



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, EDUCACIÓN COMERCIAL Y
DERECHO

TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE INGENIERO EN CONTADURIA PÚBLICA Y AUDITORIA-
CPA

EMPRENDIMIENTO

TEMA: DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA
IMPLAMENTACION DE UNA PILADORA Y COMERCIALIZADORA
DE ARROZ EN EL CANTÓN YAGUACHI

Autores:

Sra. Castillo Escobar Krysthel Victoria

Sr. Pérez Rivera Carlos Javier

Tutor:

MAE. Ochoa González Carlos Roberto

Milagro, Octubre 2019

ECUADOR

DERECHOS DE AUTOR

DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.
Fabricio Guevara Viejó, PhD.
RECTOR
Universidad Estatal de Milagro
Presente

Yo, **CASTILLO ESCOBAR KRYSHEL VICTORIA** en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales de la alternativa de Titulación – Emprendimiento modalidad presencial, mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Emprendimiento realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Grado, como aporte a la Línea de Investigación economía, administración para el desarrollo y gestión de la información contable/ turismo sostenible(emprendimiento) , de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Milagro para que realice la digitalización y publicación de este Emprendimiento en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Milagro, 31 de Octubre de 2019



CASTILLO ESCOBAR KRYSHEL VICTORIA
AUTOR 1
C.I: 094114667-2

DERECHOS DE AUTOR

DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.
Fabricio Guevara Viejó, PhD.
RECTOR
Universidad Estatal de Milagro
Presente.

Yo, **PÉREZ RIVERA CARLOS JAVIER** en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales de la alternativa de Titulación – Emprendimiento modalidad presencial, mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Emprendimiento realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Grado, como aporte a la Línea de Investigación economía, administración para el desarrollo y gestión de la información contable/ turismo sostenible(emprendimiento) , de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Milagro para que realice la digitalización y publicación de este Emprendimiento en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Milagro, 31 de octubre de 2019




PÉREZ RIVERA CARLOS JAVIER
AUTOR 2
C.I: 030302056-4

APROBACIÓN DEL TUTOR DE EMPRENDIMIENTO

APROBACIÓN DEL TUTOR DE EMPRENDIMIENTO

Yo, **OCHOA GONZÁLEZ CARLOS ROBERTO. Ec. Mgs.**, en mi calidad de tutor del Emprendimiento, elaborado por los estudiantes **CASTILLO ESCOBAR KRYSTHEL VICTORIA Y PÉREZ RIVERA CARLOS JAVIER**, cuyo tema de trabajo de Titulación es **DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PILADORA Y COMERCIALIZADORA DE ARROZ EN EL CANTÓN YAGUACHI**, que aporta a la Línea de Investigación economía, administración para el desarrollo y gestión de la información contable/ turismo sostenible(emprendimiento) previo a la obtención del Grado **INGENIERO (A) EN CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORIA-CPA**; trabajo de titulación que consiste en una propuesta innovadora que contiene, como mínimo, una investigación exploratoria y diagnóstica, base conceptual, conclusiones y fuentes de consulta, considero que el mismo reúne los requisitos y méritos necesarios para ser sometido a la evaluación por parte del tribunal calificador que se designe, por lo que lo **APRUEBO**, a fin de que el trabajo sea habilitado para continuar con el proceso de titulación de la alternativa de Emprendimiento de la Universidad Estatal de Milagro.

Milagro, 31 de octubre de 2019



OCHOA GONZÁLEZ CARLOS ROBERTO. Ec. Mgs.
TUTOR
C.I: 091478123-2

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

Mgtr. Ochoa González Carlos Roberto

Mgtr. Guerrero Rivera Absalón Wilberto

Mca. Peralta Carpio Faviola Lissette

Luego de realizar la revisión del Emprendimiento, previo a la obtención del título (o grado académico) de **INGENIERA EN CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORIA-CPA** Presentado por la estudiante **CASTILLO ESCOBAR KRYSTHEL VICTORIA**

Con el tema de trabajo de Titulación: **DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA IMPLAMENTACION DE UNA PILADORA Y COMERCIALIZADORA DE ARROZ EN EL CANTÓN YAGUACHI .**

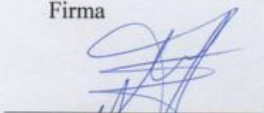
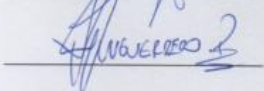
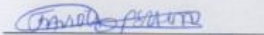
Otorga al presente Emprendimiento, las siguientes calificaciones:

Estructura	[60]
Defensa oral	[36]
Total	[96]

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) APROBADO

Fecha: 31 de octubre de 2019

Para constancia de lo actuado firman:

	Nombres y Apellidos	Firma
Presidente	Ochoa González Carlos Roberto Mgs.	
Secretario (a)	Guerrero Rivera Absalón Wilberto Mgs.	
Integrante	Peralta Carpio Faviola Lissette Mca.	

