



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

TEMA:

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE
GRANOS SECOS PARA LOS PRODUCTORES DE LA PARROQUIA ELOY
ALFARO”**

Proyecto de Emprendimiento previo a la obtención del Título de Licenciada en
Administración de empresas.

Autora:

Jami Caiza Erika Selena

Tutor:

Borja Brazales Yadira Paola, MBA

Latacunga – Ecuador

Agosto 2024

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo Jami Caiza Erika Selena declaro ser autor (a) del presente proyecto de investigación: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE GRANOS SECOS PARA LOS PRODUCTORES DE LA PARROQUIA ELOY ALFARO”**, siendo Borja Brazales Yadira Paola, MBA, tutor (a) del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica de Cotopaxi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Además, certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.



Jami Caiza Erika Selena

C.I. # 1850142140

AVAL DEL TUTOR DE PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

En calidad de Tutora del Trabajo de Investigación sobre el título: “**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE GRANOS SECOS PARA LOS PRODUCTORES DE LA PARROQUIA ELOY ALFARO**” de Jami Caiza Erika Selena, de la carrera Administración de Empresas, considero que dicho Informe Investigativo cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científico-técnicos suficientes para ser sometidos a la evaluación del Tribunal de Validación de Proyecto que el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe, para su correspondiente estudio y calificación.

Latacunga, Agosto, 2024

La Tutora



Borja Brazales Yadira Paola, MBA

CI: 0502786833

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE TITULACIÓN

En calidad de Tribunal de Lectores, aprueban el presente Informe de Investigación de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y por la Facultad de Ciencias Administrativas; por cuanto, el o los postulantes: Jami Caiza Erika Selena, con el título de Proyecto de Investigación: “**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE GRANOS SECOS PARA LOS PRODUCTORES DE LA PARROQUIA ELOY ALFARO**”, han considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de Sustentación Final del Proyecto.

Por lo antes expuesto, se autoriza realizar los empastados correspondientes, según la normativa institucional.

Latacunga, Agosto, 2024

Para constancia firman:



Lector 1 (Presidente)
PhD, Marcelo Cárdenas
CC:050181033-7



Lector 2
Ing. Maira Martínez MBA
CC:171250776-1



Lector 3
Mg. Jirma Veintimilla
CC:050296958-7

AGRADECIMIENTO

Primeramente, deseo expresar mi profundo agradecimiento a Dios, a la Virgen y a mi niño Sagrado Corazón de Jesús por haberme acompañado fielmente a lo largo de mi travesía universitaria. A pesar de los desafíos y altibajos que encontré en el camino, su guía y protección me brindaron la sabiduría necesaria para perseverar y alcanzar el anhelado sueño de obtener mi título universitario.

Quiero extender mi más sincero agradecimiento a mis padres, a mi hermano y a mis seres queridos, especialmente a mi hijo y a mi esposo, cuyo incondicional apoyo moral y económico fueron fundamentales para impulsarme a seguir adelante y superar cualquier obstáculo que se presentara en mi camino. Su amor y aliento han sido mi mayor inspiración y fortaleza en este viaje hacia el éxito académico.

También quiero reconocer y agradecer a las autoridades universitarias, así como a mis estimados docentes y a mi tutora, cuya dedicación y orientación han sido pilares en mi formación académica. Su apoyo y enseñanzas han contribuido significativamente a mi crecimiento personal y profesional.

Erika Jami

DEDICATORIA

Esta obra está dedicada a Dios, quien me ha otorgado la vida y ha sido mi guía constante en este camino. A mi amada madre, Piedad Caiza, cuyo amor inquebrantable y apoyo incansable me han impulsado a seguir adelante incluso en los momentos más difíciles y desafiantes. A mi padre, Miton Jami, por brindarme sus sabios consejos y su constante apoyo en cada paso que he dado.

A mi querido hermano, Isaac Jami, quien ha sido mi mejor amigo, confidente y un ejemplo inspirador de dedicación y esfuerzo. A mis seres más queridos, mi esposo Cristian Minta y mi amado hijo Gadiel Minta, por ser mi sostén incondicional en los momentos de adversidad. No ha sido fácil alcanzar el éxito en este proyecto, pero su constante motivación y apoyo han sido mi fuerza impulsora.

Además, dedico este logro a mis tíos Mauro y Blanca, quienes siempre han estado presentes con su cariño y aliento en cada etapa de mi vida. Y a mis queridos abuelitos, Carlos y Dolores, cuya sabiduría y amor incondicional han dejado una huella imborrable en mi corazón. A todos ellos, mi eterno agradecimiento por ser mi inspiración y mi roca en este viaje de realización personal y profesional. Sin su amor y apoyo, este logro no habría sido posible.

Erika Jami

UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TITULO: “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE GRANOS SECOS PARA LOS PRODUCTORES DE LA PARROQUIA ELOY ALFARO”

Autora:

Jami Caiza Erika Selena

RESUMEN

El proyecto de creación de un centro de acopio de granos secos en la parroquia Eloy Alfaro, del cantón Latacunga, surge como respuesta a la problemática de la escasa compensación económica para los agricultores locales en la comercialización de estos productos. El objetivo de la investigación fue elaborar un plan de negocio para la creación de dicho centro. Utilizando un enfoque mixto, cualitativo y cuantitativo, se recolectaron datos a través de entrevistas, encuestas dirigidas a comerciantes y proveedores. Los resultados revelaron un déficit significativo en las instalaciones de acopio existentes y una aceptación positiva del proyecto por parte de los involucrados. En el análisis financiero, los cálculos muestran que el proyecto es rentable, con un Valor Actual Neto (VAN) de \$20,668.89 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 15.00%, superando la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) del 10.98%. El índice costo-beneficio de \$1.11 indica que los beneficios apenas superan los costos, mientras que el Período Interno de Retorno (PIR) de 4.47 años sugiere una recuperación razonable de la inversión inicial. Estos resultados confirman la viabilidad económica, financiera del proyecto, posicionándolo como una propuesta factible para fortalecer la economía agrícola local, con el fin de atender las necesidades del mercado de granos secos de manera sostenible y rentable.

Palabras clave: <Centro de acopio>, <Granos secos>, <Desarrollo económico>

TECHNICAL UNIVERSITY OF COTOPAXI
FACULTY OF ADMINISTRATIVE AND ECONOMIC SCIENCES
DEGREE IN BUSINESS ADMINISTRATION

**TITLE: “BUSINESS PLAN FOR THE CREATION OF A DRY GRAIN EVENT
CENTER FOR THE PRODUCERS OF THE ELOY ALFARO PARISH”**

Author:

Jami Caiza Erika Selena

ABSTRACT

The project for creating a dry grain storage center in the Eloy Alfaro parish, Latacunga canton, addresses the issue of low economic compensation for local farmers in the commercialization of their products. The objective of the research was to develop a business plan for the creation of this center. Using a mixed approach, both qualitative and quantitative data were collected through interviews and surveys directed at traders and suppliers. The results revealed a significant deficit in existing storage facilities and positive acceptance of the project by those involved. Financial analysis shows that the project is profitable, with a Net Present Value (NPV) of \$20,668.89 and an Internal Rate of Return (IRR) of 15.00%, exceeding the Minimum Acceptable Rate of Return (MARR) of 10.98%. The cost-benefit ratio of \$1.11 indicates that the benefits slightly outweigh the costs, while the Internal Payback Period (IPP) of 4.47 years suggests a reasonable recovery of the initial investment. These results confirm the economic and financial viability of the project, positioning it as a feasible proposal to strengthen the local agricultural economy and meet the needs of the dry grain market in a sustainable and profitable manner.

Keywords: <Collection center>, <Dry grains>, <Economic development>



UNIVERSIDAD
TÉCNICA DE
COTOPAXI



CENTRO
DE IDIOMAS

AVAL DE TRADUCCIÓN

En calidad de Docente del Idioma Inglés del Centro de Idiomas de la Universidad Técnica de Cotopaxi; en forma legal **CERTIFICO** que:

La traducción del resumen al idioma Inglés del proyecto de Emprendimiento cuyo título versa: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE GRANOS SECOS PARA LOS PRODUCTORES DE LA PARROQUIA ELOY ALFARO”** presentado por: **Jami Caiza Erika Selena** egresada de la Carrera de Administración de Empresas perteneciente a la **Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas**, lo realizó bajo mi supervisión y cumple con una correcta estructura gramatical del Idioma.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad y autorizo a la peticionaria hacer uso del presente aval para los fines académicos legales.

Latacunga, 3 de septiembre de 2024

Atentamente,


MSc. Alison Mena Barthelotty
DOCENTE CENTRO DE IDIOMAS-UTC
CI: 0501801252



CERTIFICACIÓN DE INFORME DE SIMILITUD

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Emprendimiento con el tema: "Plan de negocios para la creación de un centro de acopio de granos secos para los productores de la parroquia Eloy Alfaro", de Erika Selena Jami Caiza, de la carrera de Administración de Empresas, remito la captura de pantalla del reporte del sistema de reconocimiento de texto Compilatio, con un porcentaje de coincidencias del 7%; y, expreso una vez más, mi conformidad en cuanto a la dirección del trabajo de titulación.

CERTIFICADO DE ANÁLISIS
Reporte

Proy. Emprendimiento ERIKA JAMI

7%
Texto analizado

- 100% Similitud (original)
- 7% Similitud (recomendadas)

Nombre del documento: Proy. Emprendimiento ERIKA JAMI.docx
ID del documento: 026746378431142452363230176871631
Tamaño del documento original: 411,07 KB

Reporte de: YADIRA PAOLA BRAZALES
Fecha de reporte: 29/02/24
Tipo de copia: PDF
Fecha de fin de análisis: 29/02/24

Número de páginas: 24
Número de palabras: 2361

Visualización de las similitudes en el documento:

Fuente considerada como idéntica

Nº	Descripción	Similitud	Ubicación	Datos adicionales
1	Proy. Emprendimiento ERIKA JAMI.docx 112 de 2361 palabras (4,8%)	100%	[Barra roja]	[Icono]

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripción	Similitud	Ubicación	Datos adicionales
1	[Icono] [Descripción]	4%	[Barra]	[Icono]
2	[Icono] [Descripción]	3%	[Barra]	[Icono]
3	[Icono] [Descripción]	2%	[Barra]	[Icono]
4	[Icono] [Descripción]	2%	[Barra]	[Icono]

Particular que comunico a usted para los fines pertinentes.

Latacunga, 29 de febrero de 2024

Borja Brazales Yadira Paola
C.C.: 050278683-B
TUTORA

ÍNDICE GENERAL

DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	ii
AVAL DEL TUTOR DE PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE TITULACIÓN	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
RESUMEN	vii
ÍNDICE GENERAL	ix
ÍNDICE DE TABLAS	xii
INFORMACIÓN GENERAL.....	1
INTRODUCCIÓN	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
Formulación del problema	4
CAPÍTULO I	4
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	4
1.1. Antecedentes investigativos.....	4
1.2. Idea de negocio.....	6
1.3. OBJETIVOS DEL PROYECTO	7
1.3.1. Objetivo general.....	7
1.3.2. Objetivos Específicos	7
1.4. Fundamentación epistemológica	7
1.4.1. Plan de Negocio	7
1.4.2. Características de un plan de negocio	8
1.4.3. Estructura de un plan de negocio	9
1.4.4. Análisis del Mercado.....	9

1.4.5. Análisis de la comercialización a nivel mundial	10
1.4.6. Generalidades del Marketing	10
1.4.7. Centro de acopio	11
1.4.8. Granos secos.....	13
1.5. Modelo de Negocio CANVAS	14
CAPITULO II.....	16
ESTUDIO DE MERCADO	16
2.1. Objetivo del estudio de mercado	16
2.2. Análisis del macro	16
2.2.1. Macro entorno	16
2.2.1.1. Análisis económico	16
2.2.1.2. Análisis político	16
2.2.2. Análisis de la competencia	17
2.3. Actividades de Investigación.....	17
2.3.1. Enfoque Cuantitativo	18
2.3.2. Enfoque Cualitativo	18
2.4. Métodos de Investigación.....	18
2.5. Técnica de Investigación	18
2.6. Instrumentos	19
2.7. Unidad de estudio	20
2.8. Fiabilidad del instrumento	20
2.9. Análisis de resultados de la encuesta.....	20
2.10. Matriz de análisis de entrevistas a comerciantes de granos secos.....	29
2.11. Análisis de la Demanda	32
2.11.1. Demanda Actual.....	32
2.11.2. Proyección de la Demanda.....	32
2.12. Análisis de la oferta	34

2.12.1. Oferta Histórica	34
2.12.2. Oferta Actual	34
2.12.3. Proyección de la Oferta	34
2.13. Determinación de la Demanda insatisfecha.....	35
2.14. Análisis de Precios	37
2.14.1. Precios proyectados	38
2.15. Análisis de Comercialización	39
Conclusiones del Estudio de Mercado	40
CAPÍTULO III.....	40
ESTUDIO TÉCNICO	40
3.1. Localización del proyecto.....	41
3.1.1. Macro localización.....	41
3.1.2. Micro localización	43
3.2. Tamaño del proyecto	43
3.3. Ingeniería del proyecto	44
3.4. Distribución de Centro de Acopio	47
CAPÍTULO IV	48
ESTUDIO ADMINISTRATIVO	48
4.1. Nombre	48
4.2. Diseño organizacional	48
4.2.1. Misión del centro de acopio	48
4.2.2. Visión del centro de acopio	48
4.2.3. Valores corporativos	49
4.3. Constitución de la Empresa	50
4.3.1. Estructura organizacional	50
4.3.2. Requerimientos de talento humano	51
Estudio Legal	51

CAPÍTULO V	55
ESTUDIO FINANCIERO	55
5.1. Inversión inicial	55
5.2. Análisis de depreciación	59
5.3. Plan de financiación.....	60
5.4. Ingresos proyectados	61
5.5. Estructura de costos y gastos	62
5.5.1. FLUJO DE EFECTIVO.....	66
5.6. Cálculo de TMAR, VAN y TIR	67
Conclusiones del Capítulo V	68
CAPÍTULO VI	69
VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA	69
CAPÍTULO VII	73
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	73
Conclusiones	73
Recomendaciones.....	74
Bibliografía	75

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Análisis del Alfa de Cronbach.....	20
Tabla 2. Tiempo en actividad agrícola.....	21
Tabla 3. Cantidad de hectáreas	21
Tabla 4. Tipo de granos cultivados	22
Tabla 5. Realiza postcosecha	23
Tabla 6. Precio justo de venta.....	23
Tabla 7. Capacitación y asesoramiento.....	24

Tabla 8. Disposición de venta.....	25
Tabla 9. Razón para vender	25
Tabla 10. Desafíos al vender.....	26
Tabla 11. Cantidad de quintales cosechados al año.....	28
Tabla 12. Análisis de entrevista	29
Tabla 13. Demanda actual de granos secos en la parroquia Eloy Alfaro.....	32
Tabla 14. Proyección de Demanda -Maíz.....	33
Tabla 15. Número de hectáreas.....	34
Tabla 16. Oferta proyectada.....	35
Tabla 17. Demanda Insatisfecha	35
Tabla 18.	36
Tabla 19. Precios actuales.....	37
Tabla 20. Precio actual.....	38
Tabla 21. Precios Proyectados IPC 2.53%.....	38
Tabla 22. Ponderación de la localización del Centro de Acopio	43
Tabla 23. Flujograma de proceso de acopio	46
Tabla 24. Talento Humano	51
Tabla 25. Inversión inicial	55
Tabla 26. Inversión de la infraestructura y terreno	56
Tabla 27. Activos fijos.....	56
Tabla 28. Activos fijos – Muebles	56
Tabla 29. Activos fijos – Enseres	56
Tabla 30. Activos fijos – Suministros.....	57
Tabla 31. Depreciación de activos fijos.....	58
Tabla 32. Mano de obra	60
Tabla 33. Financiamiento de la empresa	60
Tabla 34. Ingresos proyectados.....	61
Tabla 35. Estructura de costos y gastos	62
Tabla 36. Balance General.....	63
Tabla 37. Estado de Resultados	64
Tabla 38. Flujo de efectivo	66
Tabla 39. Análisis VAN.....	67
Tabla 40. Evaluación a especialista en agronomía Ing. Agr. Jaime Cuzco	69

Tabla 41. Evaluación a propietario de micro mercado Ing. Sebastián Macas	70
Tabla 42. Evaluación a agricultor con conocimientos sobre la producción y distribución de granos – Sr. Diego Peralvo	71
Tabla 43. Superficie y producción de granos secos en la provincia del Cotopaxi.....	78

INFORMACIÓN GENERAL

TEMA:

“Plan de negocios para la creación un centro de acopio de granos secos para los productores de la parroquia Eloy Alfaro”

Fecha de inicio: 1 de mayo de 2023

Fecha de finalización: 1 de septiembre de 2023

Lugar de ejecución: Eloy Alfaro-San Felipe- Cantón Latacunga-Provincia Cotopaxi

Facultad que auspicia: Ciencias Administrativas y Económicas

Carrera que auspicia: Administración de Empresas

Proyecto de investigación generativo vinculado (si corresponde): No aplica

Grupo de investigación: Jami Caiza Erika Selena

Equipo de Trabajo:

Borja Brazales Yadira Paola, MBA, 0502786833

Jami Caiza Erika Selena ,1850142140

Área de Conocimiento:

Ciencias sociales

Educación comercial y derecho

Sub área de conocimiento: Educación comercial y administración

Línea de investigación

Administración y económica para el desarrollo humano y social

Sub línea de investigación: Emprendimiento

INTRODUCCIÓN

La idea de negocio está basada en la creación de un centro de acopio de granos secos en el Cantón Latacunga a los productores de la parroquia Eloy Alfaro puesto que a ellos les paga muy poco por los quintales de los granos de maíz seco, esto con la finalidad de crear una empresa que almacene granos secos y asociarnos con el MAGAP para poder distribuirlos y así obtener unos fines de lucro. En Latacunga la mayor parte de las familias son productores que se dedican a comercializar granos como el Maíz.

Este proyecto es creado por la necesidad de apoyar al sector agrícola, de la parroquia Eloy Alfaro, con la recolección de sus cultivos manteniendo una mejor economía en estos pueblos, ya que no cuentan con el suficiente apoyo, el mismo que les incentivaría al cultivo de sus productos. Este estudio se lo realiza como una estimulación al desarrollo del país y principalmente de esta provincia, el estudio pretende definir la factibilidad de crear una microempresa que estará dedicada al acopio y de las diferentes clases de granos secos que se cultivan en la parroquia Eloy Alfaro.

Por otro lado, se realiza este proyecto por la necesidad y preocupación que existe en el mercado nacional por consumir productos naturales, a precios asequibles, tomando en cuenta la mejor calidad del producto para el consumo humano. En este proyecto de la creación de la Microempresa dedicada al Acopio de granos secos el producto principal contará con un valor agregado, el mismo que se trata de la selección exhaustiva de los mejores granos cultivados en las tierras de la parroquia Eloy Alfaro, en comparación de los productos existentes en el mercado, los mismos que pertenecen a su gran mayoría a empresas internacionales.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La problemática del plan de negocios para la creación del centro de acopio de granos secos en la parroquia Eloy Alfaro, cantón Latacunga, en la Provincia de Cotopaxi, se profundiza al considerar varios factores. En primer lugar, se destaca la necesidad urgente de apoyar al sector agrícola local, especialmente en una zona como la parroquia Eloy Alfaro, donde los agricultores enfrentan dificultades económicas debido a la escasa compensación por la comercialización de sus productos. La falta de apoyo y recursos adecuados ha llevado a una economía precaria en estas comunidades, lo que afecta directamente la calidad de vida de los habitantes y la sostenibilidad de la actividad agrícola en la región.

