,90	\$ 7.867,09	\$ 8.653,79
Amortización de Activos	\$ 263,20	\$ 289,52	\$ 318,47
Gastos de intereses	\$ 706,61	\$ 697,77	\$ 688,85
Gastos operativos	\$ 19.884,28	\$ 21.872,71	\$ 24.059,98
Sueldos y salarios	\$ 14.400,00	\$ 15.840,00	\$ 17.424,00
Aporte patronal IESS 11.15%	\$ 1.605,60	\$ 1.766,16	\$ 1.942,78
Beneficios sociales	\$ 2.799,68	\$ 3.079,65	\$ 3.387,61
Servicios básicos	\$ 1.050,00	\$ 1.155,00	\$ 1.270,50
Teléfono	\$ 6,00	\$ 6,60	\$ 7,26
Internet	\$ 23,00	\$ 25,30	\$ 27,83
Utilidad antes de participación empleado	\$ 134.537,62	\$ 179.008,38	\$ 236.123,85
15% Utilidad a empleados	\$ 20.180,64	\$ 26.851,26	\$ 35.418,58
Utilidad neta	\$ 114.356,98	\$ 152.157,12	\$ 200.705,28

BALANCE FINAL

CENTRO DE ACOPIO "PURA PEPA"

BALANCE FINAL

AL 01 DE ENERO DEL 2019

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTE			\$ 178.841,89	
Banco		\$ 173.451,89		
Inventario de materia prima		\$ 5.300,00		
Inventario de materiales		\$ 90,00		
ACTIVO FIJO			\$ 44.327,08	
Muebles y Enseres	\$ 869,99	\$ 782,99		
Depreciación acumulada de Muebles y enseres	\$ 87,00			\$ 7.151,90
Maquinarias y Equipos	\$ 31.425,00	\$ 28.295,00		
Depreciación de maquinarias y Equipos	\$ 3.130,00			
Vehículo	\$ 16.000,00	\$ 12.800,00		
Depreciación de vehículo	\$ 3.200,00			
Equipo de oficina	\$ 1.219,00	\$ 1.139,10		
Depreciación de Equipo de oficina	\$ 79,90			
Equipo de computación	\$ 1.964,99	\$ 1.309,99		
Depreciación acumulada de equipos	\$ 655,00			
ACTIVO DIFERIDO			\$ 1.052,80	
Gastos de constitución	\$ 316,00	\$ 252,80		
Amortización de Gastos de constitución	\$ 63,20			
Gastos de adecuación	\$ 1.000,00	\$ 800,00		
Amortización de Gastos de Adecuación	\$ 200,00			
TOTAL ACTIVOS			\$ 224.221,77	

PASIVO

PASIVO CORRIENTE			\$ 94.941,42	
Prestamo bancario		\$ 74.760,77		
Utilidad por pagar a empleados		\$ 20.180,64		
PATRIMONIO			\$ 129.280,36	
Capital social		\$ 14.923,38		
Utilidad Neta		\$ 114.356,98		
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO			\$ 224.221,77	\$ 0,00

FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA			
Ingresos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas	\$ 605.000,00	\$ 765.325,00	\$ 968.136,13
Bancos	\$ 32.446,20	\$ 173.451,89	\$ 533.121,73
Total Ingresos	\$ 637.446,20	\$ 938.776,89	\$ 1.501.257,86
Egresos			
Gastos operativos	\$ 19.884,28	\$ 21.872,71	\$ 24.059,98
Gastos administrativos	\$ 25.663,01	\$ 28.149,81	\$ 30.886,09
Pago de préstamo	\$ 947,03	\$ 947,03	\$ 947,03
Compras	\$ 417.500,00	\$ 528.137,50	\$ 668.093,94
Total Egresos	\$ 463.994,31	\$ 579.107,04	\$ 723.987,03
Flujo Neto	\$ 173.451,89	\$ 359.669,85	\$ 777.270,83
Saldo acumulado	\$ 173.451,89	\$ 533.121,73	\$ 1.310.392,56