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

Mgtr. Ochoa González Carlos Roberto

Mgtr. Guerrero Rivera Absalón Wilberto

Mca. Peralta Carpio Faviola Lissette

Luego de realizar la revisión del Emprendimiento, previo a la obtención del título (o grado académico) de **INGENIERO EN CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORIA-CPA** presentado por el estudiante **PÉREZ RIVERA CARLOS JAVIER**

Con el tema de trabajo de Titulación: **DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA IMPLANTACION DE UNA PILADORA Y COMERCIALIZADORA DE ARROZ EN EL CANTÓN YAGUACHI .**

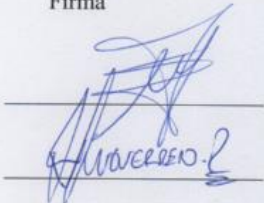
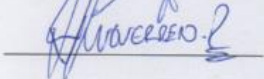
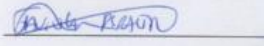
Otorga al presente Emprendimiento, las siguientes calificaciones:

Estructura	[60]
Defensa oral	[36]
Total	[96]

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) APROBADO

Fecha: 31 de octubre de 2019

Para constancia de lo actuado firman:

	Nombres y Apellidos	Firma
Presidente	Ochoa González Carlos Roberto Mgs.	
Secretario (a)	Guerrero Rivera Absalón Wilberto Mgs.	
Integrante	Peralta Carpio Faviola Lissette Mca.	

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis Padres, Jaime y Lucia por haberme dado la oportunidad de estudio y culminar con éxito mi formación profesional. Sus sabios consejos, hoy se ven reflejados en el triunfo de una meta soñada.

Carlos Javier Pérez Rivera

Este proyecto de titulación está dedicado a mis Padres, quienes han estado presentes en toda mi etapa académica, motivándome y guiándome cada día, siendo mi inspiración ya que son las personas que más admiro, son un ejemplo que he seguido en lo largo de mi vida y en quienes me veo proyectada en un futuro, he tenido la fortuna de tenerlos a mi lado ya que han sido los mejores, han estado a mi lado en cada paso que he dado, también este trabajo me lo dedica a mí ya que es el reflejo de esfuerzo de año a año en mi vida universitaria y una meta más alcanzada.

Krysthel Victoria Castillo Escobar

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi familia por haber sido mi mayor inspiración de poder lograr una meta grande de mi vida, de manera especial no puedo dejar de agradecerte, Krysthel Victoria por haber sido apoyo absoluto y por su innegable paciencia y confianza que me has acompañado a lo largo de la carrera siempre siendo mi compañía incondicional.

Carlos Javier Pérez Rivera

Agradezco inmensamente a mi madre Esme, ya que han sido muy paciente al guiarme, me han brindado todo el amor de mundo, quien ha estado pendiente de mí, protegiéndome y cuidándome en cada paso que he dado. Ha sido una madre ejemplar y una amiga espectacular. Agradezco también a mi cómplice Carlos Pérez, quien ha estado a mi lado todos estos años que he pasado en universidad, quien ha sido mi apoyo incondicional, me ha cuidado infinitamente y ha hecho mi paso en la carrera un poco más divertida.

Krysthel Victoria Castillo Escobar

ÍNDICE GENERAL

DERECHOS DE AUTOR	2
DERECHOS DE AUTOR	3
APROBACIÓN DEL TUTOR DE EMPRENDIMIENTO	4
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR	5
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR	6
DEDICATORIA	7
AGRADECIMIENTO.....	8
ÍNDICE DE FIGURAS	10
ÍNDICE DE TABLAS	11
RESUMEN.....	12
ABSTRACT	13
1. PRESENTACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO.....	16
2. MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN	23
3. UBICACIÓN Y UTILIZACIÓN DE FACTORES PRODUCTIVOS	43
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	57
5. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL.....	72
6. ESTUDIO ECONÓMICO DEL EMPRENDIMIENTO	78
7. ESTUDIO FINANCIERO	87
CONCLUSIONES.....	94
RECOMENDACIONES	95
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	96
Bibliografía.....	96