Además, se reconoce la importancia estratégica de este proyecto en el contexto del desarrollo económico de la provincia de Cotopaxi y del país en general. La creación de una microempresa dedicada al acopio de granos secos no solo busca mejorar las condiciones económicas de la parroquia Eloy Alfaro, sino también contribuir al crecimiento y fortalecimiento del sector agrícola a nivel nacional.

Por otro lado, existe una creciente preocupación en el mercado nacional por consumir productos naturales y de calidad a precios accesibles. En este sentido, el proyecto se presenta como una respuesta a esta demanda, ofreciendo una alternativa local y sostenible a los productos importados de empresas internacionales. La selección meticulosa de los mejores granos cultivados en la parroquia Eloy Alfaro agrega un valor significativo al producto final, lo que lo diferencia y lo posiciona favorablemente en el mercado.

La problemática del plan de negocios radica en la necesidad urgente de apoyar al sector agrícola local, promover el desarrollo económico regional y nacional, y satisfacer la creciente demanda del mercado por productos naturales y de calidad. El estudio de factibilidad es fundamental para evaluar la viabilidad de este proyecto y determinar su potencial para generar un impacto positivo en la comunidad y en el sector agrícola en general.

Los sacos se hacen de yute, henequén, fibras locales y sintéticas, son relativamente costosos, tienen poca duración, su manipulación lenta y no proporcionan buena protección contra la humedad, insectos y roedores. Su rotura ocasiona pérdidas del producto almacenado y facilita la infestación por plagas.

No obstante, su manejo es fácil, permiten la circulación del aire cuando se colocan apropiadamente y pueden almacenarse en la casa del agricultor, sin requerir áreas especiales. Antes de utilizarse, los costales deben limpiarse perfectamente, exponerse al sol y asegurarse de que no estén rotos.

De acuerdo a Vivanco & Sisalema (), los productos ensacados deben inspeccionarse al menos cada dos semanas, introduciendo la mano a su interior para revisar el calentamiento del grano o la semilla, el cambio en olor o de color, así como la presencia de insectos. Si algún

problema de este tipo se presenta, el grano debe vaciarse de nuevo, limpiarlo, secarlo y de ser necesario tratarlo con productos especiales. Los sacos deben estibarse sobre plataformas de metal, madera o de ladrillos, evitando con ello el contacto directo con el suelo. Debe dejarse una separación con relación a las paredes del almacén.

Formulación del problema

¿Cómo contribuirá la implementación de un Centro de Acopio de granos secos, para los productores de la parroquia Eloy Alfaro”?

CAPÍTULO I

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1. Antecedentes investigativos

Se realizan referencias a trabajos o investigaciones previas que tenga una base o relación al tema de este trabajo. Estas pueden ser nacionales o internacionales.

En la tesis de titulación de Edison Gualpa (2019) denominada: “**Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio y comercialización de papa en la parroquia Toacazo**”, se plantea como objetivo establecer un Centro de Acopio de papa en la Parroquia de Toacazo con el propósito de beneficiar a los pequeños agricultores locales, evitando intermediarios y ofreciendo un precio justo por sus productos. La investigación fue exploratoria y descriptiva, desarrollando un estudio de mercado que mostró una alta aceptación entre los productores (92%) y el interés de restaurantes y supermercados en adquirir la papa.

Se identificó una ubicación estratégica cercana a las comunidades con agricultores de papa, lo que facilitaría la recolección. Se requería una inversión de \$66828.38, con BanEcuador financiando el 60% y los socios el 40% restante. Los indicadores financieros, como el VAN (\$4,832.68), la tasa interna de retorno (16%) y la relación beneficio-costos (1.05), indicaban la viabilidad del proyecto. Se estimaba la creación de 7 empleos directos y un impacto positivo en más de 200 familias de manera indirecta.

Este antecedente mostró un impacto general positivo en los aspectos económicos, empresariales y ambientales. A pesar de su potencial, se debían considerar aspectos de sostenibilidad a largo plazo, gestión operativa y riesgos potenciales para asegurar el éxito continuo del Centro de Acopio de papa en Toacazo, el trabajo como tal ofrece pautas que se pueden utilizar en ciertos aspectos para el centro de acopio de granos secos. El antecedente proporciona una valiosa perspectiva sobre la implementación exitosa de un centro de acopio agrícola y ofrece pautas y lecciones que pueden aplicarse al plan de negocios del centro de acopio de granos secos en la parroquia Eloy Alfaro.

El siguiente antecedente es el de Jorge Tapia (2022) con tema: **“Plan de negocios para la creación de un centro de acopio de leche, parroquia Aláquez, provincia de Cotopaxi”**, que tuvo como objetivo identificar las condiciones necesarias para establecer el centro de acopio, caracterizar la oferta y la demanda de leche en la provincia, así como realizar estudios técnico, organizacional y financiero para su creación. La metodología empleada fue de tipo descriptiva, detallando las características de la población mediante la recolección y análisis minucioso de datos obtenidos a través de encuestas para conocer hábitos y actitudes de los potenciales clientes.

Los resultados obtenidos señalaron la viabilidad del negocio en el estudio financiero, donde los indicadores clave mostraron la factibilidad del proyecto. La tasa interna de retorno alcanzó el 76%, lo que indica la rentabilidad del proyecto. Además, el valor actual neto ascendió a \$120,858.13, lo cual sugiere que el proyecto generaría un retorno significativo sobre la inversión inicial.

Este análisis respalda la idea de establecer un centro de acopio y demostró el potencial para ser un negocio rentable y sostenible en el tiempo, según los datos obtenidos a través de la investigación realizada.

Otro aporte investigativo sobre los centros de acopio, es el de Gillo Estrella (2022) titulado: **“Plan de negocio para la creación de un centro de acopio de cacao en el cantón Montalvo, provincia de Los Ríos”**, que tuvo como objetivo, determinar la viabilidad del centro

de acopio de cacao en esa localidad, así como fundamentar teóricamente los conceptos y elementos clave relacionados con la creación de dicho centro.

Se desarrollaron estudios técnico, administrativo, financiero y legal para determinar la factibilidad del centro de acopio. El enfoque metodológico fue cuantitativo, con elementos exploratorios y descriptivos, utilizando el método empírico basado en la experiencia real.

Los resultados obtenidos del cálculo del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), mostraron un crecimiento de \$11,587.94 y una tasa de retorno del 16%, respectivamente. Además, se identificó un beneficio costo de 0.14 centavos por cada venta, lo que indica la viabilidad económica del proyecto del centro de acopio de cacao en la región.

Estos hallazgos respaldan la idea de establecer un centro de acopio para la recolección y comercialización de productos agrícolas locales, incluidos los granos secos, en la parroquia Eloy Alfaro. Además, los aspectos metodológicos y los resultados financieros del antecedente pueden ser adaptados y aplicados al plan de negocios del centro de acopio de granos secos, fortaleciendo así su viabilidad y potencial de éxito.

Los tres antecedentes mencionados abordan la creación de centros de acopio en diferentes regiones de Ecuador, cada uno enfocado en un producto agrícola específico, como la papa, la leche y el cacao. Todos estos estudios tienen como objetivo principal determinar la viabilidad de establecer un centro de acopio para beneficiar a los productores locales, mejorar la cadena de suministro y ofrecer productos de calidad a los compradores.

1.2. Idea de negocio

El proyecto de establecer un centro de acopio de granos secos en la parroquia Eloy Alfaro del cantón Latacunga surge como respuesta a una necesidad urgente de apoyar al sector agrícola local, el cual enfrenta dificultades económicas debido a la escasa compensación por la comercialización de sus productos. En este contexto, se busca diseñar un plan de negocio que no solo beneficie a los agricultores locales, sino que también contribuya al desarrollo económico y agrícola regional. La creación de este centro de acopio permitirá mejorar las condiciones económicas de la parroquia Eloy Alfaro, ofreciendo un espacio donde los agricultores puedan comercializar sus productos de manera más rentable y eficiente.

Además, al seleccionar los mejores granos cultivados en la zona, se garantiza un producto de alta calidad que satisfaga la creciente demanda del mercado por productos naturales y locales. Se destaca también la injusticia en los pagos actuales a los agricultores de granos secos en la zona, lo que subraya la urgencia de establecer un centro de acopio que les proporcione una remuneración justa por su trabajo. En resumen, la creación de este centro de acopio no solo busca fortalecer la economía agrícola local, sino también ofrecer una alternativa sostenible y rentable para la comercialización de granos secos en la región.

1.3. OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.3.1. Objetivo general

Elaborar un plan de negocio para la creación de un centro de acopio de granos secos ubicado en la parroquia Eloy Alfaro

1.3.2. Objetivos Específicos

- Fundamentar teóricamente a los proyectos de factibilidad, identificado sus fases y destacando su importancia en la creación del centro de acopio.
- Realizar un estudio de mercado que identifique la demanda insatisfecha.
- Desarrollar el estudio técnico del centro de acopio, estableciendo requerimientos técnicos necesarios.
- Determinar la viabilidad financiera del centro de acopio de granos secos.

1.4. Fundamentación epistemológica

1.4.1. Plan de Negocio

Un plan de negocio es un documento estructurado y detallado que articula todos los elementos esenciales relacionados con el lanzamiento, gestión y desarrollo de una nueva empresa, producto o servicio (Baque, Viteri, & Álvarez, 2020) Es una herramienta fundamental que permite visualizar, evaluar y comunicar de manera sistemática la viabilidad y estrategia de un proyecto empresarial.

Según los autores Baque, Viteri, & Álvarez (2020):

Este plan ofrece una hoja de ruta completa que abarca desde la concepción inicial de la idea hasta la implementación y gestión práctica del negocio. En su esencia, el plan de negocio funciona como un mapa estratégico que guía a los emprendedores y empresarios, ayudándoles a comprender y planificar cada aspecto fundamental de su empresa, identificar desafíos potenciales y definir estrategias para superarlos (pág. 121).

Dentro de un plan de negocio, se detallan aspectos clave, como la descripción del negocio en sí mismo, identificando su propuesta de valor única y su público objetivo. Se analiza en profundidad el mercado y la competencia, explorando las oportunidades y amenazas del entorno comercial. Además, se define el modelo de ingresos, estrategias de marketing y ventas, operaciones, recursos humanos y financieros.

Como indican los autores Andrade & Huiracocha (2023),

La sección financiera de un plan de negocio incluye proyecciones económicas, tales como estados financieros, flujo de caja, análisis de inversiones y estrategias de financiamiento. Estas proyecciones ayudan a comprender la rentabilidad y sostenibilidad del negocio a lo largo del tiempo (pág. 8).

En síntesis, el plan de negocio no solo sirve como una guía interna para los fundadores y equipos de gestión, sino que también puede ser una herramienta esencial para atraer inversores, acceder a financiamiento y establecer asociaciones estratégicas. Su nivel de detalle y análisis profundo proporciona una visión clara y realista del potencial de una empresa, mostrando a terceros interesados la viabilidad y el plan para el éxito a largo plazo.

Un plan de negocio es una herramienta holística y estratégica que condensa todos los elementos esenciales de una empresa o proyecto, ofreciendo una guía estructurada para la toma de decisiones informadas y el desarrollo exitoso de una idea empresarial.

1.4.2. Características de un plan de negocio

Un plan de negocio efectivo se caracteriza por su exhaustividad y claridad en la presentación de todos los elementos esenciales de una empresa o proyecto. De acuerdo a García (2012), este debe estar estructurado de manera lógica y organizada, con secciones bien definidas que aborden desde la descripción del negocio hasta estrategias detalladas en áreas como marketing, operaciones, recursos humanos y finanzas (pág. 35).

La base de un plan sólido radica en datos verificables y proyecciones realistas, respaldadas por una investigación minuciosa y actualizada del mercado y las finanzas, lo que proporciona credibilidad y una comprensión clara de las oportunidades y riesgos del negocio.

1.4.3. Estructura de un plan de negocio

La estructura de un plan de negocio comprende varias secciones clave que brindan una visión completa y detallada del proyecto empresarial.

Como indica Carrera & Vaca (2020), primero un resumen ejecutivo que sintetiza de manera concisa todos los aspectos esenciales del plan. Incluye una visión general del negocio, los objetivos principales, estrategias clave, resumen financiero y cualquier otro punto destacado del plan (pág. 6).

Sigue una descripción del negocio que detalla la naturaleza del negocio, su misión, visión, valores fundamentales y su propuesta de valor única. Describe el producto o servicio ofrecido, el mercado al que se dirige y las necesidades que pretende satisfacer. Se realiza luego un análisis del mercado objetivo, incluyendo el tamaño, tendencias, segmentación, competencia, perfil del cliente ideal y estrategias para penetrar o capturar una cuota de mercado.

Así es posible desarrollar un plan de marketing y ventas, el cual define estrategias para promover, vender y posicionar el producto o servicio en el mercado. Incluye tácticas de marketing, canales de distribución, precios, estrategias de publicidad y promoción. Es necesario a continuación un análisis financiero que contiene proyecciones financieras detalladas, como estados financieros, flujo de caja, presupuestos, análisis de costos y márgenes de ganancia, así como estrategias de financiamiento y retorno de inversión.

Se debe contar con una estructura organizacional que presente roles y responsabilidades del equipo directivo y operativo, y cualquier otro aspecto relacionado con los recursos humanos. Es importante identificar y evaluar posibles riesgos que puedan afectar el negocio y ofrece estrategias para mitigarlos o superarlos.

1.4.4. Análisis del Mercado

El análisis del mercado es una evaluación exhaustiva de las condiciones, tendencias, características y dinámicas que influyen en un sector específico. De acuerdo a Moncayo & Salazar (2021), incluye la investigación del tamaño del mercado, segmentación, competencia, clientes potenciales, factores económicos, tendencias tecnológicas y regulatorias (pág. 2210). Este análisis proporciona una comprensión profunda de las oportunidades y desafíos que enfrenta el negocio en su entorno comercial.

Los aspectos clave del análisis del mercado incluyen la identificación y comprensión del comportamiento del consumidor, las preferencias, las necesidades insatisfechas y los factores que impulsan las decisiones de compra (Moncayo & Salazar, 2021). Además, evalúa la competencia directa e indirecta, analizando su participación en el mercado, estrategias, fortalezas y debilidades. Este análisis es fundamental para diseñar estrategias efectivas de marketing, ventas y desarrollo de productos que se alineen con las demandas del mercado.

1.4.5. Análisis de la comercialización a nivel mundial

El análisis de la comercialización a nivel mundial se enfoca en comprender y evaluar las tendencias, prácticas y estrategias comerciales que influyen en el ámbito global. Examina los patrones de comercio internacional, barreras arancelarias, acuerdos comerciales, regulaciones y políticas que afectan la comercialización de un producto o servicio a nivel internacional.

Este análisis implica comprender la distribución geográfica de la demanda, las preferencias de los consumidores en diferentes regiones y las oportunidades de penetración en mercados extranjeros. Examina los canales de distribución, logística internacional, estrategias de promoción global y adaptación de productos para satisfacer las necesidades y preferencias locales en diversos países y culturas. Este análisis es crucial para identificar oportunidades de expansión, establecer alianzas estratégicas y diseñar estrategias de entrada a mercados internacionales competitivos y rentables.

1.4.6. Generalidades del Marketing

Para comprender las necesidades del cliente, desarrollar productos o servicios que satisfagan esas necesidades y llevarlos al mercado de manera efectiva (Rodríguez & Pineda, 2020). Esto involucra investigaciones de mercado detalladas para comprender el

comportamiento y las preferencias de los consumidores, lo que permite crear ofertas atractivas y diferenciadas. Además, el marketing abarca la fijación estratégica de precios, promoción a través de diversos canales y estrategias de comunicación para destacar el valor del producto o servicio ofrecido.

Otro aspecto clave del marketing es la gestión de la distribución, asegurando la disponibilidad del producto en los lugares y momentos adecuados. Además, implica un constante análisis de resultados y retroalimentación del mercado para ajustar y mejorar las estrategias empleadas, garantizando así una alineación continua con las necesidades cambiantes del consumidor y los objetivos empresariales. En esencia, el marketing es un proceso dinámico y estratégico que busca satisfacer al cliente, generar demanda, y asegurar la posición competitiva y la rentabilidad de la empresa en el mercado.

1.4.7. Centro de acopio

Desde una perspectiva epistemológica, un Centro de Acopio se define como una estructura o instalación física diseñada y organizada estratégicamente para recibir, almacenar, clasificar y distribuir productos específicos provenientes de diversos productores o proveedores.

Según mencionan los autores Bautista & Martínez (2021), este concepto se desarrolla a través del entendimiento de cómo se genera y se organiza el conocimiento sobre la función y operación de estos centros en relación con la recolección y manejo eficiente de productos agrícolas, ganaderos u otros bienes.

De acuerdo a AgroCalidad (2021):

Los Centros de Acopio, en su esencia, representan puntos neurálgicos en la cadena de suministro, donde convergen productos provenientes de múltiples fuentes para su almacenamiento, clasificación y distribución eficiente. Estos centros encarnan no solo estructuras físicas, sino también un conjunto complejo de conocimientos que se han desarrollado y evolucionado a lo largo del tiempo (pág. 15).

En esta definición se consideraría la manera en que se produce y se acumula el conocimiento sobre los procesos logísticos, la gestión de inventarios, los sistemas de almacenamiento y las estrategias de distribución dentro de un Centro de Acopio.

Otro concepto importante es el de Ortíz & Guilcapi (2021) que indica

El conocimiento en torno a los Centros de Acopio abarca diversos ámbitos, desde la logística hasta la gestión estratégica, y se nutre tanto de prácticas operativas como de enfoques teóricos. Los procesos de recepción, almacenamiento y distribución son áreas clave en las que se ha construido una base de conocimientos sólida (pág. 11).

Los métodos de manipulación y conservación de productos perecederos, por ejemplo, son el resultado de la aplicación de investigaciones científicas y técnicas, asegurando así la calidad y durabilidad de los productos almacenados.

La evolución de la tecnología ha desempeñado un papel crucial en la configuración del conocimiento sobre los Centros de Acopio. La implementación de sistemas de seguimiento y control mediante tecnologías de información y comunicación ha revolucionado la gestión de inventarios y la trazabilidad de productos, aumentando la eficiencia y minimizando pérdidas.

No obstante, el conocimiento no se limita a aspectos técnicos. La comprensión de los contextos locales, las dinámicas socioeconómicas y las necesidades de los productores y consumidores también constituyen un componente esencial (ILSI Nor-Andino, 2021).

Los modelos de negocio sostenibles y socialmente responsables han surgido a partir de este entendimiento, buscando equilibrar la rentabilidad con el impacto positivo en las comunidades y el medio ambiente.

En este sentido, el conocimiento en torno a los Centros de Acopio es dinámico y adaptable. Las investigaciones continuas, la innovación tecnológica y la integración de prácticas sostenibles son elementos clave que siguen moldeando y enriqueciendo este campo. Además, la colaboración entre diversos actores, como productores, distribuidores, instituciones gubernamentales y organizaciones de la sociedad civil, promueve un intercambio constante de conocimientos y experiencias, fortaleciendo así la eficacia y la relevancia de estos centros en la cadena de suministro.