FLUJO NETO VAN Y TIR

FLUJO NETO			
Año	Valor		-94.631,18
1	\$ 173.451,89		\$ 173.451,89
2	\$ 359.669,85		\$ 359.669,85
3	\$ 777.270,83		\$ 777.270,83
VAN	\$ 900.209,20		
TIR	255%		
TASA	12%		
INVERSIÓN INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
-\$ 94.631,18	\$ 173.451,89	\$ 359.669,85	\$ 777.270,83

INVERSIÓN INICIAL

Recursos propios	30%	32.446.20
Préstamo	70%	75.707.80

En la tabla descrita que se proyecta en los activos fijos están todas las cuentas que la empresa posee, estas son necesarias para el Centro de Acopio, entre los valores se encuentran los equipos de oficina, equipos de cómputo con los programas adecuados para llevar la contabilidad de manera eficiente, las maquinarias.

3.1.6. Resultados Esperados

Se espera que una vez realizado el plan de financiamiento del centro de acopio de arroz en el Cantón Colimes, se puede determinar que es viable la creación del negocio, de tal forma que los puntos expuestos en la propuesta conlleven a concluir que el Centro de acopio es factible tanto financieramente como económicamente y dará a los socios la rentabilidad esperada.

Por otro lado, se espera contribuir a este sector con un producto que esté al alcance de sus habitantes y cuyo precio sea accesible.

Se espera ofrecer fuentes de empleo a los habitantes del sector, contribuyendo así al Plan Nacional de Desarrollo Toda Una Vida.

3.1.7. Seguimiento del plan de negocio

Para dar seguimiento al plan de negocio, es una vez formalizado la creación del centro de acopio, luego se lo llevara a la acción, para conocer si funciona o no el plan, las funciones deben ser cumplidas por los empleados, se identifican ventajas competitivas y realizar reuniones periódicas con los involucrados en el negocio para mejorar y corregir aspectos de estrategias operativas.

La revisión del plan debe ser mensual para que las correcciones sean oportunas si hay inconvenientes, si se prueba que la venta no es la esperada, tiene sentido bajar las estimaciones de los próximos meses o ajustar las acciones de comercialización para tratar cumplir con los objetivos.

CONCLUSIONES

Los agricultores del cantón Colimes, suelen vender su producto a bajo precio a los intermediarios y trabajan a pérdida, los arroceros no pueden negociar con un centro que pague el precio del mercado porque además no tienen la facilidad de entregar a un solo comerciante la producción.

Luego de haber interpretado los datos de la encuesta, se demuestra que los agricultores necesitan del centro de acopio, para comercializar el producto a precio justo, dándole la comodidad de transporte del producto que beneficia a los agricultores.

El estudio técnico permitió conocer el valor total de la inversión para la creación del centro de acopio, que es de 108.154.00 dólares, de los cuales el 70% es financiado por la entidad bancaria y el 30% de los socios de la empresa, el valor del préstamo se pagará en un plazo de 5 años con una tasa de interés del 11%.

Es necesario realizar un plan de negocios, con estudios técnicos, administrativos y financieros para el centro de acopio Pura Pepa Colimes, el objetivo principal será demostrar la rentabilidad de la empresa, y posesionarla en el mercado comercial.

La empresa se encontrará ubicada en la zona céntrica de Colimes, cerca de los diferentes cultivos arroceros, la provincia del Guayas cuenta con una producción aproximada de 1.035.344 TM.

RECOMENDACIONES

Se recomienda mantener los precios del mercado para no perjudicar a los agricultores.

Fortalecer el manual de funciones de los empleados para que haya un personal capacitado para atender a los agricultores y clientes.

Tener los equipos operativos, y poder reducir costos.

Realizar un estudio de mercado periódico para captar clientes potenciales.

Hacer mantenimientos de maquinarias como medida preventiva y dar un buen servicio a sus clientes.