ÍNDICE DE FIGURAS

ILUSTRACIÓN 1 VARIEDADES DE GRANO	16
ILUSTRACIÓN 2 MATRIZ FODA	19
ILUSTRACIÓN 3 PROVINCIAS PRODUCTORAS DE ARROZ	24
ILUSTRACIÓN 4 ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER.....	27
ILUSTRACIÓN 5 PREGUNTA 1 ENCUESTA.....	30
ILUSTRACIÓN 6 PREGUNTA 2 ENCUESTA.....	31
ILUSTRACIÓN 7 PREGUNTA 3 ENCUESTA.....	32
ILUSTRACIÓN 8 PREGUNTA 4 ENCUESTA.....	33
ILUSTRACIÓN 9 PREGUNTA 5 ENCUESTA.....	35
ILUSTRACIÓN 10 PREGUNTA 6 ENCUESTA	36
ILUSTRACIÓN 11 PREGUNTA 7 ENCUESTA	37
ILUSTRACIÓN 12 PREGUNTA 8 ENCUESTA	39
ILUSTRACIÓN 13 PREGUNTA 9 ENCUESTA	40
ILUSTRACIÓN 14 PREGUNTA 10 ENCUESTA	41
ILUSTRACIÓN 15 DIAGRAMA DEL PROCESO DEL BIEN	43
ILUSTRACIÓN 16 INSTALACIONES	50
ILUSTRACIÓN 17 INSTALACIONES	50
ILUSTRACIÓN 18 INSTALACIONES	51
ILUSTRACIÓN 19 INSTALACIONES	51
ILUSTRACIÓN 20 INSTALACIONES	52
ILUSTRACIÓN 21 MACRO LOCALIZACIÓN.....	55
ILUSTRACIÓN 22 MICRO LOCALIZACIÓN	55
ILUSTRACIÓN 23 LOGO	56
ILUSTRACIÓN 24 SLOGAN	56
ILUSTRACIÓN 25 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	57
ILUSTRACIÓN 26 FLUJOGRAMA DE PROCESO ADMINISTRATIVO	69
ILUSTRACIÓN 27 PUNTO DE EQUILIBRIO	92

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 PRECIOS DE PRODUCTOS "AGROCALLE"	17
TABLA 2 MATRIZ FOFA DODA.....	20
TABLA 3 CARACTERISTICAS DE LA DEMANDA	25
TABLA 4 CARACTERIZACION DE LA OFERTA	26
TABLA 5 PREGUNTA 1 ENCUESTA	29
TABLA 6 PREGUNTA 2 ENCUESTA	30
TABLA 7 PREGUNTA 3 ENCUESTA	31
TABLA 8 PREGUNTA 4 ENCUESTA	33
TABLA 9 PREGUNTA 5 ENCUESTA	34
TABLA 10 PREGUNTA 6 ENCUESTA.....	36
TABLA 11 PREGUNTA 7 ENCUESTA.....	37
TABLA 12 PREGUNTA 8 ENCUESTA.....	38
TABLA 13 PREGUNTA 9 ENCUESTA.....	40
TABLA 14 PREGUNTA 10 ENCUESTA.....	41
TABLA 15 PLAN DE MARKETING.....	42
TABLA 16 ESPECIFICACIONES DEL USUARIO.....	44
TABLA 17 ESPECIFICACIONES DE LOS PRODUCTOS	46
TABLA 18 MAQUINARIAS Y EQUIPOS	52
TABLA 19 MANUAL DE FUNCIONES.....	59
TABLA 20 MANUAL DE FUNCIONES.....	60
TABLA 21 MANUAL DE FUNCIONES.....	61
TABLA 22 MANUAL DE FUNCIONES.....	62
TABLA 23 MANUAL DE FUNCIONES.....	63
TABLA 24 MANUAL DE FUNCIONES.....	64
TABLA 25 MANUAL DE FUNCIONES.....	65
TABLA 26 MANUAL DE FUNCIONES.....	66
TABLA 27 MANUAL DE FUNCIONES.....	67
TABLA 28 MANUAL DE FUNCIONES.....	68
TABLA 29 INSTALACION, EQUIPOS Y MAQUINARIAS PARA PERSONAL	70
TABLA 30 ASPECTTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS - IMPACTO AMBIENTAL.....	75
TABLA 31 MITIGACIÓN Y COMPENSACIÓN AMBIENTAL	75
TABLA 32 CAPITAL DE TRABAJO	78
TABLA 33 ACTIVOS FIJOS	79
TABLA 34 TABLA DE AMORTIZACIÓN	80
TABLA 35 DEPRECIACIÓN.....	84
TABLA 36 VENTAS	85
TABLA 37 EGRESOS.....	85
TABLA 38 BALANCE INICIAL.....	87
TABLA 39 BALANCE GENERAL PROYECTADO	89
TABLA 40 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	90
TABLA 41 VAN Y TIR.....	91
TABLA 42 RATIOS FINANCIEROS	91
TABLA 43 PUNTO DE EQUILIBRIO	92
TABLA 44 ANALISIS DE SENSIBILIDAD.....	93