Los Centros de Acopio no solo son infraestructuras físicas, sino también depósitos de conocimientos multidisciplinarios que evolucionan para satisfacer las demandas cambiantes de

la cadena de suministro. Su impacto trasciende la simple recolección y distribución de productos, siendo catalizadores de desarrollo económico, social y ambiental en las comunidades donde operan.

1.4.8. Granos secos

Los granos secos son semillas o frutos de plantas que se cosechan en su etapa madura y se someten a un proceso de secado para reducir su contenido de humedad a un nivel óptimo para el almacenamiento y uso posterior (Melecio & Sisalema, 2023). Esta etapa de secado es crucial ya que un contenido de humedad elevado puede provocar la proliferación de microorganismos, hongos y bacterias, lo que afectaría la calidad y la vida útil de los granos.

Según mencionan Aránzazu & Salas (2022)

Los granos secos son fundamentales en la dieta humana y animal debido a su alto contenido de nutrientes esenciales. Son una fuente importante de carbohidratos complejos, proteínas, fibras, vitaminas (como la vitamina B, por ejemplo) y minerales (como hierro, calcio, potasio, entre otros). Estos nutrientes son esenciales para el crecimiento, desarrollo y mantenimiento de la salud humana y son una parte esencial de una dieta equilibrada (pág. 11).

En la agricultura, los granos secos son cultivos clave para la seguridad alimentaria global. Cultivos como el maíz, el trigo, el arroz, la soja y otros granos secos son la base de la alimentación en muchas culturas alrededor del mundo. Además, algunos de estos granos, como la soja, tienen aplicaciones más allá de la alimentación, ya que se utilizan en la producción de aceites, harinas, biocombustibles y una amplia gama de productos industriales.

El proceso de secado de los granos se realiza a través de métodos como la exposición al sol, el uso de secadoras mecánicas o sistemas de secado artificial (ILSI Nor-Andino, 2021). Una vez secos, estos granos se almacenan en condiciones adecuadas de humedad, temperatura y ventilación para garantizar su conservación y calidad a lo largo del tiempo.

La importancia de los granos secos en la seguridad alimentaria global radica en su capacidad para ser almacenados durante largos períodos sin deteriorarse, lo que permite su consumo en momentos de escasez o fuera de la temporada de cultivo. Además, estos granos son una fuente valiosa de ingresos para los agricultores y contribuyen significativamente a la economía agrícola y alimentaria a nivel mundial.










1.5. Modelo de Negocio CANVAS

El modelo de negocio para un centro de acopio de granos secos se fundamenta en ofrecer servicios especializados a los agricultores locales para recibir, almacenar y distribuir sus productos de manera eficiente. Este modelo se centra en brindar una infraestructura logística y operativa robusta para gestionar la llegada, el procesamiento y la distribución de los granos secos. El énfasis principal radica en asegurar la calidad y la conservación de los granos, ofreciendo instalaciones y procesos que cumplan con los estándares necesarios para preservar la integridad del producto. (Ortíz & Guilcapi, 2021)

Además de proporcionar servicios de acopio y almacenamiento, el modelo de negocio contempla la implementación de procesos de clasificación y acondicionamiento. Esto implica el uso de tecnologías y métodos específicos para garantizar la calidad de los granos antes de su comercialización. Se realizarán inspecciones y evaluaciones rigurosas para cumplir con los estándares de pureza, tamaño, humedad y otros requisitos establecidos por el mercado. Estos procedimientos aseguran que los granos estén listos para su distribución y venta.

Otro aspecto clave del modelo de negocio es establecer alianzas estratégicas con productores locales, compradores regionales o nacionales, así como con entidades gubernamentales o privadas. Estas asociaciones permitirán optimizar las operaciones del centro de acopio, asegurando una cadena de suministro fluida y fortaleciendo las relaciones con los proveedores y los clientes. La identificación de socios estratégicos contribuirá a ampliar el alcance del centro de acopio y a consolidar su posición en el mercado local y regional.

Modelo CANVA

<p>Socio Clave </p> <p>Productores Locales</p> <p>Empresas de Transporte</p> <p>Proveedores de Equipos de Secado</p> <p>Clientes</p>	<p>Actividad Clave </p> <p>Secado de Granos</p> <p>Almacenamiento</p> <p>Logística y Transporte</p> <p>Control de Calidad</p> <p>Relaciones con los Productores</p> <hr/> <p>Recurso </p> <p>Instalaciones de Secado</p> <p>Almacén de almacenamiento</p> <p>Flota de Transporte</p> <p>Equipos de Control de Calidad</p> <p>Relaciones con Productores</p> <p>Sistema de Información</p>	<p>Propuesta de </p> <p>Garantía de productos de alta calidad</p> <p>Proceso de secado moderno y eficiente</p> <p>Almacenamiento seguro y adecuado</p> <p>Acceso conveniente para productores locales</p> <p>Amplia gama de servicios de valor agregado para clientes y productores</p>	<p>Cliente </p> <p>Productores de granos secos locales</p> <p>Consumidores locales</p> <p>Comerciantes y distribuidores regionales</p> <hr/> <p>Canales </p> <p>Venta directa a consumidores locales</p> <p>Asociación con tiendas y supermercados regionales</p> <p>Plataforma en línea para pedidos</p> <p>Alianzas con empresas de distribución y logística</p>	<p>Segmento de cliente </p> <p>Pequeños y medianos productores agrícolas</p> <p>Residentes locales interesados en alimentos naturales y saludables</p> <p>Comerciantes locales que requieren suministro constante de granos secos</p>
<p>Estructura de costos </p> <p>Costos de infraestructura y terrenos</p> <p>Gastos de adquisición de equipos</p> <p>Sueldos y salarios</p> <p>Gastos operativos (electricidad, agua)</p> <p>Costos de transporte y logística</p>		<p>Fuentes de ingreso </p> <p>Venta de granos secos</p> <p>Servicios de almacenamiento</p> <p>Tarifas por servicios de secado</p>		

CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Objetivo del estudio de mercado

- Determinar los gustos y preferencias de consumo de los consumidores locales en relación con los diferentes tipos de granos secos.

2.2. Análisis del macro

2.2.1. Macro entorno

2.2.1.1. Análisis económico

El ingreso per cápita promedio es de aproximadamente 300 USD al mes. El desempleo afecta alrededor del 20% de la población, y la economía local depende principalmente de la agricultura, especialmente del cultivo de arroz, maíz y cacao.

2.2.1.2. Análisis político

En Ecuador, el presidente Daniel Noboa asumió el poder en 2024 con un enfoque en mejorar la seguridad, enfrentar la crisis carcelaria y promover la estabilidad económica. Una de las decisiones políticas más debatidas ha sido el aumento del IVA al 15%, lo que ha generado preocupación entre los ciudadanos por su impacto en el costo de vida (VOA, 2024).

De acuerdo al sitio VOA, (2024) este incremento fue justificado por el gobierno como una medida necesaria para financiar la lucha contra la violencia, pero ha generado dudas sobre su eficacia si no se ven resultados en la seguridad nacional. Además, las decisiones relacionadas con los estados de excepción, que han permitido la presencia de las Fuerzas Armadas en las calles, han sido un factor clave en la percepción de seguridad, aunque aún persisten eventos violentos significativos.

Mientras tanto, Cotopaxi ha experimentado un manejo político centrado en la gestión de recursos naturales y la adaptación al cambio climático, alineado con las políticas nacionales (GAD Cotopaxi, 2021). La provincia ha participado en iniciativas de desarrollo sostenible y adaptación climática a través del Plan Nacional de Adaptación al Cambio Climático (2023-2027), que busca integrar la sostenibilidad en la planificación del desarrollo local.

La parroquia Eloy Alfaro goza de una estabilidad política relativa. Sin embargo, la dependencia económica en la agricultura la hace vulnerable a fluctuaciones en los precios de los productos agrícolas y a posibles cambios en políticas gubernamentales (Gualpa, 2019).

El gobierno local está implementando políticas para apoyar la producción agrícola mediante programas de capacitación y acceso a créditos para pequeños agricultores. Existen incentivos fiscales para iniciativas que promuevan la seguridad alimentaria y la agricultura sostenible (Gualpa, 2019).

2.2.2. Análisis de la competencia

El análisis de competencia para los centros de acopio en los cantones de Latacunga, Saquisilí, Sigchos, Pangua y La Maná muestra una fuerte competencia entre los cinco centros, ya que cada uno se especializa en acopiar diferentes productos agrícolas en función de la ubicación y temperatura (MAG, 2018).

La variedad de productos, como maíz, hortalizas, chocho, quinua, fréjol y cacao, permite una diversificación que reduce la saturación en un solo tipo de producto, pero al mismo tiempo genera competencia directa en aquellos productos que pueden acopiarse en múltiples localidades, como el maíz y el fréjol (MAG, 2018).

Sin embargo, la especialización geográfica basada en la temperatura y el tipo de cultivo puede crear una ventaja competitiva para cada centro al enfocarse en la producción óptima de ciertos productos. Por ejemplo, las zonas más cálidas como La Maná pueden tener una ventaja en la producción de cacao, mientras que las zonas más frías podrían especializarse en quinua y chocho. Esta diferenciación permite a los centros atender mercados específicos, reduciendo la competencia directa en algunos casos, pero también enfrentando desafíos en cuanto a la eficiencia en la logística y almacenamiento de productos perecederos.

2.3. Actividades de Investigación

Para determinar si es posible crear una nueva empresa, es necesario recopilar información que ayuda a los investigadores a desarrollar e interpretar.

2.3.1. Enfoque Cuantitativo

Este enfoque facilita la obtención de información cuantificable para comprender la aceptación y monitorear el desarrollo del mercado de granos secos el uso de técnicas estadísticas.

2.3.2. Enfoque Cualitativo

El enfoque cualitativo, empleado en el trabajo, se caracteriza por su énfasis en la comprensión holística y descriptiva de los fenómenos sociales o humanos. Se utilizó para explorar, describir y comprender la complejidad del establecimiento del centro de acopio de granos secos.

Se realiza una encuesta con agricultores locales que serán los proveedores del centro de acopio, quienes proporcionaron información detallada sobre las necesidades, desafíos y oportunidades relacionadas con el proyecto. Además, se analizaron documentos y registros para complementar los datos recopilados durante las entrevistas. Este enfoque permitió obtener una comprensión enriquecida y contextualizada de la viabilidad y factibilidad del centro de acopio desde la perspectiva de los diferentes actores involucrados.

2.4. Métodos de Investigación

El método de investigación descriptivo se centra en la descripción detallada y precisa de fenómenos, situaciones o eventos tal como se presenta en su contexto natural. En el caso del trabajo, se aplicó el método descriptivo para examinar y comprender las características específicas del mercado de granos secos en la parroquia Eloy Alfaro. A través de encuestas, entrevistas y análisis de datos secundarios, se recolectó información detallada sobre la oferta y demanda de productos agrícolas, así como los factores que influyen en su producción, comercialización y consumo. Este enfoque permitió obtener una visión clara y objetiva de la situación actual del mercado, identificando tendencias, patrones y relaciones relevantes para el desarrollo del Centro de Acopio

2.5. Técnica de Investigación

Este proyecto se llevó a cabo con las siguientes técnicas de investigación:

2.5.1. Encuesta

Una encuesta es un método de investigación que consiste en recopilar información o datos de una muestra representativa de individuos mediante la formulación de preguntas estandarizadas sobre un tema específico.

En el plan de negocios del centro de acopio de granos secos, se aplicó la encuesta para recopilar información clave sobre las necesidades y preferencias de los agricultores locales. Las preguntas formuladas en la encuesta abordaron aspectos como la disponibilidad de recursos, los desafíos enfrentados en la comercialización de granos secos, las expectativas de precio y calidad, entre otros.

Los datos obtenidos a través de la encuesta proporcionaron información valiosa para entender mejor el mercado local, identificar oportunidades y desafíos, y fundamentar decisiones estratégicas en el plan de negocios.

2.5.2. Entrevista

La entrevista es una técnica de recolección de datos que implica una conversación estructurada o semiestructurada entre el entrevistador y el entrevistado, con el objetivo de obtener información relevante sobre un tema específico.

En el plan de negocios del centro de acopio de granos secos, se aplicaron entrevistas a comerciantes de granos secos, como tiendas, micro mercados y supermercados, para obtener perspectivas directas sobre sus necesidades, demandas, y preferencias en relación con el suministro de granos secos. Las entrevistas permitieron obtener información detallada y cualitativa sobre el mercado local, los canales de distribución, los precios, la calidad de los productos, entre otros aspectos relevantes para el desarrollo del plan de negocios.

2.6. Instrumentos

El instrumento utilizado para llevar a cabo la investigación se basó en una combinación de métodos cualitativos y cuantitativos. A continuación, se detallan los elementos clave del instrumento del tema:

El cuestionario se basó en la investigación de (Estrella, 2022), la validación del instrumento se lo realizó mediante el coeficiente Alfa de Cronbach para evaluar la fiabilidad de la encuesta. Utilizando el software estadístico SPSS®, se calcularon los datos recopilados de la encuesta, resultando en un valor de 0.8, lo que demuestra la fiabilidad del instrumento.

Guía de preguntas: Se llevaron a cabo entrevistas con interesadas en la distribución de los granos secos, incluyendo comercios como tiendas, micro mercados y supermercados locales. Estas entrevistas proporcionarán perspectivas adicionales sobre el entorno empresarial, la demanda del mercado y las posibles alianzas estratégicas, el cuestionario se basó en la investigación de (Estrella, 2022)

2.7. Unidad de estudio

- El cuestionario se dirigió a **112 productores** agrícolas de la parroquia Eloy Alfaro de acuerdo a Ministerio de Agricultura y Ganadería
- La entrevista se aplicó a **15 Comerciantes**, propietarios de tiendas, micro mercados y supermercados locales.

2.8. Fiabilidad del instrumento

El alfa de Cronbach es una medida de fiabilidad o consistencia interna utilizada en la investigación para evaluar cuán bien un conjunto de ítems mide una única construcción o concepto teórico. Es una técnica estadística que proporciona información sobre la consistencia interna de las respuestas de un cuestionario o escala. Se utiliza comúnmente en psicometría y en la validación de pruebas y encuestas.

Tabla 1.
Análisis del Alfa de Cronbach

Encuestas piloto	Coefficiente Alfa de Cronbach
20	0.85

Fuente: Encuesta a agricultores
Elaborado por: E. Jami (2024)

2.9. Análisis de resultados de la encuesta

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta a productores de granos secos de la parroquia Eloy Alfaro del cantón Latacunga, se tuvieron los siguientes resultados:

1. ¿Qué tiempo lleva en la actividad agrícola?

Tabla 2.
Tiempo en actividad agrícola

	N	%
Menos de 1 año	32	28,6%
De 1 año a 5 años	3	2,7%
Más de 5 años	77	68,8%
Total	112	100,0%

Fuente: Encuesta a agricultores

Elaborado por: E. Jami (2024)

Análisis e interpretación

La encuesta revela que la mayoría de los participantes (69,0%) tienen una experiencia agrícola significativa, con más de 5 años dedicados a la actividad. Un 28,6% indicó tener menos de 1 año en la agricultura, mientras que solo un 2,4% tiene entre 1 y 5 años de experiencia. Este dato sugiere que la mayoría de los encuestados son agricultores con una experiencia considerable en la actividad, lo cual puede influir en su comprensión y toma de decisiones relacionadas con la producción y comercialización de granos secos.

Este patrón de experiencia agrícola podría tener implicaciones importantes para el diseño del plan de negocios del centro de acopio, ya que los agricultores con mayor trayectoria podrían tener necesidades y expectativas distintas en comparación con aquellos que recién se inician en la actividad.

2. ¿Cuántas hectáreas posee para la producción agrícola?

Tabla 3.
Cantidad de hectáreas

	N	%
De 1 a 5 hectáreas	77	68,8%
De 6 a 10 hectáreas	27	24,1%
De 11 a 15 hectáreas	8	7,1%
Total	112	100,0%

Fuente: Encuesta a agricultores

Elaborado por: E. Jami (2024)

Análisis e interpretación

La encuesta revela que la cantidad de hectáreas dedicadas a la producción agrícola indica que la mayoría de los encuestados (69,0%) poseen entre 1 y 5 hectáreas de tierra para la

agricultura. Un 24,1% tiene de 6 a 10 hectáreas, mientras que solo un 7,1% tiene de 11 a 15 hectáreas. Este perfil sugiere que la mayoría de los agricultores en la parroquia Eloy Alfaro manejan explotaciones de tamaño moderado.

Este dato es relevante para el plan de negocios del centro de acopio, ya que la cantidad de hectáreas puede influir en la producción y la cantidad de granos secos que se generan. La segmentación de los agricultores según el tamaño de sus tierras puede permitir estrategias más

específicas en términos de capacidad de almacenamiento, volumen de adquisición y servicios personalizados para adaptarse a las necesidades específicas de cada grupo de productores.

3. ¿Qué tipo de granos secos cultiva?

Tabla 4.
Tipo de granos cultivados

	N	%
Maíz	68	60,7%
Cebada	12	10,7%
Quinua	15	13,3%
Trigo	8	7%
Frijoles	11	9,8%
Total	112	100,0%

Fuente: Encuesta a agricultores

Elaborado por: E. Jami (2024)

Análisis e interpretación

El análisis de la tercera pregunta sobre el tipo de granos secos cultivados muestra una diversidad en las respuestas. La cebada es el grano más cultivado, con un 10,7% de los encuestados eligiendo este cultivo. Le siguen el maíz con un 60,7%, la quinua con un 13,3%, el trigo con un 7% y los frijoles con un 9,8%.

Este panorama diversificado de cultivos de granos secos indica la presencia de una variedad de productos en la región. Para el centro de acopio, esto sugiere la necesidad de establecer instalaciones y procesos versátiles que puedan manejar diferentes tipos de granos secos. Además, la diversidad de cultivos puede ser aprovechada para la implementación de estrategias de comercialización específicas para cada tipo de grano, adaptándose a las demandas y preferencias del mercado local.

4. ¿Realiza algún proceso de postcosecha, como secado o clasificación de los granos secos?

Tabla 5.
Realiza postcosecha

	N	%
No	13	11,6%
Si	99	88,4%
Total	112	100,0%

Fuente: Encuesta a agricultores

Elaborado por: E. Jami (2024)

Análisis e interpretación

El análisis de la cuarta pregunta sobre la realización de procesos de postcosecha, como el secado o clasificación de los granos secos, revela que la mayoría de los encuestados, el 88,4%, sí llevan a cabo estos procesos. Solo un 11,6% indicó que no realiza ningún proceso de postcosecha.

Esta información es crucial para el centro de acopio, ya que sugiere que la mayoría de los productores ya están involucrados en prácticas de postcosecha. El centro puede aprovechar esta realidad colaborando con los productores para mejorar y optimizar estos procesos, garantizando así la calidad y uniformidad de los granos secos almacenados. Además, podría ofrecer servicios adicionales de secado o clasificación para aquellos productores que actualmente no realizan estos procesos o buscan mejorar su eficiencia.

5. ¿Cómo productor de granos secos, al momento de la venta, ¿recibe un precio justo?