Bajar los precios de producción.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcaraz Rodríguez Rodrigo. (2011). *El emprendedor de éxito*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C.V.
- Armijos Marianela. (2011). *Planificación estratégica e indicadores de servicios*. Chile: Cepal.
- Barcia Weny. (29 de Octubre de 2012). *Ambiente economico. Blogsport*. Recuperado el 28 de AGOSTO de 2020, de <http://ambitoeconomico.blogspot.com/2012/10/la-produccion-de-arroz-en-el-ecuador.html>
- Bonilla Natalia. (2006). *Planificacion estrategica*. Venezuela: Universidad Fermin Toro.
- Borello Antonio. (2019). *Plan de negocio*. España: Editorial Paidós.
- Censo Nacional Agropecuario. (2010). *Censo*. Ecuador:
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-nacional-agropecuario/>.
- Código Orgánico de la producción, C. e. (2018). Ley 0.
- Congreso Nacional. (1999). *Ley de compañías Codificacion*.
- Constitucion de la República. (2008). *Capítulo cuarto.-Soberanía económica.-*. Quito.
- Cyr, L. (2010). *Plan de negocios*. Canada.
- Ecuaquimica. (2014). Ecuador: https://www.equaquimica.com.ec/info_tecnica_arroz.pdf.
- EP, U. N. (s.f.). *UNA.GOB.EC*. Recuperado el 28 de AGOSTO de 2020, de <https://una.gob.ec/unidades-de-negocios-ciclos-cortos/>
- Española, R. A. (s.f.). *dle.rae.es*. Obtenido de <https://dle.rae.es/gram%C3%ADneo>
- ExpoGourmet. (s.f.). *Expogourmet Magazine*. Obtenido de <https://www.expob2b.es/es/n-12753/la-historia-del-arroz-y-su-importancia->

- FAO. (2014). *El arroz de ciclo corto. Productos sensibles y especiales - una perspectiva del arroz*. Caribe: <http://www.fao.org/economic/est/publicaciones/publicaciones-sobre-el-arroz/es/>.
- Fleiman Jack. (2000). *Negocios exitosos*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Gonzalez Gallo. (2010). *Metodologia*. Habanna.
- Gonzalez Gallo. (2012). *Metodologia de investigacion Pedagògica y Tècnica*. Habanna.
- Grannoble Chancay. (2015). *Centros de consumo*. México: Editorial Trillas.
- Gualiva Rodrigo. (11 de Abril de 2008). *Gualiva Región*. Recuperado el 28 de AGOSTO de 2020, de <https://gualivaregion.blogia.com/2008/041101-centros-de-acopio.php>
- INEC. (2015). *Censo del area arroceras en Ecuador*. Guayaquil.
- Info. Agro. (2015). *infoagro.com*. Obtenido de https://www.infoagro.com/diccionario_agricola/traducir.asp?i=1&id=193
- Jack Fleitman. (2010). *Plan de negocios*. MC Graw Hill.
- Jhonson Rose. (2018). *Planeacion estrategica*. México: Editorial Trillas.
- Lerma Eugenio. (2007). *Plan de negocios*. Venezuela: Editorial Hércules.
- LERMA, A. Y. (2007). *Liderazgo emprendedor*. Mexico, DISTRITO FEDERAL, MEXICO: International Thomson Ediciones, S.A. de C.V.
- Ley de Propiedad Intelectual. (2015). *Objeto del derecho del autor*. Quito-Ecuador: SICE.
- Ley Orgánico de Salud. (2006). *Reglamento sanitario de etiquetado de Alimentos procesados para el consumo Humano*. Quito-Ecuador.
- Mèndez Antonio. (2013). *Analisis y sintesis*. Madrid: <http://innovacioneducativa.upm.es/competenciasgenericas/mas-informacion>.
- Michael S. Malone. (2014). *Origen del Plan de negocios*. California.
- Molina Sergio. (2006). *Planificacion*. Venezuela: Universidad Fermin Toro.

Morales Juan. (2006). *Planificación Concepto*. Venezuela: Universidad Fermin Toro.