Tabla 6.
Precio justo de venta

	N	%
No	75	67,0%
Si	37	33,0%
Total	112	100,0%

Fuente: Encuesta a agricultores

Elaborado por: E. Jami (2024)

Análisis e interpretación

El análisis de la quinta pregunta, relacionada con la percepción de los productores sobre si reciben un precio justo al vender sus granos secos, destaca que el 67% de los encuestados indicó que no siente que recibe un precio justo, mientras que el 33% expresó lo contrario, considerando que sí recibe un precio justo.

Estos resultados resaltan una preocupación significativa en la percepción de la justicia en los precios por parte de los productores. Esta información puede ser fundamental para el centro de acopio al diseñar su modelo de negocio, ya que sugiere la necesidad de establecer prácticas transparentes y justas en la fijación de precios. Implementar estrategias que garanticen una compensación equitativa a los productores podría ser un punto clave para el éxito y la aceptación del centro en la comunidad agrícola.

6. ¿Ha recibido capacitación y asesoramiento en las áreas de comercialización de granos secos?

Tabla 7.
Capacitación y asesoramiento

	N	%
No	45	40,2%
Si	67	59,8%
Total	112	100,0%

Fuente: Encuesta a agricultores

Elaborado por: E. Jami (2024)

Análisis e interpretación

En cuanto a la sexta pregunta sobre si los productores han recibido capacitación y asesoramiento en las áreas de comercialización de granos secos, los resultados revelan que el 59,8% de los encuestados afirmaron haber recibido este tipo de capacitación, mientras que el 40,2% indicó que no.

Este dato es relevante, ya que subraya la necesidad de continuar y fortalecer programas de capacitación y asesoramiento en comercialización dirigidos a los productores de granos secos. El centro de acopio podría considerar la implementación de iniciativas educativas que ayuden a los agricultores a mejorar sus habilidades en este aspecto, contribuyendo así a un

proceso de comercialización más eficiente y beneficioso tanto para ellos como para el centro de acopio.

7. ¿Estaría dispuesto a vender su producción de granos secos a un centro de acopio para su comercialización?

Tabla 8.
Disposición de venta

	N	%
No	40	35,7%
Si	72	64,3%
Total	112	100,0%

Fuente: Encuesta a agricultores

Elaborado por: E. Jami (2024)

Análisis e interpretación

En los resultados de la séptima pregunta sobre la disposición para vender la producción de granos secos a un centro de acopio, es evidente que la mayoría de los productores (64,3%) perciben beneficios en este modelo de comercialización. Esto sugiere que reconocen la propuesta de valor del centro de acopio, que podría incluir aspectos como una mejor gestión logística, acceso a mercados más amplios y, posiblemente, condiciones comerciales más favorables.

Por otro lado, el 35,7% que mostró reluctancia podría señalar la necesidad de abordar posibles preocupaciones o barreras que estos productores puedan tener en relación con el centro de acopio. Es crucial que el plan de negocios considere estrategias específicas para abordar estas inquietudes, ya sea mediante la comunicación clara de los beneficios, la personalización de servicios o la creación de incentivos que motiven a esta parte de los productores a participar activamente en el centro de acopio. Este análisis proporciona una base valiosa para la toma de decisiones y el diseño de estrategias adaptadas a las percepciones y actitudes de los productores locales de granos secos.

8. ¿Cuál sería la razón principal para que usted decidiera vender su producción de granos secos a un centro de acopio?

Tabla 9.
Razón para vender

	N	%
--	---	---

Asesoría Técnica	3	2,7%
Pago inmediato	51	45,5%
Precio justo	19	17,0%
Venta segura	39	34,8%
Total	112	100,0%

Fuente: Encuesta a agricultores
Elaborado por: E. Jami (2024)

Análisis e interpretación

Analizando la octava pregunta sobre las razones principales para que los productores decidan vender su producción de granos secos a un centro de acopio, los resultados indican que el factor más influyente es el "pago inmediato" con un 45,5%. Esto sugiere que la liquidez y la rapidez en los procesos de pago son aspectos críticos para los productores, y el centro de acopio podría destacar estos beneficios en su propuesta de valor.

9. ¿Cuáles de las siguientes opciones considera como los principales desafíos al vender sus granos secos? (Seleccione todas las que apliquen)

Tabla 10.
Desafíos al vender

	N	%
Dificultades para encontrar compradores confiables	14	33,3%
Problemas de almacenamiento y conservación	7	16,7%
Problemas logísticos y de distribución.	5	11,9%
Variabilidad de precios en el mercado	16	38,1%
Total	112	100,0%

Fuente: Encuesta a agricultores
Elaborado por: E. Jami (2024)

Análisis e interpretación

En relación con la décima pregunta sobre los desafíos al vender granos secos, los resultados revelan que la variabilidad de precios en el mercado es considerada por el 38,1% de los encuestados como uno de los principales desafíos. Esta respuesta destaca la sensibilidad de los productores hacia la fluctuación de precios y sugiere que una estrategia que aborde esta preocupación podría ser bien recibida.

Asimismo, un 33,3% de los encuestados identifica las dificultades para encontrar compradores confiables como un desafío, mientras que el 16,7% menciona problemas de almacenamiento y conservación. Esto sugiere que la confiabilidad en la cadena de suministro y la calidad del almacenamiento son aspectos críticos para los productores de granos secos. Por último, el 11,9% señala problemas logísticos y de distribución como un desafío, indicando la importancia de optimizar estos procesos para mejorar la experiencia de los productores.

10. ¿Cuántos quintales cosecha usted al año de los productos de más rotación usted cosecha al año?

Tabla 11.
Cantidad de quintales cosechados al año

	N	%
Maíz	68	60,7%
Cebada	20	17,9%
Quinoa	25	22,3%
Total	112	100,0%

Fuente: Encuesta a agricultores

Elaborado por: E. Jami (2024)

Análisis e interpretación

El maíz es el cultivo con la mayor cantidad de quintales cosechados al año representando aproximadamente un tercio del total. Esta alta producción anual de maíz sugiere una demanda significativa en el mercado local o una mayor extensión de tierras dedicadas a su cultivo.

La presencia de diferentes cultivos en la producción anual sugiere una estrategia de diversificación agrícola. Esto puede ser beneficioso para mitigar el riesgo asociado con la dependencia de un solo cultivo y para satisfacer la demanda de diversos productos en el mercado.

2.10. Matriz de análisis de entrevistas a comerciantes de granos secos

La entrevista tuvo como objetivo, obtener información relevante acerca de cómo se comercializan los granos secos en tiendas y supermercados.

Tabla 12.
Análisis de entrevista

Preguntas	Respuesta cuantitativa		Respuesta cualitativa
1. Volumen de Ventas: ¿Cuántos Quintales o bolsas de granos secos se venden aproximadamente en su establecimiento en un mes?	Aproximadamente 120 quintales/mes.		El volumen de ventas inicial proporciona una base modesta, lo que indica la necesidad de estrategias efectivas de marketing y expansión de la clientela para aumentar el flujo de ingresos en el futuro.
2. Promedio de venta: ¿Cuánto es la cantidad de quintales comprados por sus clientes al mes?	El Granito	180	De los establecimientos comerciales entrevistados, se tiene un promedio de de 120 quintales de maíz al mes
	Prodi cereal	90	
	Mercado Mayorista	200	
	Supermercado MULTISA	75	
	Minimaket Sofi	150	
	Supermercado Eloy Alfaro	140	
	Minimaket Rosa	150	
	corrales	110	
	bodegita	124	
	maldonado	110	
	El dorado	100	
	Local tideo	90	
	Mercado Intercultural de Maca	100	
	Tienda Granero San José	89	
Comercial Agrícola Cotopaxi	90		
4. Frecuencia de Pedidos: ¿Cuántas libras de maíz consume al año?	60% consumen maíz 0,8 quintales al año		La frecuencia mensual de consumo indica una gestión eficiente del inventario y un buen entendimiento. Este

		enfoque puede ayudar a evitar excedentes o escasez de productos.
5. Tendencia en Ventas: ¿Ha notado un incremento o disminución en las ventas de granos secos en su establecimiento en el último año?	Incremento en las ventas en el último año.	El aumento en las ventas es una señal positiva de la demanda creciente de granos secos en la región, lo que respalda la viabilidad del negocio del centro de acopio.
6. Preferencias de Marca: ¿Existen marcas de granos secos que los clientes prefieren en su establecimiento? ¿Cuál cree que es la razón de esta preferencia?	No hay preferencias marcadas ya que no hay marcas reconocidas.	La falta de preferencias de marca ofrece una oportunidad para que el centro de acopio establezca su propia marca y destaque la calidad de sus productos, creando una identidad distintiva en el mercado.
7. Presentación Preferida: ¿Los clientes prefieren adquirir granos secos en presentaciones de peso específico (por ejemplo, kilogramos) o en envases pre empacados?	Los clientes compran en peso específico como: Maíz promedio en quintales	Preferencia por granos secos en presentaciones a granel. Los productos que más se piden es el maíz
8. Motivaciones de Compra: ¿Cuáles cree que son los factores más importantes que motivan a los clientes a comprar granos secos en su tienda o supermercado?	Calidad del producto y precios competitivos.	La calidad del producto y los precios competitivos son factores clave para los clientes, lo que destaca la importancia de mantener altos estándares de calidad y establecer estrategias de fijación de precios competitivas.
9. Competencia: ¿Cómo percibe la competencia en la venta de granos secos en comparación con otros productos en su establecimiento?	Percibida como moderada, pero granos secos son bien aceptados.	La percepción de una competencia moderada indica una oportunidad para el centro de acopio de diferenciarse y destacar sus fortalezas. La aceptación general de los granos secos es positiva para la demanda del producto.
10. Desafíos: ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta al comercializar granos secos en su tienda o supermercado?	Dificultades para mantener precios competitivos y variabilidad en la calidad del producto.	Identificar desafíos clave, como la competencia de precios y la variabilidad en la calidad, destaca áreas específicas para la mejora y el enfoque estratégico del centro de acopio para garantizar la satisfacción del cliente.
11. Expectativas de un Centro de Acopio: ¿Consideraría obtener granos secos de un centro de	Considerarían obtener de un centro local si garantiza calidad y logística eficiente.	Las expectativas de calidad y logística eficiente son consistentes con los objetivos del centro de acopio, lo que

acopio local? ¿Qué expectativas tendría respecto a la calidad y logística de abastecimiento?

Fuente: Entrevista a clientes

Elaborado por: E. Jami (2024)

subraya la importancia de cumplir con estas expectativas para atraer y retener a los clientes.

2.11. Análisis de la Demanda

El análisis de la demanda implica evaluar diversos factores como los niveles de precios y las condiciones de ventas, y se proyecta a lo largo del tiempo. Para nuestro estudio sobre la creación de un centro de acopio y comercialización de granos secos, se llevó a cabo un exhaustivo análisis de la demanda mediante la recopilación de datos para redactar cada estudio del proyecto.

2.11.1. Demanda Actual

La demanda total estimada de maíz seco en el Cantón Latacunga es de 62.479 quintales anuales. Esta demanda está basada en que el 60% de los 130.160 habitantes de 15 a 70 años consumen maíz seco, con un consumo per cápita anual de 0,8 quintales.

Tabla 13.
Demanda actual de granos secos en la parroquia Eloy Alfaro

<u>TOTAL DE HABITANTES EN LATACUNGA de 15 a 70 años</u>	<u>consumo de maíz 60%</u>	<u>multiplicar por número de quintales que consumen al año</u>	<u>Total</u>
130.164	60% 78098	0,8	62479
Total	Demanda Actual		62.479

Fuente: Entrevista

Elaborado por: E. Jami (2024)

2.11.2. Proyección de la Demanda

La demanda prevista para el centro de acopio de granos secos indicó un futuro prometedor y un gran potencial de crecimiento en el mercado. Se anticipó un aumento en la demanda a medida que nuestra marca y productos ganen reconocimiento y reputación en el mercado, basándose en las tendencias actuales, el interés y la aceptación demostrados por los consumidores potenciales en la entrevista. Dado que no existen datos históricos para proyectar la demanda de este proyecto, se optó por utilizar el método de crecimiento exponencial. Este método considera la tasa de crecimiento estimada del 1.45% de la población de la provincia de Cotopaxi, según los datos del censo de población y vivienda (INEC, 2024). Esta técnica nos

permitió estimar aproximadamente el aumento previsto en la demanda en función de la tasa de crecimiento poblacional, asumiendo que este crecimiento continúe durante el periodo de interés.

$$D_f = D_a(1+i)^n$$

D_f = cantidad proyectada o futuro

D_a = cantidad inicial o actual

I = tasa de crecimiento anual

n = año proyectado

Para la proyección de demanda del maíz, tomamos en cuenta el consumo **62.479** anual de las personas con porcentaje de crecimiento poblacional de Latacunga de 1,45%

Tabla 14.
Proyección de Demanda -Maíz

Demanda 2024

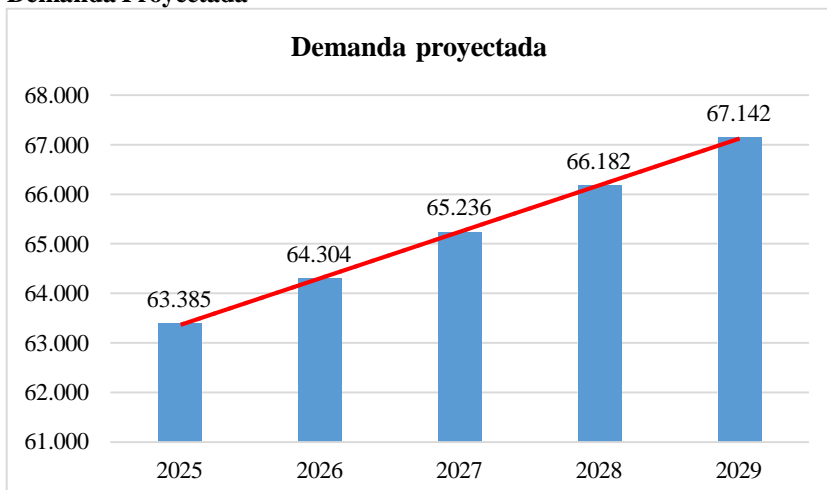
62.479

<u>Años</u>	<u>Demanda</u>
2025	63.385
2026	64.304
2027	65.236
2028	66.182
2029	67.142

Fuente: (GAD Cotopaxi, 2021)

Elaborado por: E. Jami (2024)

Figura 1.
Demanda Proyectada



Fuente: (GAD Cotopaxi, 2021)

Elaborado por: E. Jami (2024)

2.12. Análisis de la oferta

2.12.1. Oferta Histórica

La demanda de granos secos ha ido en aumento debido a la diversificación de la alimentación y la preferencia por alimentos naturales y nutritivos. Este escenario presenta una oportunidad para el centro de acopio, ya que puede posicionarse como un proveedor confiable que satisface la creciente demanda local y regional.

Además, la ubicación estratégica en una parroquia agrícola como Eloy Alfaro contribuirá a consolidar una oferta que responda a las necesidades del mercado, generando así un equilibrio entre la oferta y la demanda de granos secos en la región (Anexo 1).

2.12.2. Oferta Actual

Para determinar la oferta actual, se consideraron el número de hectáreas en Cotopaxi que el 40% pertenecen a la parroquia Eloy Alfaro que me da 650 hectáreas que en cada hectárea producen 34 quintales semestral me da 22.100 y, multiplicado por dos que me da anual de 44.200

Tabla 15.
Número de hectáreas

NUMERO DE HECTAREAS	QQ PRODUCIDOS POR CADA HECTAREA	TOTAL	POR 2 COSECHAS AL AÑO	Oferta
650	34	22.100	44200	44.200

Fuente: Entrevista

Elaborado por: E. Jami (2024)

2.12.3. Proyección de la Oferta

Debido a la presencia de competencia en la ciudad de Latacunga, se procederá a realizar la proyección para los 5 año períodos económicos utilizando el método de correlación.

Esta proyección se llevará a cabo considerando la tasa de inflación acumulada anual del 2023, que corresponde al 1,45%, según datos del INEC.

Bajo ese contexto se obtiene la oferta proyectada:

Tabla 16.

Oferta proyectada

Oferta 2024	44.200
Años	Oferta
2025	44.841
2026	45.491
2027	46.151
2028	46.820
2029	47.499

Fuente: Entrevista

Elaborado por: E. Jami (2024)

Como se observa la oferta proyectada es menor que la demanda, para lo cual es necesario mejorar la comercialización de los granos secos para poder satisfacer los pedidos de los clientes. Los datos se han recopilado basándose en el consumo de productos agrícolas, específicamente granos secos. Esto permite vislumbrar cómo se desarrollará la competencia en el mercado y, por ende, posicionar el proyecto de manera estratégica en el futuro.

2.13. Determinación de la Demanda insatisfecha

A partir de los datos recopilados sobre la demanda y la oferta, junto con sus previsiones, la demanda insatisfecha se calcula comparando año tras año el equilibrio entre oferta y demanda. Esto se convertirá en el primer factor para evaluar la capacidad de la empresa al ofrecer los granos al mayoreo o ser distribuidor minorista.

Tabla 17.

Demanda Insatisfecha

Total demanda	Total oferta	Demanda insatisfecha anual
62.479	44.200	18279

Fuente: Entrevista a clientes

Elaborado por: E. Jami (2024)

Tabla 18.
Demanda Insatisfecha proyectada

Años	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha
2024	62.479	44.200	18.279
2025	63.385	44.841	18.544
2026	64.304	45.491	18.813
2027	65.236	46.151	19.085
2028	66.182	46.820	19.362
2029	67.142	47.499	19.643

Fuente: Entrevista a clientes
Elaborado por: E. Jami (2024)

2.14. Análisis de Precios

Se llevó a cabo un estudio de mercado en la ciudad de Latacunga para determinar los precios de los diversos productos y servicios. Durante este proceso, se investigaron los precios ofrecidos por nuestra competencia potencial, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 19.
Precios actuales

Establecimiento	PVP
El Granito	1,20
Prodi cereal	1,1
Mercado Mayorista	1
Supermercado MULTISA	1,8
Minimaket Sofí	1,25
Supermercado Eloy Alfaro	1,41
Minimaket Rosa	1,3
Corrales	1,35
Bodegita	1,3
Maldonado	1,5
El dorado	1,61
Local tideo	1,25
Mercado Intercultural de Maca	1,5
Tienda Granero San José	1,12
Comercial Agrícola Cotopaxi	1

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

2.14.1. Precios proyectados

Para estimar los precios proyectados, se ha calculado un promedio general del precio del maíz seco

Tabla 20.
Precio actual

Precio (USD)	Quintales anual	Ingreso anual (USD)	Ingreso anual (USD)
\$ 100,00	7.311	\$731.148,80	\$731.148,80

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

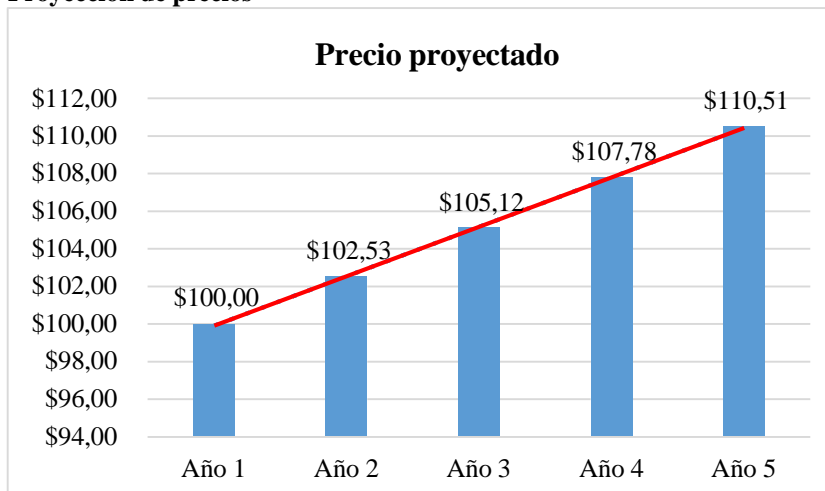
El análisis de los precios proyectados de maíz amarillo con un IPC (Índice de Precios al Consumidor) del 2.53% anual indica una tendencia de incremento progresivo en los próximos cinco años.

Tabla 21.
Precios Proyectados IPC 2.53%

Detalle	Período en años				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precios proyectados	\$ 100,00	\$ 102,53	\$ 105,12	\$ 107,78	\$ 110,51
IPC-inflación	2,53%	2,53%	2,53%	2,53%	2,53%

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

Figura 2.
Proyección de precios



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

2.15. Análisis de Comercialización

El análisis de comercialización para el maíz amarillo mejorado INIAP 124 se centra en la cadena de valor desde la producción hasta el consumo final. A continuación, se detalla el proceso:

1. Procesamiento y Almacenamiento

El proceso adecuado de secado y almacenamiento es crucial para mantener la calidad del maíz. De acuerdo con las encuestas, los consumidores prefieren que el maíz haya pasado por un proceso adecuado de secado, lo que sugiere que los centros de acopio y almacenamiento tienen un papel fundamental en la cadena de valor. Estos procesos no solo aseguran la calidad, sino que también prolongan la vida útil del producto.

2. Distribución

La distribución del maíz INIAP 124 se realiza tanto a través de intermediarios como directamente desde los productores. Las encuestas indicaron que un alto porcentaje de consumidores preferiría comprar directamente a los productores, lo cual podría reducir los costos y aumentar la competitividad en el mercado local. Además, la creación de un centro de acopio en la parroquia Eloy Alfaro podría mejorar la logística y garantizar un suministro constante y de calidad en la región.

3. Demanda y Precios

La demanda proyectada para el maíz amarillo en Latacunga está en crecimiento, apoyada por una población económicamente activa de 15 a los 70 años. El precio del maíz muestra una tendencia al alza con un incremento del 2.53% anual, lo que refleja un ajuste por inflación. Este factor puede influir en el comportamiento de compra de los consumidores, quienes deberán adaptar su presupuesto al aumento progresivo de precios.

4. Comercialización Directa e Indirecta

Existen dos canales principales de comercialización:

- **Directa:** La venta directa del productor al consumidor final, que es preferida por la mayoría de los consumidores, según las encuestas.

- **Indirecta:** A través de intermediarios, quienes agregan un margen sobre el precio de venta y pueden influir en la disponibilidad y calidad del maíz en el mercado.

Conclusiones del Estudio de Mercado

En primer lugar, el mercado presenta un entorno favorable para el cultivo y comercialización del maíz amarillo mejorado debido a su adaptabilidad a las condiciones geográficas de la región. Los consumidores muestran una clara preferencia por el maíz que ha pasado por procesos adecuados de secado y almacenamiento, lo que refuerza la importancia de establecer un centro de acopio que garantice la calidad del producto y un suministro constante.

Además, la demanda proyectada muestra un crecimiento constante, impulsado por el aumento de la población económicamente activa en Latacunga, que actualmente se encuentra en 58,884 personas. Este crecimiento, junto con el interés de los consumidores en productos de calidad, subraya la necesidad de optimizar la cadena de valor del maíz, desde la producción hasta la comercialización final.

Por otro lado, los precios proyectados del maíz presentan un ligero incremento anual del 2.53% debido al IPC, lo que indica una tendencia estable en los costos para los consumidores. Esta estabilidad en los precios, junto con la preferencia de compra directa de los productores, sugiere que existe una oportunidad para fortalecer la comercialización directa y mejorar la rentabilidad para los agricultores locales.

Finalmente, la creación de un centro de acopio en la parroquia Eloy Alfaro no solo beneficiaría a los productores al proporcionarles un espacio adecuado para el almacenamiento y procesamiento del maíz, sino que también tendría un impacto positivo en la economía local al generar empleo y promover el desarrollo regional.

CAPÍTULO III ESTUDIO TÉCNICO

El Estudio Técnico desempeña un papel fundamental en la planificación y ejecución del proyecto de un centro de acopio de granos secos. Este componente ofrece una evaluación

detallada de los aspectos operativos, logísticos e infraestructurales necesarios para asegurar el éxito y la eficiencia del centro.

Al abordar cuestiones clave como la ubicación estratégica, la capacidad de almacenamiento, las tecnologías empleadas, y los procesos de manipulación y distribución de los granos secos, el Estudio Técnico proporciona una base sólida para la toma de decisiones informadas y la implementación efectiva del proyecto. Su importancia radica en garantizar que el centro de acopio esté equipado para enfrentar los desafíos específicos del entorno local, cumpliendo con estándares de calidad, sostenibilidad y eficiencia logística.

3.1. Localización del proyecto

3.1.1. Macro localización

La parroquia Eloy Alfaro emerge como un enclave urbano vibrante y estratégico dentro del cantón Latacunga, destacándose por su dinámica actividad comercial y una población significativa de aproximadamente 25.230 habitantes. En el contexto local, Eloy Alfaro ocupa el segundo lugar en términos de actividad comercial, directamente después de la parroquia La Matriz.

Esta posición la consolida como un nodo clave para el intercambio y flujo de bienes y servicios en la región. La combinación de su tamaño poblacional, dinamismo económico y su papel preeminente en el comercio local la convierte en un lugar propicio para la instalación de un centro de acopio de granos secos, aprovechando la infraestructura comercial existente y sirviendo como catalizador para el desarrollo económico de la comunidad.

Figura 3.
Macro localización del Centro de Acopio



Fuente: Google Maps (2024)
Elaborado por: E. Jami (2024)

3.1.2. Micro localización

La micro localización del centro de acopio de granos secos en la parroquia Eloy Alfaro se enfoca en seleccionar la ubicación específica dentro de esta área urbana. Considerando la importancia estratégica de la parroquia como el segundo centro comercial más relevante del cantón Latacunga, la micro localización busca optimizar aspectos como accesibilidad, visibilidad y proximidad a los productores agrícolas locales. Este análisis detallado permitirá asegurar que el centro de acopio esté convenientemente ubicado para facilitar la logística de distribución y garantizar un acceso eficiente a los recursos clave, como mano de obra y servicios básicos, contribuyendo así al éxito operativo y comercial del emprendimiento.

Tabla 22.

Ponderación de la localización del Centro de Acopio

Factor	Peso	Calificación	Ponderación
Servicio de energía eléctrica	0,05	7	0,35
Servicio de agua potable	0,30	8	2,40
Medio de comunicación	0,10	7	0,70
Seguridad vial	0,10	9	0,90
Condiciones de clima	0,05	8	0,40
Cerca a los productores	0,15	9	1,35
Disponibilidad de mano de obra	0,25	8	2,00
TOTAL	1,00	-----	8,10

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: E. Jami (2024)

Esta puntuación refleja una evaluación positiva de la ubicación propuesta para el centro de acopio, indicando que cumple con los criterios establecidos en los factores considerados.

3.2. Tamaño del proyecto

Para determinar el tamaño del proyecto, es esencial considerar varios factores clave que influirán en su escala y capacidad operativa. El tamaño del proyecto en términos de producción y comercialización del maíz amarillo mejorado INIAP 124 estará determinado por los siguientes elementos:

- **Capacidad instalada:** Con un rendimiento estimado de 7.311 quintales anual del centro de acopio dependerá del número de hectáreas cultivadas por los productores. Además, el centro de acopio debe tener la infraestructura adecuada para almacenar y procesar la producción estimada de maíz de los productores locales.

- **Oferta actual:** Según las encuestas, la producción actual de maíz en la parroquia Eloy Alfaro son 22.100 mensual y, multiplicado para 12 que me da anual de 44.200. Esto proporciona una base inicial para estimar la cantidad total de maíz disponible para el centro de acopio y para proyectar la expansión en función de la demanda futura.
- **Demanda proyectada:** La demanda se incrementará a medida que la población económicamente activa es de 130.160 habitantes de 15 a 70 años en Latacunga. Esta demanda está basada en que el 60% consumen maíz seco, con un consumo per cápita anual de 0,8 quintales. en 58,884 personas. Además, las preferencias del consumidor por un producto de calidad y la disposición a pagar más por ello impulsan la necesidad de un suministro constante que satisfaga estas expectativas.
- **Infraestructura necesaria:** Es de 500M². El tamaño del proyecto también dependerá de la infraestructura del centro de acopio, que debe contar con las instalaciones adecuadas para el secado, almacenamiento y procesamiento del maíz. Esto incluye almacenes, secadoras y equipos de clasificación para mantener la calidad del producto.
- **Crecimiento económico y comercialización:** La estabilidad de los precios proyectados con un crecimiento del 2.53% anual indica una demanda constante, lo que refuerza la necesidad de un centro de acopio con una capacidad suficiente para satisfacer las necesidades del mercado local.

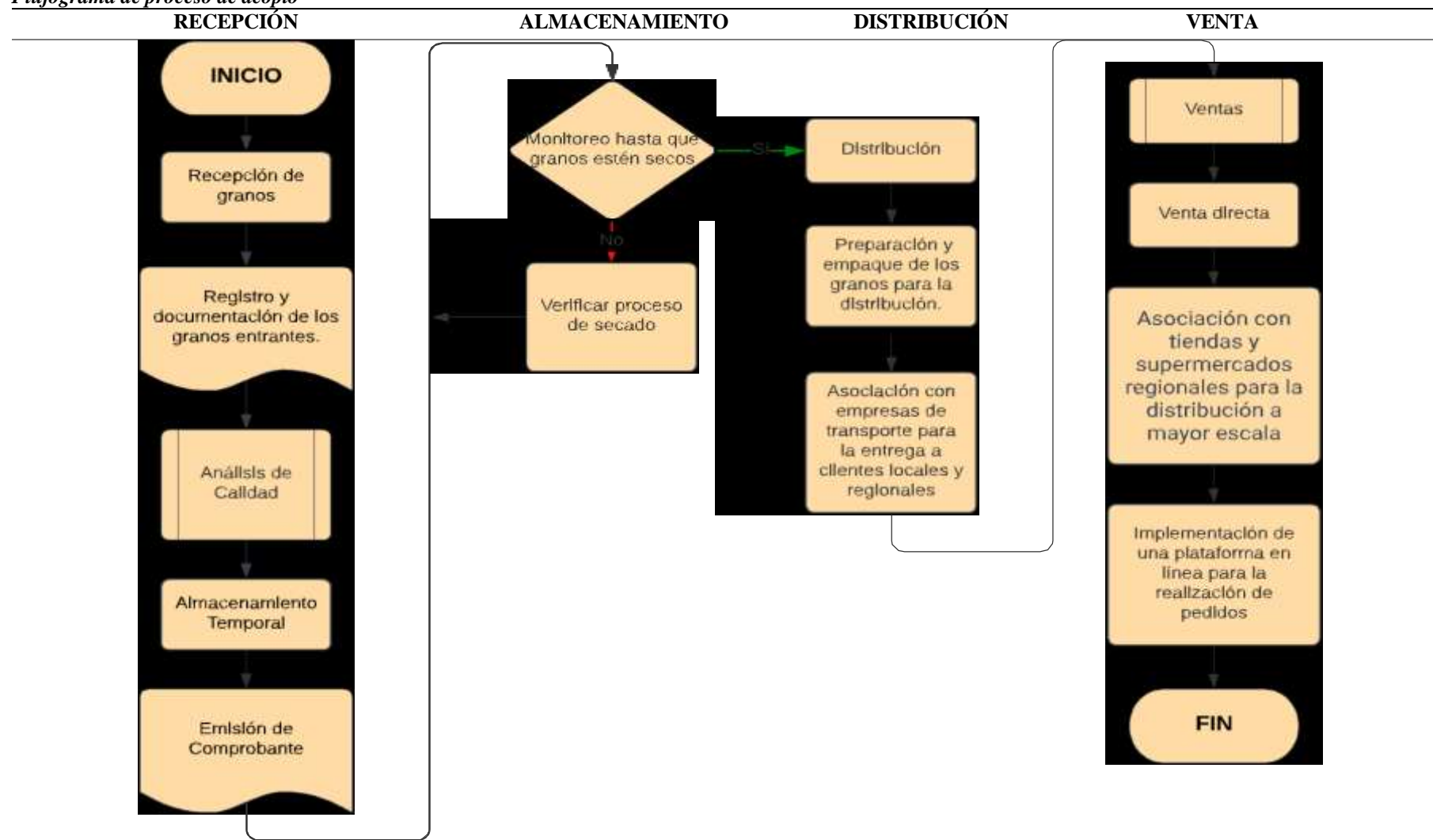
3.3. Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto es una fase crucial en el desarrollo del centro de acopio de granos secos, ya que implica la planificación y diseño detallado de todas las infraestructuras y procesos operativos necesarios para la implementación exitosa del proyecto. Esta etapa aborda aspectos técnicos, tecnológicos y logísticos, garantizando la eficiencia y funcionalidad de las instalaciones y operaciones.

El objetivo principal es transformar la visión del proyecto en planes concretos y factibles que sirvan como guía para la construcción y puesta en marcha del centro de acopio. La ingeniería del proyecto abarca desde el diseño arquitectónico hasta la selección y configuración

de equipos, considerando aspectos clave como el secado, almacenamiento, transporte y control de calidad de los granos secos.

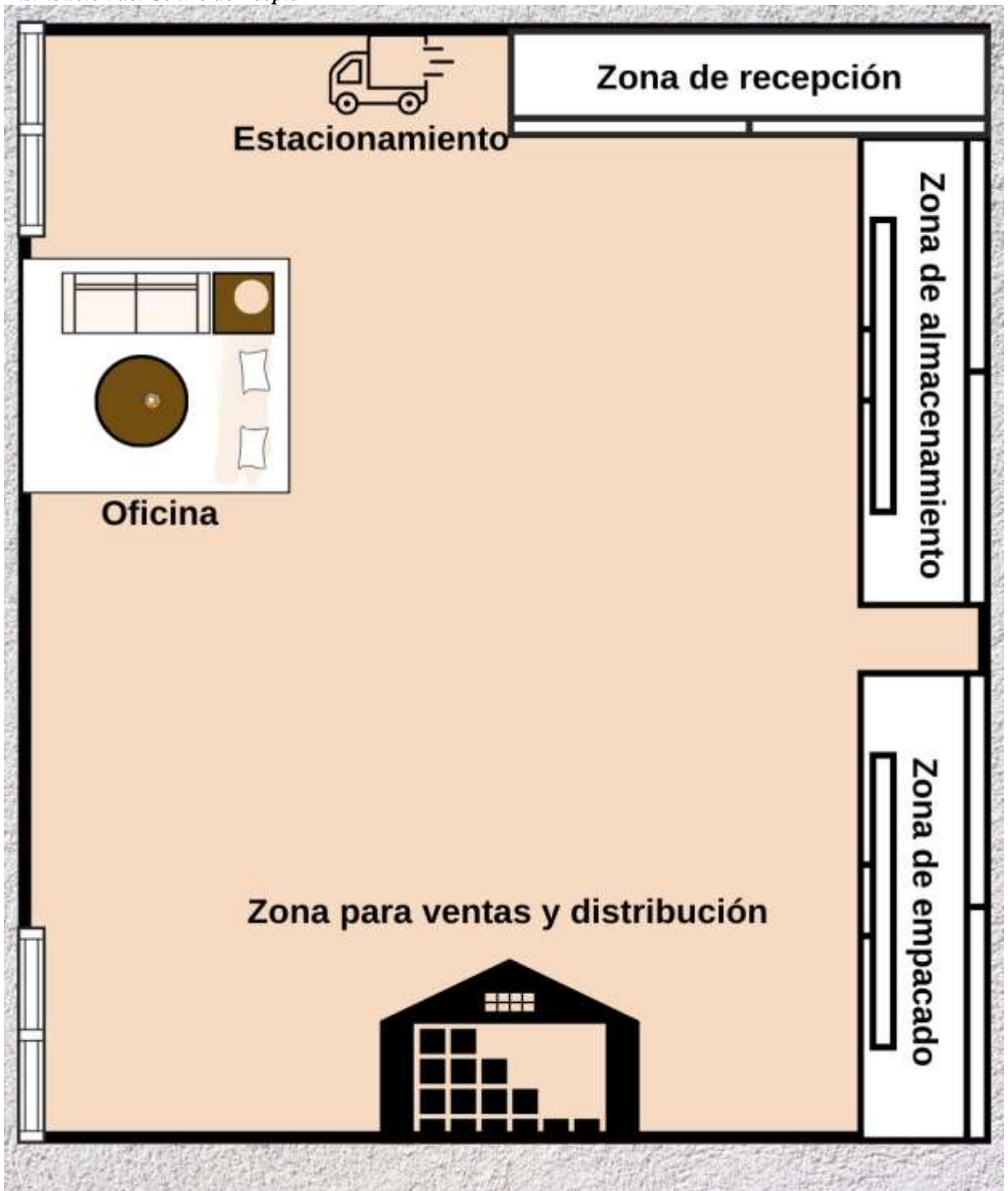
Tabla 23.
Flujograma de proceso de acopio



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

3.4. Distribución de Centro de Acopio

Figura 4.
Distribución del Centro de Acopio



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

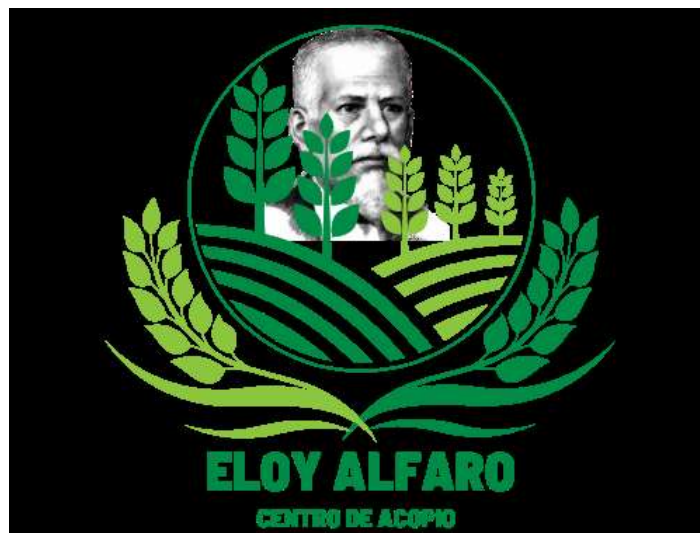
CAPÍTULO IV

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1. Nombre

El Centro de Acopio hace alusión a la alimentación y el campo, que son elementos fundamentales en la economía de la sociedad, el nombre escogido es Eloy Alfaro Alimentos – Centro de Acopio

Figura 5.
Logotipo



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

4.2. Diseño organizacional

4.2.1. Misión del centro de acopio

"En el Centro de Acopio 'Eloy Alfaro', nos dedicamos a ser la principal fuente de abastecimiento de granos secos, garantizando la calidad, seguridad y disponibilidad constante. Buscamos impulsar el desarrollo sostenible de los productores locales y satisfacer las necesidades de nuestros clientes con un compromiso inquebrantable con la excelencia y la responsabilidad social."