Ramos Edu. (2008). *Métodos y Técnicas de investigación*.

<https://es.slideshare.net/gisellecastillo/mtodos-de-investigacin-y-mtodos-cientificos>.

Reglamento a la estructura e institucionalidad de desarrollo productivo. (2011). Quito:
Registro oficial.

Reglamento General de la Ley de Desarrollo Agrario. (2019). *Objetivos de la Ley*. Quito:
ley de desarrollo agrario.

Secretaria Nacional de Desarrollo. (2017). *Plan Nacional de desarrollo Toda una Vida*.
Quito-Ecuados.

U.N.A E.P. (2007). Guayaquil: <https://www.gob.ec/una>.

Varela Raquel. (2016). *Plan de negocios*. México:

<https://www.emprendepyme.net/estructura-de-un-plan-de-negocio.html>.

Velasco Felix. (2010). *Aprende a elaborar un plan de negocios*. Madrid: Grupo planeta.

Weinberger Villamarin Karen. (2009). *Plan de negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Perú: Nathan Associates Inc.

ANEXOS

Entrevista dirigida a los Comerciantes de arroz del cantón Colimes

Sr: Hugo Zambrano Parrales

Objetivo: Establecer la importancia de tener un Plan de Negocios para la creación de un Centro de Acopio de Compraventa de arroz. Favor responder el cuestionario con una sola respuesta por cada pregunta, considerando que la encuesta es para fines académicos y de carácter anónimo.

1.- ¿Considera usted, que la producción de arroz no genera ingresos económicos a los agricultores?

.....
.....

2.- ¿Considera que actualmente los arroceros se ven obligados a vender la cosecha a los intermediarios?

.....
.....

3.- ¿Qué le parecería la idea de crear un centro de acopio de arroz en el cantón Colimes?

.....
.....

4.- ¿Cómo cree usted que un centro de acopio beneficia a los comerciantes de arroz entre los pequeños agricultores y mayoristas?

.....
.....

5.- ¿Cree usted que la Unidad Nacional de Almacenamiento es suficiente para almacenar y comercializar el arroz en la Provincia del Guayas?

.....
.....

6.- ¿Cree usted que un centro de acopio de arroz ayudaría a mejorar el nivel de economía de los pequeños agricultores?

.....
.....

7.- ¿Cómo visualiza usted en un lapso de 2 años el centro de acopio de arroz para la población arrocera del cantón Colimes?

.....
.....

Encuesta dirigida a los Productores de arroz del cantón Colimes

Objetivo: Establecer la importancia de tener un Plan de Negocios para la creación de un Centro de Acopio de Compraventa de arroz. Favor responder el cuestionario con una sola respuesta por cada pregunta, considerando que la encuesta es para fines académicos y de carácter anónimo.

- 1.- ¿Existen centros de acopio de arroz en el cantón Colimes?
SI NO
- 2.- ¿Dónde vende la cosecha de su producción arrocerera?
Palestina Santa Lucia Daule
- 3.- ¿Le gustaría que hubiese un centro de acopio en el sector Colimes provincia del Guayas?
SI NO
- 4.- ¿Le gustaría contar con el servicio de transporte del arroz paddy del campo hasta el centro de acopio?
SI NO
- 5.- ¿Quisiera contar con un lugar que ofrezca el servicio de venta de arroz pilado al por mayor y menor?
SI NO
- 6.- ¿Desearía vender su producción de arroz en el cantón Colimes sin tener que salir a buscar otro mercado?
SI NO
- 7.- ¿Le agradaría que su producto sea pagado a un precio justo, sin salir del pueblo?
SI NO
- 8.- ¿En qué lugar preferiría vender la cosecha de su producto?
Colimes Palestina Santa Lucia
- 9.- ¿En qué lugar le gustaría que este ubicado el centro de acopio en del cantón Colimes?
Vía olmedo Centro

FOTOS



SILIOS PARA EL ALMACENAMIENTO DEL ARROZ