4.2.2. Visión del centro de acopio

"Ser reconocidos como el líder regional en la acopio y distribución de granos secos, destacando por nuestra eficiencia operativa, innovación continua y contribución al crecimiento económico de la parroquia Eloy Alfaro."

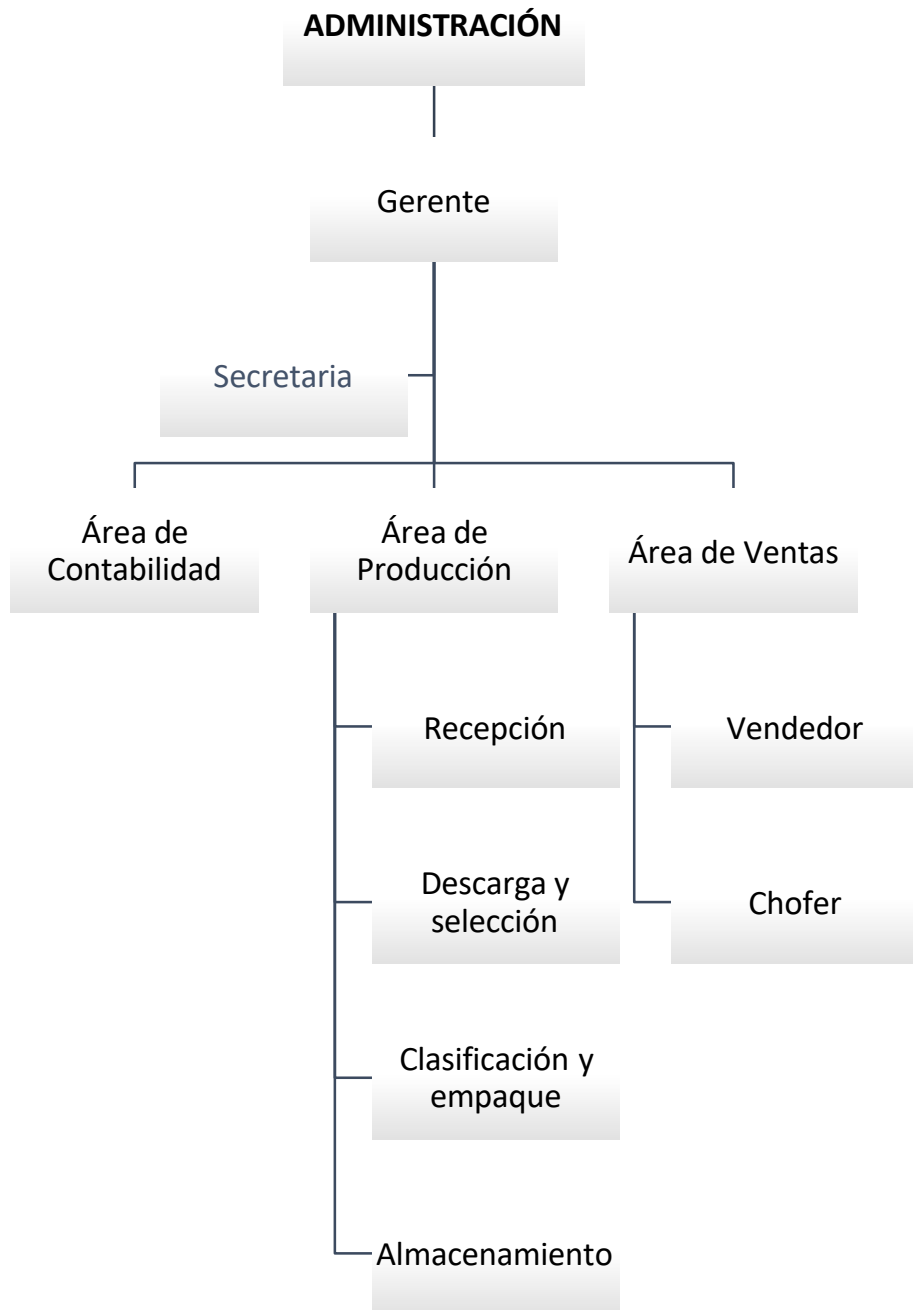
4.2.3. Valores corporativos

- **Calidad:** Nos comprometemos a ofrecer granos secos de la más alta calidad, respaldados por rigurosos procesos de control y análisis.
- **Sostenibilidad:** Buscamos prácticas agrícolas y de negocio sostenibles que contribuyan al bienestar ambiental y social de la comunidad.
- **Integridad:** Actuamos con honestidad, transparencia y ética en todas nuestras operaciones, construyendo relaciones basadas en la confianza.
- **Colaboración:** Fomentamos la colaboración con productores locales, clientes y socios comerciales para impulsar un ecosistema agrícola próspero.
- **Compromiso Comunitario:** Contribuimos activamente al desarrollo de la parroquia Eloy Alfaro, apoyando iniciativas que fortalezcan la comunidad.

4.3. Constitución de la Empresa

4.3.1. Estructura organizacional

Figura 6.
Estructura Organizacional



Elaborado por: E. Jami (2024)

Fuente: Investigación Propia

4.3.2. Requerimientos de talento humano

Tabla 24.
Talento Humano

Puesto	Requisitos
Gerente General	- Experiencia en gestión de operaciones agrícolas y centros de acopio. - Habilidades en toma de decisiones estratégicas y liderazgo.
Personal de Recepción y Almacenamiento	- Conocimientos en procesos de recepción y manejo de inventarios. - Habilidad para trabajar con sistemas de registro y documentación.
Analista de Calidad	- Experiencia en análisis de calidad de granos secos. - Conocimientos en normativas y estándares de calidad.
Equipo de Distribución	- Experiencia en logística y distribución.
Personal de Ventas	- Conocimientos en empaque y preparación de pedidos. - Habilidades en atención al cliente y conocimientos del mercado local. - Capacidad para establecer relaciones con tiendas y supermercados.
Tecnólogo en Sistemas (Plataforma en Línea)	- Experiencia en desarrollo y mantenimiento de plataformas de comercio electrónico. - Conocimientos en seguridad informática y gestión de bases de datos.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: E. Jami (2024)

Estudio Legal

Constitución Legal del Centro de Acopio

Para formalizar la asociación entre la propietaria y los productores agrícolas de granos secos, se contempla la constitución de una cooperativa agrícola en conformidad con la legislación ecuatoriana. La cooperativa, bajo el marco legal de la Ley de Economía Popular y Solidaria **Fuente especificada no válida.**, sería una entidad autónoma y democrática conformada por los productores y la propietaria del Centro de Acopio.

Esta decisión se basa en la premisa de promover la participación activa de los productores en la cadena de valor, asegurando su representación en la toma de decisiones y la equitativa distribución de beneficios. La cooperativa agrícola permitirá una gestión democrática y transparente, así como una mayor capacidad para negociar con proveedores y clientes en el mercado de granos secos.

La constitución de la cooperativa implicaría la elaboración de estatutos que definan sus objetivos, derechos y responsabilidades de los socios, así como los mecanismos de gobierno y

administración. Además, se cumplirán con todos los requisitos legales establecidos por las autoridades pertinentes, incluyendo la inscripción en el Registro Único de Organizaciones Económicas.

La cooperativa agrícola será una pieza clave en el fortalecimiento del Centro de Acopio, al promover la colaboración entre los actores involucrados y garantizar un enfoque inclusivo y sostenible en la producción y comercialización de los granos secos en la región.

Estudio Legal y Requisitos para la Constitución de la Empresa:

Inscripción Compañía - Superintendencia de Compañías (2022):

- Reservación de denominación.
- Elaboración de estatutos sociales y minuta firmada por un abogado.
- Nombramiento del administrador de la compañía.
- Apertura de una cuenta de integración de capital en una institución bancaria.
- Elaboración de una escritura pública.
- Presentación de la escritura pública a la Superintendencia de Compañías.
- Publicación en un diario de circulación nacional del extracto de la aprobación de la compañía.

Inscripción Compañía – Dirección Nacional de Registros Públicos (2022):

- Presentación de tres testimonios originales firmados por el notario.
- Adjuntar resolución aprobatoria de la Superintendencia de Compañías.
- Adjuntar publicación del extracto de aprobación de la compañía.
- Inscripción del nombramiento del representante de la compañía en el Registro Mercantil.

- **Obtención del RUC Compañía – Servicio de Rentas Internas (2022):**

- Presentación del formulario RUC 01-A firmado por el representante de la compañía.
- Presentación de la escritura pública de constitución de la compañía.
- Emisión de información general de constitución de la empresa según registros de la Superintendencia de Compañías.
- Presentación del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.

- Presentación de la cédula de identidad y certificado de votación del representante de la compañía.

Requisitos Permisos de Funcionamiento:

- Obtención del permiso o patente municipal.
- Presentación del permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos.
- Presentación de la escritura de constitución de la compañía.
- Presentación del nombramiento del representante legal de la compañía, cédula de identidad y certificado de votación del administrador.
- Presentación del formulario de registro de patente municipal.
- Presentación del registro único de contribuyente validado para la compañía.
- Obtención del permiso del cuerpo de bomberos con la solicitud de inspección de las instalaciones de la compañía.

Requisitos de Registros Centros de Acopio Grano Seco:

- Obtención del registro de centros de acopio en Agro calidad.
- Presentación de solicitud de registro.
- Adjuntar copia del RUC de la compañía.
- Adjuntar copia de cédula de identidad y certificado de votación del administrador de la compañía.
- Adjuntar copia de estatutos que constituyen la compañía.
- Informar teléfono de persona de contacto y ubicación del centro de acopio de grano seco.
- Emitir listado de los productores de grano seco y empresas con los que se realiza la compra y venta de producción.
- Comprobante de pago de servicios ofrecidos por Agrocalidad.

Requisitos de Certificaciones Técnicas Centros de Acopio Grano Seco:

- Certificaciones técnicas para las instalaciones de los centros de acopio.
- Almacenamiento adecuado de variedades de producción de grano seco.
- Registro de proveedores de grano seco y registro de venta de producción según variedad.

- Garantía de calidad fitosanitaria de granos de grano seco.
- Emisión de guía de movilización de la producción de grano seco.
- Equipos que garanticen el buen mantenimiento de temperatura y humedad de los granos de grano seco.
- Personal técnico calificado para operaciones de acopio, almacenamiento y control de mezclas e impurezas.

Requisitos de Certificaciones Buenas Prácticas Agrícolas Grano Seco (Agro calidad):

- Solicitud a Agro calidad para la inspección de las inmediaciones del centro de acopio.
- Aplicación del manual de procedimientos para la implementación de sistemas de gestión de la inocuidad y procedimientos para el registro de predios.
- Aprobación de certificación y registro de predios en la base de datos de Agro calidad denominada "Registro de centros de producción agrícola cumpliendo con buenas prácticas agrícolas.

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

Para realizar el estudio financiero se tomó en cuenta que se realizará una inversión total de \$ **190,038.34** los cuales se desglosan en los siguientes componentes:

5.1. Inversión inicial

La inversión que se requiere para poner el plan de negocio es de \$ **190,038.34** dólares de los cuales 40000 se realizaron con recursos propios y los \$**150,038.34** dólares restantes se financiarán mediante un préstamo con el BanEcuador que ofrece las mejores alternativas

Tabla 25.
Inversión inicial

Plan de inversión	Fuentes y usos (USD)	Recursos propios	Recursos financiados
Inversión (A+B)	\$ 114,568.34		
A) Inversión fija	\$ 16,550.90		
Equipos de cómputo	\$ 1,100.00		
Maquinarias	\$ 14,179.00		
Muebles	\$ 930.00		
Enseres	\$ 220.00		
Suministros	\$ 121.90		
B) Inversión diferida	\$ 98,017.44		
Gastos de constitución	\$ 560.00		
Gastos de construcción	\$ 95,500.00	\$ 40,000.00	
Imprevistos (2% de Activos Fijos)	\$ 1,957.44		
Capital de trabajo	\$ 75,470.00		
Servicios básicos	\$ 4,800.00		
Gastos administrativos	\$ 51,840.00		
gastos de venta	\$ 18,830.00		
Total de inversión	\$ 190,038.34	\$ 40,000.00	\$ 150,038.34

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

COSTOS DE INFRAESTRUCTURA Y TERRENO

Se Adquiere un terreno de USD \$ **45500**. En el mismo se construirá una infraestructura adecuada para el servicio de centro de acopio por USD. **50.000**

Tabla 26.
Inversión de la infraestructura y terreno

Componente	Monto estimado
Terreno	\$ 45,500.00
Infraestructura	\$ 50,000.00
Total	\$ 95,500.00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

Tabla 27.
Activos fijos

Cantidad	Detalle	Costo (\$)	V. Total (\$)
Área Administrativa			
1	Computador	\$ 500.00	\$ 500.00
1	Impresora multifunciones	\$ 400.00	\$ 400.00
1	Celular	\$ 200.00	\$ 200.00
	total		\$ 1,100.00
Área de Equipo y maquinaria			
1	Báscula mecánica portátil	\$1,000.00	\$ 1,000.00
1	Medidor de granos	\$ 600.00	\$ 600.00
1	tanque industrial de gas	\$3,500.00	\$ 3,500.00
5	Pala de llenado de alimentos	\$ 55.00	\$ 275.00
2	Balanza electrónica industrial	\$ 300.00	\$ 600.00
2	Cosedora o remalladora de sacos	\$ 102.00	\$ 204.00
2	Secadora de granos	\$4,000.00	\$ 8,000.00
	total		\$ 14,179.00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

Tabla 28.
Activos fijos – Muebles

Cantidad	Detalle	Costo (\$)	V. Total (\$)
Área Administrativa			
1	Escritorio	\$ 120,00	\$ 120,00
2	Silla ejecutiva	\$ 100,00	\$ 200,00
3	Silla de visita	\$ 50,00	\$ 150,00
1	Estantería	\$ 80,00	\$ 80,00
1	Archivador	\$ 120,00	\$ 120,00
Área de Mantenimiento y Servicios Generales			
1	Escritorio	\$ 80,00	\$ 80,00
1	Sillas de oficina	\$ 30,00	\$ 30,00
1	Armario de herramientas	\$ 150,00	\$ 150,00
	Total		\$ 930,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

Tabla 29.
Activos fijos – Enseres

Cantidad	Detalle	Costo (\$)	V. Total (\$)
Área Administrativa			
1	Lámpara de escritorio	\$ 20,00	\$ 20,00
Área de Mantenimiento y Servicios Generales			
1	Herramientas	\$ 150,00	\$ 150,00

1	Material de reparación	\$	50,00	\$	50,00
Total				\$	220,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: E. Jami (2024)

Tabla 30.

Activos fijos – Suministros

Cantidad	Detalle	Costo (\$)	V. Total (\$)
Área Administrativa			
2	Resmas de papel	\$ 3,00	\$ 6,00
1	Cajas de esferos	\$ 3,00	\$ 3,00
4	Tintas de impresora	\$ 7,00	\$ 28,00
2	Carpetas de cartón	\$ 0,20	\$ 0,40
1	Galones Jabón líquido	\$ 4,50	\$ 4,50
5	Galones de desinfectante	\$ 5,00	\$ 25,00
1	Galones de cloro	\$ 5,00	\$ 5,00
10	Paquete de fundas de basura	\$ 1,00	\$ 10,00
1	Escoba	\$ 2,00	\$ 2,00
1	Trapeador	\$ 3,00	\$ 3,00
5	Carpetas de cartón	\$ 0,20	\$ 1,00
1	Resmas de papel	\$ 3,00	\$ 3,00
4	Tintas de impresora	\$ 7,00	\$ 28,00
1	Cajas de esferos	\$ 3,00	\$ 3,00
Total			\$ 121,90

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: E. Jami (2024)

Tabla 31.
Depreciación de activos fijos

Categoría	Valor	Años de vida útil	Depreciacion 1	Depreciacion 2	Depreciacion 3	Depreciacion 4	Depreciacion 5
Edificios	\$ 50,000.00	20.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
Equipos de cómputo	\$ 1,100.00	10.00	\$ 110.00	\$ 110.00	\$ 110.00	\$ -	\$ -
Muebles	\$ 930.00	10.00	\$ 93.00	\$ 93.00	\$ 93.00	\$ 93.00	\$ 93.00
Enseres	\$ 220.00	10.00	\$ 22.00	\$ 22.00	\$ 22.00	\$ 22.00	\$ 22.00
Total	\$ 52,250.00	TOTAL	\$ 2,725.00	\$ 2,725.00	\$ 2,725.00	\$ 2,615.00	\$ 2,615.00
				\$ 13,405.00			

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

5.2. Análisis de depreciación

Edificio: La depreciación anual del edificio es de aproximadamente el 6%, lo que es común en propiedades inmuebles. A lo largo de los años, la depreciación reduce el valor del edificio, reflejando el desgaste y la obsolescencia.

Vehículo: La depreciación del vehículo se establece en un 3% anual, reflejando la disminución del valor de los vehículos con el tiempo debido al uso y el desgaste. El valor residual al final del quinto año muestra una depreciación significativa.

Muebles de Oficina: La depreciación de los muebles de oficina, establecida en un 4% anual, refleja la depreciación de activos de vida útil más corta. A medida que pasa el tiempo, la depreciación reduce su valor en el balance.

Equipo de Oficina: Con un 8% de depreciación anual, el equipo de oficina, que tiende a tener una vida útil más corta, experimenta una depreciación más rápida. El valor residual al final del quinto año muestra una disminución significativa.

Equipo de Computación: Al igual que el equipo de oficina, el equipo de computación también se deprecia a una tasa del 8% anual. La rápida depreciación refleja la evolución tecnológica y la obsolescencia de los equipos.

Maquinaria: La maquinaria, con una tasa de depreciación del 8% anual, experimenta una depreciación considerable. Esto refleja la naturaleza de los equipos de producción que pueden volverse obsoletos con avances tecnológicos.

La depreciación es una forma de contabilizar la pérdida de valor de los activos con el tiempo. La elección de las tasas de depreciación puede variar según las prácticas contables y las regulaciones fiscales, pero este análisis proporciona una visión general del impacto en el valor de los activos a lo largo de los años.

Tabla 32.
Mano de obra

Cantidad	Detalle	Sueldo Mensual	V. Total (\$)
1	Gerente General	\$ 600,00	\$ 7.200,00
1	Chofer	\$ 465,00	\$ 5.580,00
2	Personal de Mantenimiento	\$ 930,00	\$ 11.160,00
4	Empacador	\$ 1.860,00	\$ 22.320,00
1	Bodeguero	\$ 465,00	\$ 5.580,00
Total			\$ 51.840,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

5.3. Plan de financiación

Financiamiento

Tabla 33.
Financiamiento de la empresa

Monto Prestamos	\$150,038.34
Interes Anual	9,76%
Interes Mensual	0,81%
Periodos Mensuales	60
Cuota fija Mencual	\$3,170.18

N. Periodos	Saldo Inicial	Cuota Fija	Interés	Abono a capital	Saldo final
0					
1	\$ 150,038.34	\$3,170.18	\$ 1,220.31	\$ 1,949.87	\$ 148,088.47
2	\$ 148,088.47	\$3,170.18	\$ 1,204.45	\$ 1,965.73	\$ 146,122.74
3	\$ 146,122.74	\$ 3,170.18	\$ 1,188.46	\$ 1,981.72	\$ 144,141.02
4	\$ 144,141.02	\$ 3,170.18	\$ 1,172.35	\$ 1,997.84	\$ 142,143.19
5	\$ 142,143.19	\$ 3,170.18	\$ 1,156.10	\$ 2,014.08	\$ 140,129.10
6	\$ 140,129.10	\$ 3,170.18	\$ 1,139.72	\$ 2,030.47	\$ 138,098.64
7	\$ 138,098.64	\$ 3,170.18	\$ 1,123.20	\$ 2,046.98	\$ 136,051.66
8	\$ 136,051.66	\$ 3,170.18	\$ 1,106.55	\$ 2,063.63	\$ 133,988.03
9	\$ 133,988.03	\$ 3,170.18	\$ 1,089.77	\$ 2,080.41	\$ 131,907.61
10	\$ 131,907.61	\$ 3,170.18	\$ 1,072.85	\$ 2,097.33	\$ 129,810.28
11	\$ 129,810.28	\$ 3,170.18	\$ 1,055.79	\$ 2,114.39	\$ 127,695.89
12	\$ 127,695.89	\$ 3,170.18	\$ 1,038.59	\$ 2,131.59	\$ 125,564.30
13	\$ 125,564.30	\$ 3,170.18	\$ 1,021.26	\$ 2,148.93	\$ 123,415.37
14	\$ 123,415.37	\$ 3,170.18	\$ 1,003.78	\$ 2,166.40	\$ 121,248.97
15	\$ 121,248.97	\$ 3,170.18	\$ 986.16	\$ 2,184.02	\$ 119,064.95
16	\$ 119,064.95	\$ 3,170.18	\$ 968.39	\$ 2,201.79	\$ 116,863.16
17	\$ 116,863.16	\$ 3,170.18	\$ 950.49	\$ 2,219.70	\$ 114,643.46
18	\$ 114,643.46	\$ 3,170.18	\$ 932.43	\$ 2,237.75	\$ 112,405.72
19	\$ 112,405.72	\$ 3,170.18	\$ 914.23	\$ 2,255.95	\$ 110,149.77
20	\$ 110,149.77	\$ 3,170.18	\$ 895.88	\$ 2,274.30	\$ 107,875.47
21	\$ 107,875.47	\$ 3,170.18	\$ 877.39	\$ 2,292.80	\$ 105,582.67
22	\$ 105,582.67	\$ 3,170.18	\$ 858.74	\$ 2,311.44	\$ 103,271.23
23	\$ 103,271.23	\$ 3,170.18	\$ 839.94	\$ 2,330.24	\$ 100,940.99

24	\$	100,940.99	\$	3,170.18	\$	820.99	\$	2,349.20	\$	98,591.79
25	\$	98,591.79	\$	3,170.18	\$	801.88	\$	2,368.30	\$	96,223.49
26	\$	96,223.49	\$	3,170.18	\$	782.62	\$	2,387.56	\$	93,835.93
27	\$	93,835.93	\$	3,170.18	\$	763.20	\$	2,406.98	\$	91,428.94
28	\$	91,428.94	\$	3,170.18	\$	743.62	\$	2,426.56	\$	89,002.38
29	\$	89,002.38	\$	3,170.18	\$	723.89	\$	2,446.30	\$	86,556.09
30	\$	86,556.09	\$	3,170.18	\$	703.99	\$	2,466.19	\$	84,089.89
31	\$	84,089.89	\$	3,170.18	\$	683.93	\$	2,486.25	\$	81,603.64
32	\$	81,603.64	\$	3,170.18	\$	663.71	\$	2,506.47	\$	79,097.17
33	\$	79,097.17	\$	3,170.18	\$	643.32	\$	2,526.86	\$	76,570.31
34	\$	76,570.31	\$	3,170.18	\$	622.77	\$	2,547.41	\$	74,022.90
35	\$	74,022.90	\$	3,170.18	\$	602.05	\$	2,568.13	\$	71,454.77
36	\$	71,454.77	\$	3,170.18	\$	581.17	\$	2,589.02	\$	68,865.75
37	\$	68,865.75	\$	3,170.18	\$	560.11	\$	2,610.07	\$	66,255.68
38	\$	66,255.68	\$	3,170.18	\$	538.88	\$	2,631.30	\$	63,624.38
39	\$	63,624.38	\$	3,170.18	\$	517.48	\$	2,652.70	\$	60,971.67
40	\$	60,971.67	\$	3,170.18	\$	495.90	\$	2,674.28	\$	58,297.39
41	\$	58,297.39	\$	3,170.18	\$	474.15	\$	2,696.03	\$	55,601.36
42	\$	55,601.36	\$	3,170.18	\$	452.22	\$	2,717.96	\$	52,883.41
43	\$	52,883.41	\$	3,170.18	\$	430.12	\$	2,740.06	\$	50,143.34
44	\$	50,143.34	\$	3,170.18	\$	407.83	\$	2,762.35	\$	47,380.99
45	\$	47,380.99	\$	3,170.18	\$	385.37	\$	2,784.82	\$	44,596.18
46	\$	44,596.18	\$	3,170.18	\$	362.72	\$	2,807.47	\$	41,788.71
47	\$	41,788.71	\$	3,170.18	\$	339.88	\$	2,830.30	\$	38,958.41
48	\$	38,958.41	\$	3,170.18	\$	316.86	\$	2,853.32	\$	36,105.09
49	\$	36,105.09	\$	3,170.18	\$	293.65	\$	2,876.53	\$	33,228.56
50	\$	33,228.56	\$	3,170.18	\$	270.26	\$	2,899.92	\$	30,328.64
51	\$	30,328.64	\$	3,170.18	\$	246.67	\$	2,923.51	\$	27,405.13
52	\$	27,405.13	\$	3,170.18	\$	222.90	\$	2,947.29	\$	24,457.84
53	\$	24,457.84	\$	3,170.18	\$	198.92	\$	2,971.26	\$	21,486.58
54	\$	21,486.58	\$	3,170.18	\$	174.76	\$	2,995.42	\$	18,491.16
55	\$	18,491.16	\$	3,170.18	\$	150.39	\$	3,019.79	\$	15,471.37
56	\$	15,471.37	\$	3,170.18	\$	125.83	\$	3,044.35	\$	12,427.02
57	\$	12,427.02	\$	3,170.18	\$	101.07	\$	3,069.11	\$	9,357.91
58	\$	9,357.91	\$	3,170.18	\$	76.11	\$	3,094.07	\$	6,263.84
59	\$	6,263.84	\$	3,170.18	\$	50.95	\$	3,119.24	\$	3,144.61
60	\$	3,144.61	\$	3,170.18	\$	25.58	\$	3,144.61	\$	0.00
Total				\$	40,172.59	\$	150,038.34			

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: E. Jami (2024)

El financiamiento en base al porcentaje de 9,76% del BanEcuador a un plazo de 5 años.

5.4. Ingresos proyectados

La proyección de costos e ingresos se realiza en base del indicado IPC según los datos del BanEcuador del 1,35% anual para los próximos 5 años:

Tabla 34.

Ingresos proyectados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$731.148,80	\$760.516,74	\$791.064,31	\$822.838,87	\$855.889,71
Total	\$731.148,80	\$760.516,74	\$791.064,31	\$822.838,87	\$855.889,71

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: E. Jami (2024)

5.5. Estructura de costos y gastos

Tabla 35.

Estructura de costos y gastos

Detalle / Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTOS FIJOS	\$ 600.00	\$ 615.18	\$ 630.74	\$ 646.70	\$ 663.06
Servicios básicos (Internet)	\$ 600.00	\$ 615.18	\$ 630.74	\$ 646.70	\$ 663.06
GASTOS	\$ 113,390.86	\$ 113,346.13	\$ 113,108.42	\$ 112,543.26	\$ 111,843.56
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 80,992.71	\$ 82,970.05	\$ 84,997.42	\$ 86,966.08	\$ 89,097.32
Sueldo (Personal administrativo)	\$ 78,155.71	\$ 80,133.05	\$ 82,160.42	\$ 84,239.08	\$ 86,370.32
Depreciación	\$ 2,725.00	\$ 2,725.00	\$ 2,725.00	\$ 2,615.00	\$ 2,615.00
Amortización	\$ 112.00	\$ 112.00	\$ 112.00	\$ 112.00	\$ 112.00
GASTOS DE VENTA	\$ 18,830.00	\$ 19,306.40	\$ 19,794.85	\$ 20,295.66	\$ 20,809.14
Publicidad y propaganda	\$ 18,830.00	\$ 19,306.40	\$ 19,794.85	\$ 20,295.66	\$ 20,809.14
GASTOS FINANCIEROS	\$ 13,568.15	\$ 11,069.68	\$ 8,316.15	\$ 5,281.52	\$ 1,937.10
Gastos financieros	\$ 13,568.15	\$ 11,069.68	\$ 8,316.15	\$ 5,281.52	\$ 1,937.10
COSTOS VARIABLES	\$ 479,568.62	\$ 498,767.13	\$ 518,735.15	\$ 539,503.57	\$ 561,104.47
Servicios básicos (Agua, Luz, Teléfono)	\$ 4,200.00	\$ 4,306.26	\$ 4,415.21	\$ 4,526.91	\$ 4,641.44
Suministros	\$ 121.90	\$ 124.98	\$ 128.15	\$ 131.39	\$ 134.71
Costos de compra de maíz	\$ 475,246.72	\$ 494,335.88	\$ 514,191.80	\$ 534,845.26	\$ 556,328.31
COSTO TOTAL	\$ 480,168.62	\$ 499,382.31	\$ 519,365.90	\$ 540,150.27	\$ 561,767.53

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: E. Jami (2024)

ESTADOS FINANCIEROS

Balance general

El balance general está constituido por todos los activos con los que cuenta la empresa al momento de iniciar, con un monto de **98,919.87**

Tabla 36.
Balance General

Centro de Acopio Eloy Alfaro			
Balance General			
(En dólares)			
ACTIVO		PASIVO	
Caja-bancos	\$ 40,000.00	A CORTO PLAZO	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 40,000.00	A LARGO PLAZO	
Activos fijos		Préstamo bancario	<u>\$ 150,038.34</u>
Terrenos	\$ 45,500.00	TOTAL PASIVO	\$150,038.34
Edificios	\$ 50,000.00	PATRIMONIO	
Equipos de cómputo	\$ 1,100.00	Capital Social	\$ 40,000.00
Muebles	\$ 930.00	Utilidad Acumulada	
Enseres	\$ 220.00	Utilidad del ejercicio	
Suministros	\$ 121.90	TOTAL PATRIMONIO	\$ 40,000.00
TOTAL ACTIVO FIJOS	\$ 97,871.90		
Activos diferidos			
Gastos de constitución	\$ 560.00		
Imprevistos (2% de Activos Fijos)	\$ 1,957.44		
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 2,517.44		
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 140,389.34</u>	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>\$190,038.34</u>



GERENTE



CONTADOR

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

Tabla 37.
Estado de Resultados

CENTRO DE ACOPIO ELOY ALFARO					
Estado de Resultados Proyectado					
Del Año 1 al Año 5					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$731,148.80	\$760,516.74	\$791,064.31	\$822,838.87	\$855,889.71
(-) Costo total	\$ 480,168.62	\$ 499,382.31	\$ 519,365.90	\$ 540,150.27	\$ 561,767.53
(=) Utilidad bruta	\$ 250,980.18	\$ 261,134.44	\$ 271,698.41	\$ 282,688.60	\$ 294,122.18
(-) Gastos administrativos	\$ 80,992.71	\$ 82,970.05	\$ 84,997.42	\$ 86,966.08	\$ 89,097.32
(-) Gasto de depreciación	\$ 2,725.00	\$ 2,725.00	\$ 2,725.00	\$ 2,615.00	\$ 2,615.00
Gasto de amortización - activos	\$ 112.00	\$ 112.00	\$ 112.00	\$ 112.00	\$ 112.00
(-) nominales					
(=) Utilidad operacional	\$ 172,600.47	\$ 180,777.38	\$ 189,313.99	\$ 198,225.52	\$ 207,527.85
(-) Gastos financieros	\$ 13,568.15	\$ 11,069.68	\$ 8,316.15	\$ 5,281.52	\$ 1,937.10
Utilidad antes de participación e	\$ 159,032.32	\$ 169,707.71	\$ 180,997.84	\$ 192,944.00	\$ 205,590.76
(=) impuestos					
(-) Participación trabajadores 15%	\$ 23,854.85	\$ 25,456.16	\$ 27,149.68	\$ 28,941.60	\$ 30,838.61
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ 135,177.47	\$ 144,251.55	\$ 153,848.17	\$ 164,002.40	\$ 174,752.14
(-) Impuestos 25%	\$ 33,794.37	\$ 36,062.89	\$ 38,462.04	\$ 41,000.60	\$ 43,688.04
(=) Utilidad neta	\$ 101,383.10	\$ 108,188.66	\$ 115,386.12	\$ 123,001.80	\$ 131,064.11



CONTADOR



GERENTE

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

5.5.1. FLUJO DE EFECTIVO

Con la ayuda de estos estados mediante una proyección se determinará entradas y salidas de efectivo durante los 5 años, con la finalidad de determinar los flujos anuales que permitan la evaluación de factibilidad del emprendimiento

Tabla 38.
Flujo de efectivo

Rubros:	Centro de Acopio Eloy Alfaro					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		Flujo de Efectivo (USD)				
Ventas	\$731,148.80		\$760,516.74	\$791,064.31	\$822,838.87	\$855,889.71
Costos fijos	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 615.18	\$ 630.74	\$ 646.70	\$ 663.06
Costos Variables	\$ 479,568.62	\$ 479,568.62	\$ 498,767.13	\$ 518,735.15	\$ 539,503.57	\$ 561,104.47
Utilidad Operativa	\$ 250,980.18	\$ 250,980.18	\$ 261,134.44	\$ 271,698.41	\$ 282,688.60	\$ 294,122.18
Depreciación	\$ 2,725.00	\$ 2,725.00	\$ 2,725.00	\$ 2,725.00	\$ 2,615.00	\$ 2,615.00
Amortización	\$ 112.00	\$ 112.00	\$ 112.00	\$ 112.00	\$ 112.00	\$ 112.00
UAI	\$ 248,143.18	\$ 248,143.18	\$ 258,297.44	\$ 268,861.41	\$ 279,961.60	\$ 291,395.18
Gastos financieros	\$ 13,568.15	\$ 13,568.15	\$ 11,069.68	\$ 8,316.15	\$ 5,281.52	\$ 1,937.10
Gastos administrativos	\$ 80,992.71	\$ 80,992.71	\$ 82,970.05	\$ 84,997.42	\$ 86,966.08	\$ 89,097.32
Gastos de ventas	\$ 18,830.00	\$ 18,830.00	\$ 19,306.40	\$ 19,794.85	\$ 20,295.66	\$ 20,809.14
UAI	\$ 134,752.32	\$ 134,752.32	\$ 144,951.31	\$ 155,752.99	\$ 167,418.34	\$ 179,551.62
Impuestos	\$ 57,649.22	\$ 57,649.22	\$ 61,519.04	\$ 65,611.72	\$ 69,942.20	\$ 74,526.65
UDI	\$ 77,103.10	\$ 77,103.10	\$ 83,432.26	\$ 90,141.27	\$ 97,476.14	\$ 105,024.97
Depreciación	\$ 2,725.00	\$ 2,725.00	\$ 2,725.00	\$ 2,725.00	\$ 2,615.00	\$ 2,615.00
Amortización- gastos de constitución	\$ 112.00	\$ 112.00	\$ 112.00	\$ 112.00	\$ 112.00	\$ 112.00
Valor de rescate						\$ 158,393.81
Capital Financiero	\$ 24,474.04	\$ 24,474.04	\$ 26,972.51	\$ 29,726.04	\$ 32,760.67	\$ 36,105.09
Capital de trabajo						\$ -
Flujo Neto de Efectivo	\$ -190,038.34	\$ 49,792.07	\$ 53,622.76	\$ 57,578.24	\$ 61,988.48	\$ 66,192.88
Mínimo deseado	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
Sobrante	\$ 44,792.07	\$ 44,792.07	\$ 48,622.76	\$ 52,578.24	\$ 56,988.48	\$ 61,192.88
Inversión Bancaria	\$ 44,792.07	\$ 44,792.07	\$ 48,622.76	\$ 52,578.24	\$ 56,988.48	\$ 61,192.88

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

5.6. Cálculo de TMAR, VAN y TIR

Con el objetivo de determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto, se lleva a cabo una evaluación financiera utilizando diversos indicadores, como la Tasa Mínima Aceptable de Retorno (TMAR), el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno del Capital (TIRC), y la relación Costo/Beneficio (C/B).

Costos de oportunidad TMAR

La tasa aceptable de rendimiento para el proyecto es de 10.98%

Valor actual neto (VAN)

El valor neto actual permite tener en cuenta el valor temporal del dinero, al valorar de manera equitativa los flujos de caja que se obtendrán en distintos momentos en el futuro permite de esta manera la toma de decisiones de inversión, ya que ayuda a comparar diferentes opciones y evaluar su rentabilidad en funciones

Tabla 39.
Análisis VAN

		Saldo acumulado
Inversión inicial	\$ -190,038.34	\$ 190,038.34
Flujo efectivo 1	\$ 44,865.80	\$ 44,865.80
Flujo efectivo 2	\$ 43,537.12	\$ 88,402.92
Flujo efectivo 3	\$ 42,123.48	\$ 130,526.40
Flujo efectivo 4	\$ 40,863.17	\$ 171,389.57
Flujo efectivo 5	\$ 39,317.66	\$ 210,707.23
Valor Actual Neto	\$ 20,668.89	
Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento	10.98%	
Tasa Interna de Retorno	15.00%	
Costo Beneficio	\$ 1.11	
Período Interno de Retorno	4.47	

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: E. Jami (2024)

Valor Actual Neto (VAN): \$20,668.89

Un VAN positivo indica que el proyecto generará un valor adicional de \$20,668.89 después de recuperar la inversión inicial de \$190,038.34. Esto sugiere que el proyecto es rentable, aunque con un margen más ajustado comparado con análisis anteriores.

Tasa Interna de Retorno (TIR): 15.00%

La TIR del 15.00% es superior a la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) del 10.98%, lo que demuestra que el proyecto ofrece una rentabilidad adecuada. Aunque esta TIR es más baja que la evaluada previamente, sigue siendo atractiva y refleja una buena oportunidad de inversión.

Índice Costo-Beneficio: \$1.11

Este índice indica que por cada dólar invertido, el proyecto generará \$1.11 en beneficios. Si bien la relación entre costos y beneficios es más estrecha, un índice superior a 1 sigue demostrando que los beneficios superan los costos.

Período Interno de Retorno (PIR): 4.47 años

El PIR muestra que la inversión inicial se recuperará en aproximadamente 4.47 años. Este tiempo de recuperación es más largo que el estimado anteriormente, pero aún dentro de un período razonable para un proyecto de esta magnitud.

El análisis financiero actualizado del proyecto muestra que sigue siendo rentable y viable, aunque con márgenes de rentabilidad más estrechos. Con un VAN positivo de \$20,668.89, una TIR del 15.00%, un índice costo-beneficio de \$1.11 y un PIR de 4.47 años, el proyecto no solo recuperará la inversión inicial, sino que también proporcionará beneficios adicionales. Estos resultados confirman la viabilidad económica y financiera del proyecto, haciéndolo una opción adecuada para fortalecer la capacidad de almacenamiento y comercialización del maíz INIAP 124 en la parroquia Eloy Alfaro.

Conclusiones del Capítulo V

El análisis financiero y económico del proyecto demuestra su viabilidad. La proyección de ingresos y costos a 5 años, junto con los cálculos de TIR, VAN y análisis de rentabilidad, indican que la empresa de acopio y procesamiento de granos secos es financieramente sostenible. Los indicadores de rentabilidad sugieren que la inversión inicial generará rendimientos positivos a lo largo del tiempo, respaldando la toma de decisiones en favor de la implementación del proyecto.

El proceso de constitución y obtención de permisos para la empresa de granos secos requiere una atención meticulosa y el cumplimiento de varios requisitos legales y regulatorios.

Se destaca la importancia de seguir adecuadamente los pasos necesarios para la inscripción, obtención de RUC, permisos de funcionamiento, y registros y certificaciones técnicas de centros de acopio, garantizando así la legalidad y operatividad del negocio.

El éxito del proyecto no solo depende de la infraestructura y operatividad eficiente, sino también de la calidad de los granos secos. La obtención de certificaciones técnicas y buenas prácticas agrícolas refleja un compromiso con la calidad fitosanitaria, lo cual es crucial para ganar la confianza de los productores y clientes. La implementación de sistemas de gestión de la inocuidad y el seguimiento de estándares contribuirán a la diferenciación positiva en el mercado y al posicionamiento como una empresa comprometida con la excelencia en la producción de granos secos.

CAPÍTULO VI

VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Para validar la viabilidad y pertinencia de la propuesta del Centro de Acopio de granos secos, se realizó una consulta con expertos en el campo. Se contó con la participación de un especialista en agronomía, un comerciante con experiencia en el sector de alimentos y un proveedor agricultor con conocimientos sobre la producción y distribución de granos. Esta consulta se llevó a cabo con el objetivo de obtener opiniones y recomendaciones fundamentadas que respalden la propuesta en cuestión y contribuyan a su validación.

Tabla 40.
Evaluación a especialista en agronomía Ing. Agr. Jaime Cuzco

Componentes a Evaluar	Puntaje	Porcentaje
1. El título guarda relación con el tema central	4	13%
2. El objetivo guarda relación con la situación esperada teóricamente	4	13%
3. La justificación está delineada apegándose a la pertinencia y actualidad	3.2	9%
4. La fundamentación es suficiente para demostrar la pertinencia de la misma	4	13%
5. El desarrollo proporciona dar cumplimiento a los elementos relevantes del Centro propuesto	3.5	13%
6. Las estrategias tienen por finalidad lograr el cumplimiento de los aspectos necesarios para la implementación del centro propuesto	3.7	13%
7. Las conclusiones poseen relevancia y relación con la finalidad del trabajo	3.6	9%

8.	La evaluación de resultados permite la evaluación de la propuesta de implementación del centro mencionado	2.8	9%
TOTAL		28.6	90,63%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: E. Jami (2024)

El experto agropecuario evaluó positivamente la propuesta del Centro de Acopio de granos secos en su mayoría, destacando su alineación con el tema central, objetivos claros y fundamentación sólida. Sin embargo, también identificó áreas donde podría haber margen para mejorar, como la justificación, el desarrollo y la evaluación de resultados.

Tabla 41.

Evaluación a propietario de micro mercado Ing. Sebastián Macas

Componentes a Evaluar		Puntaje	Porcentaje
9.	El título guarda relación con el tema central	4	13%
10.	El objetivo guarda relación con la situación esperada teóricamente	4	13%
11.	La justificación está delineada apegándose a la pertinencia y actualidad	4	13%
12.	La fundamentación es suficiente para demostrar la pertinencia de la misma	4	13%
13.	El desarrollo proporciona dar cumplimiento a los elementos relevantes del Centro propuesto	4	13%
14.	Las estrategias tienen por finalidad lograr el cumplimiento de los aspectos necesarios para la implementación del centro propuesto	4	13%
15.	Las conclusiones poseen relevancia y relación con la finalidad del trabajo	4	13%
16.	La evaluación de resultados permite la evaluación de la propuesta de implementación del centro mencionado	4	13%
TOTAL		32	100,00%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: E. Jami (2024)

El comerciante otorgó una calificación perfecta del 100% a la propuesta del Centro de Acopio de granos secos. Esto sugiere un alto nivel de confianza y aceptación por parte de alguien que probablemente tenga experiencia en el campo comercial y pueda evaluar la viabilidad práctica del proyecto. La calificación del 100% indica que el comerciante considera que la propuesta cumple con todos los criterios y requisitos necesarios para ser exitosa en el mercado. Esto podría interpretarse como un respaldo sólido y una indicación positiva de la viabilidad del proyecto desde la perspectiva comercial.

Tabla 42.**Evaluación a agricultor con conocimientos sobre la producción y distribución de granos – Sr. Diego Peralvo**

Componentes a Evaluar	Puntaje	Porcentaje
17. El título guarda relación con el tema central	3,5	11%
18. El objetivo guarda relación con la situación esperada teóricamente	3,5	11%
19. La justificación está delineada apegándose a la pertinencia y actualidad	3	9%
20. La fundamentación es suficiente para demostrar la pertinencia de la misma	3	9%
21. El desarrollo proporciona dar cumplimiento a los elementos relevantes del Centro propuesto	3,5	11%
22. Las estrategias tienen por finalidad lograr el cumplimiento de los aspectos necesarios para la implementación del centro propuesto	4	13%
23. Las conclusiones poseen relevancia y relación con la finalidad del trabajo	3,5	11%
24. La evaluación de resultados permite la evaluación de la propuesta de implementación del centro mencionado	3,5	11%
TOTAL	27,5	85,94%

Elaborado por: E. Jami (2024)

El proveedor agricultor evaluó la propuesta del Centro de Acopio de granos secos con una calificación total de 27.5, lo que equivale al 85.94% del puntaje máximo posible. Esta calificación indica una evaluación generalmente positiva de la propuesta, aunque hay margen para mejorar según la perspectiva del proveedor agricultor. Aunque la calificación es alta y sugiere un grado razonable de aceptación, también indica que existen áreas específicas que podrían ser revisadas o fortalecidas para aumentar aún más la aceptación y el respaldo por parte del proveedor agricultor.

Resultados de la evaluación

Según el formato proporcionado a los evaluadores, ellos expresaron su análisis, del cual se derivó el siguiente resultado:

Componentes a Evaluar	Puntaje	Porcentaje
Ing. Agr. Jaime Cuzco (Teórica)	28.6	90,63%
Ing. Sebastián Macas (Práctica)	32	100,00%
Sr. Diego Peralvo (Empírica)	27,5	85,94%
Total	88,1	91,77%

El resultado total del 91,77% indica una evaluación general positiva de la propuesta. Este puntaje sugiere que la mayoría de los evaluadores consideran que el Centro de Acopio de granos secos cumple con los criterios y expectativas establecidos. Sin embargo, aún puede haber áreas identificadas para mejorar o refinar en la propuesta, pero en general, este puntaje refleja un nivel aceptable de calidad y viabilidad del proyecto.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Se desarrolló un plan de negocio integral para la creación de un centro de acopio de granos secos en la parroquia Eloy Alfaro, cumpliendo con los objetivos propuestos. Este plan permitió detallar los pasos necesarios para la implementación del centro, incluyendo estudios de mercado, financieros y técnicos.
- La investigación teórica sobre los proyectos de factibilidad demostró la importancia de seguir una estructura bien definida para asegurar el éxito del centro de acopio. Se identificaron las fases clave: análisis de mercado, análisis financiero y desarrollo técnico, lo que garantizó una planificación adecuada.
- El estudio de mercado reveló una demanda insatisfecha de servicios de acopio de maíz seco amarillo tipo INIAP 124 en la región. Los datos obtenidos subrayan la necesidad de este tipo de infraestructura para mejorar la comercialización y el almacenamiento de productos agrícolas en la parroquia.
- El estudio técnico estableció los requerimientos necesarios para la creación del centro de acopio, incluyendo la ubicación, tamaño y recursos tecnológicos y humanos, asegurando la operatividad eficiente del proyecto.
- El análisis financiero concluyó que el proyecto es viable, con un Valor Actual Neto (VAN) de \$20,668.89 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 15.00%, lo que supera la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) del 10.98%. El índice costo-beneficio de \$1.11 y el Período Interno de Retorno (PIR) de 4.47 años confirman la rentabilidad del proyecto a largo plazo.

Recomendaciones

- Se recomienda avanzar con la creación del centro de acopio, ya que el análisis financiero muestra que es viable y la demanda insatisfecha identificada respalda su necesidad. Se debe priorizar la obtención de los recursos financieros y logísticos necesarios para iniciar la operación.
- Es crucial desarrollar estrategias de control de costos y eficiencia operativa para maximizar la rentabilidad. Esto incluye la automatización de procesos, la capacitación del personal en prácticas eficientes y la búsqueda de proveedores competitivos para reducir gastos operativos.
- Establecer alianzas con productores locales y actores clave en la cadena de suministro permitirá fortalecer la posición del centro en el mercado, asegurar un flujo constante de productos y ampliar la red de distribución.
- A largo plazo, se recomienda evaluar la posibilidad de expandir las instalaciones del centro de acopio y mejorar la infraestructura tecnológica para manejar mayores volúmenes de producto y garantizar una conservación óptima del maíz almacenado. Esto contribuirá a mantener la competitividad en el mercado.
- Implementar un sistema de monitoreo y evaluación continua del rendimiento tanto financiero como operativo del centro. Esto permitirá realizar ajustes estratégicos en tiempo real y asegurar que el proyecto siga siendo rentable y sostenible en el futuro.
- Con el centro de acopio en funcionamiento, se debe considerar la posibilidad de expandir hacia otros mercados y productos, diversificando las fuentes de ingresos y aprovechando la capacidad instalada para otros granos secos o productos agrícolas.

Bibliografía

- AgroCalidad. (2021). *Manual de usuario / Operador para el registro de centros de acopio de leche cruda y medios de transporte*. MAGAP: Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario.
- Andrade, A., & Huiracocha, J. (2023). Modelo de Gestión Financiera para MiPymes orientado hacia empresas de prestación de Servicios en la ciudad de Cuenca, Ecuador. Cuenca, Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana - Sede Cuenca. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/25513/1/UPS-CT010687.pdf>
- Aránzazu, A., & Salas, D. (2022). Beneficios nutricionales y sanitarios de los cereales de grano completo. *Revista Nutrición Hospitalaria Vol. 39 N° 3*, 3-7.
- Baque, L., Viteri, D., & Álvarez, L. (2020). Plan de Negocio para emprendimientos de los actores y organizaciones de economía popular y solidaria. *Revista Universidad y Sociedad Vol 12 No 4*, 120-125.
- Bautista, L., & Martínez, I. (2021). Guía para la apertura y operación sustentable de centros de acopio de residuos en el Estado de Puebla. *Revista de Ciencias Ambientales y Desarrollo Sustentable Vol. 3*, 5-17.
- Caguana, A. (Marzo de 2022). Caracterización socio económica y productiva de la parroquia Eloy Alfaro, cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi 2022. Latacunga, Ecuador: Universidad Técnica de Cotopaxi (UTC).
- Carrera, C., & Vaca, Á. (2020). *Plan de Negocios*. Guayaquil: COMPÁS Grupo de Capacitación e investigación pedagógica.
- Estrella, G. (Septiembre de 2022). Plan de negocio para la creación de un centro de acopio de cacao en el cantón Montalvo, provincia de Los Ríos. Latacunga, Ecuador: Universidad Técnica de Cotopaxi (UTC). Obtenido de <http://repositorio.utc.edu.ec/handle/27000/8794>
- GAD Cotopaxi. (2021). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cotopaxi*. Latacunga: GAD Cotopaxi.
- García, G. (2012). *Guía para Elaborar Planes de Negocios*. Quito: Editorial Ecuador.
- García, G. (2021). *Guía para Elaborar Planes de Negocios*. Quito: Editorial Ecuador.
- Gualpa, E. (Agosto de 2019). Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio y comercialización de papa en la parroquia Toacazo. Latacunga, Ecuador: Universidad Técnica de Cotopaxi. Obtenido de <http://repositorio.utc.edu.ec/handle/27000/7495>

- Hernández, A., & Carballo, A. (2017). *Almacenamiento y conservación de granos y semillas*. México DF: Subsecretaría de Desarrollo Rural. Obtenido de <https://somossevilla.org/wp-content/uploads/2017/06/Almacenamiento-de-semillas.pdf>
- Hernández, S. (2021). *Introducción a la Administración: Teoría general administrativa: origen, evolución y vanguardia*. México: Mc Graw Hill Interamericana Editores.
- ILSI Nor-Andino. (2021). *Informe científico - técnico: Papel de los cereales de grano entero en la salud*. Washington DC: FINUT 02.
- INEC. (2017). *Fascículo Censal de Latacunga*. Latacunga: INEC.
- INEC. (2024). *Índice de Precios al Consumidor*. Quito: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/indice-de-precios-al-consumidor/>
- Inzua, F. (Mayo de 2020). Administración. *Concepto de administración, importancia, características*. México D.F., México: CCIE.
- MAG. (27 de Marzo de 2018). *Cotopaxi: MAG y empresa privada recorren centros de acopio de granos y hortalizas*. Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/cotopaxi-mag-y-empresa-privada-recorren-centros-de-acopio-de-granos-y-hortalizas/#:~:text=Los%20cinco%20centros%20de%20acopio,el%20sitio%20y%20la%20temperatura.>
- Melecio, I., & Sisalema, L. (2023). Creación de un centro de acopio de productos agrícolas con base en la economía popular y solidaria. *Revista COFIN Habana Vol. 17 N° 1*, 4-12.
- Mendoza, J. (2019). *Centro de Acopio*. México: Editorial Primera Edición. Obtenido de library: <https://1library.co/article/centro-de-acopio-la-empresa-definici%C3%B3n.y86om70q>
- Moncayo, Y., & Salazar, M. (2021). El estudio de mercado como estrategia para el desarrollo de productos en el sector rural. Caso de estudio Parroquia Bayushig. *Revista Polo de Conocimiento Vol. 6 No 3*, 2205-2220.
- Moya, I. (2020). Introducción a la Mercadotecnia. En I. Moya. Bogotá: Editorial UPTC. Ortíz, K., & Guilcapi, M. (2021). *Manual de Procesos de Centro de Acopio de cacao*. Quito: PROAmazonía.
- Plazas, H. (2019). *Diseño de Procesos*. Bogotá: Fondo editorial Areandino.
- RamayoR., L. (s.f.). *SECRETARIADEAGRICULTURA, GANADERIA, DESARROLLORURALPESCA Y ALIMENTACION*.
- Rodríguez, M., & Pineda, D. (2020). Tendencias del marketing moderno, una revisión teórica. *Revista Espacios Vol 41 No 27*, 306-322.

- Roque, C. (2024). Relevancia de la gestión administrativa empresarial. *Gestión en el Tercer Milenio Vol. 27 N° 53*, 405-427. doi:<https://doi.org/10.15381/gtm.v27i53.28392>
- Tapia, J. (Abril de 2022). Plan de Negocios para la creación de un Centro de acopio de leche, parroquia Aláquez, provincia Cotopaxi. Lataunga, Ecuador: Universidad Técnica de Cotopaxi (UTC). Obtenido de <http://repositorio.utc.edu.ec/handle/27000/9811>
- Viñán, J., Puente, M., & Ávalos, J. (2019). *Proyecto de Inversión: Un enfoque práctico*. Riobamba: La Caracola Editores.
- VOA. (21 de Febrero de 2024). *Ecuador propone un alza del presupuesto de seguridad ante la crisis*. Obtenido de Voz de América: <https://www.vozdeamerica.com/a/ecuador-propone-un-alza-del-presupuesto-de-seguridad-ante-la-crisis/7496732.html>
- Zambrano, L., Velásquez, J., & Peñaherrera, D. (2021). *Guía para la producción sustentable de maíz en la Sierra ecuatoriana*. Quito: Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias.

Tabla 43.
Superficie y producción de granos secos en la provincia del Cotopaxi

Año	Producto	Superficie Plantada (ha)	Superficie Cosechada (ha)	Producción (toneladas)
2017	Arveja Seca (Grano Seco)	20	20	4
2017	Cebada (Grano Seco)	891	783	1.073
2017	Fréjol Seco (Grano Seco)	1.711	1.442	1.474
2017	Haba Seca (Grano Seco)	161	142	178
2017	Maíz Duro Seco (Grano Seco)	157	100	94
2017	Maíz Suave Seco (Grano Seco)	9.724	9.105	7.419
2017	Quinoa (Grano Seco)	1	0	1
2017	Trigo (Grano Seco)	58	53	80
2018	Arveja Seca (Grano Seco)	66	66	34
2018	Cebada (Grano Seco)	2.640	2.333	1.783
2018	Fréjol Seco (Grano Seco)	131	131	80
2018	Haba Seca (Grano Seco)	142	108	89
2018	Maíz Duro Seco (Grano Seco)	169	149	473
2018	Maíz Suave Seco (Grano Seco)	7.231	5.843	8.408
2018	Quinoa (Grano Seco)	67	42	25
2018	Trigo (Grano Seco)	49	49	56
2019	Arveja Seca (Grano Seco)	41	41	21
2019	Cebada (Grano Seco)	816	803	873
2019	Fréjol Seco (Grano Seco)	1.210	1.165	1.091
2019	Haba Seca (Grano Seco)	214	208	326
2019	Maíz Duro Seco (Grano Seco)	396	396	2.074
2019	Maíz Suave Seco (Grano Seco)	6.679	6.136	7.012
2019	Quinoa (Grano Seco)	634	634	1.778
2019	Trigo (Grano Seco)	9	7	4
2020	Arveja Seca (Grano Seco)	77	75	23
2020	Cebada (Grano Seco)	1.105	1.013	1.490
2020	Fréjol Seco (Grano Seco)	1.356	1.352	1.302
2020	Haba Seca (Grano Seco)	196	172	111
2020	Maíz Duro Seco (Grano Seco)	1	1	2
2020	Maíz Suave Seco (Grano Seco)	8.746	7.696	7.245

2020	Quinoa (Grano Seco)	1.727	1.727	552
2020	Soya (Grano Seco)	672	672	329
2020	Trigo (Grano Seco)	205	164	162
2021	Arveja Seca (Grano Seco)	154	113	68
2021	Cebada (Grano Seco)	1.262	1.091	1.247
2021	Fréjol Seco (Grano Seco)	1.482	1.327	1.175
2021	Haba Seca (Grano Seco)	184	155	118
2021	Maíz Duro Seco (Grano Seco)	45	39	70
2021	Maíz Suave Seco (Grano Seco)	9.092	7.281	6.415
2021	Quinoa (Grano Seco)	362	362	103
2021	Trigo (Grano Seco)	328	256	192
2022	Arveja Seca (Grano Seco)	94	94	98
2022	Cebada (Grano Seco)	708	584	679
2022	Fréjol Seco (Grano Seco)	943	943	721
2022	Haba Seca (Grano Seco)	212	197	110
2022	Maíz Duro Seco (Grano Seco)	1.055	1.034	1.160
2022	Maíz Suave Seco (Grano Seco)	7.041	4.688	5.607
2022	Quinoa (Grano Seco)	317	317	577
2022	Trigo (Grano Seco)	59	59	79

Fuente: (Hernández & Carballo, 2017)