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA IMPLANTACION DE UNA PILADORA Y COMERCIALIZADORA DE ARROZ EN EL CANTÓN YAGUACHI

RESUMEN

El plan de negocio desarrollado tiene como objetivo el diseño e implantación de un negocio de una apiladora de arroz en el cantón Yaguachi para la producción y comercialización del grano y sus derivados en la Provincia del Guayas. El arroz es considerado el cereal más importante en el país, este cereal producido principalmente en la costa ecuatoriana, es la principal fuente de alimento para los ecuatorianos. Guayas es la provincia líder en cultivos de este grano, los cantones con mejores cultivos son los siguientes: Samborondón, Palestina, Salitre, Santa Lucia, Jujan y Daule. Este cantón ha tenido un auge muy importante en la venta de este grano ya que ha crecido su rendimiento en los últimos años. La provincia del Guayas es líder en la producción y pilado de arroz. El sector cuenta con 11 piladoras que ofrecen distintos servicios tales como la venta de arroz cascara, pilado y procesado, por lo tanto, se ha propuesto el diseño del siguiente modelo de negocio de una piladora de arroz en el cantón Yaguachi para el pilado y comercialización del producto.

Para conocer la percepción consumidores y productores locales del grano de arroz se utilizó la metodología deductiva, La investigación dio como resultados las principales marcas que los consumidores prefieren, tipo de empaques al ser envasados, precios que se consumen etc. El objetivo principal del siguiente plan de negocio es creación una empresa piladora y comercializadora que por la cercanía que esta tiene con los productores del grano y la relación directa que tendríamos con ellos, así brindando precio más justo y conveniente por el producto que se brinda, lo que nos ayudaría iniciar el proceso de transformación hasta conseguir el producto final.

PALABRAS CLAVE: Arroz, Piladora, Yaguachi, Negocio, Productores, Clientes

DESIGN OF A BUSINESS PLAN FOR THE IMPLEMENTATION OF A RICE PILLER AND COMMERCIALIZER IN THE YAGUACHI CANTON

ABSTRACT

The business plan developed aims at the design and implementation of a rice pile business in the Yaguachi canton for the production and marketing of grain and its derivatives in the Province of Guayas. Rice is considered the most important cereal in the country, this cereal produced mainly on the Ecuadorian coast, is the main source of food for Ecuadorians. Guayas is the leading province in crops of this grain, the cantons with the best crops are the following: Samborondón, Palestine, Salitre, Santa Lucia, Jujan and Daule. This canton has had a very important boom in the sale of this grain since it has grown its yield in recent years. The province of Guayas is a leader in the production and pile of rice. The sector has 11 piles that offer different services such as the sale of husk, piled and processed rice, therefore, the design of the following business model of a rice pillar in the Yaguachi canton has been proposed for the stacking and marketing of the product.

To determine the perception of local consumers and producers of rice grain, the deductive methodology was used. The research resulted in the main brands that consumers prefer, type of packaging when packaged, prices consumed etc. The main objective of the following business plan is the creation of a stacking and marketing company that because of its proximity to grain producers and the direct relationship we would have with them, thus providing a more fair and convenient price for the product that is provided, which would help us start the transformation process until the final product is achieved

KEY WORDS: Rice, Piladora, Yaguachi, Business, Producers, Customers

INTRODUCCION

El grano de arroz es considerado uno de los cereales más importantes a nivel mundial, ya que más de la mitad de la población del planeta lo consume, Ecuador desde épocas muy remotas se ha considerado un país mayormente agropecuario, ya que en él se originó el auge del cacao, luego el auge del banano, estos son las frutas que más marcan los rubros de exportación, pero de manera de producción interna el arroz es uno de los más consumidos por los ecuatorianos. (María Fernanda Alava Vera, 2018)

El grano de arroz es uno de los cereales mayormente consumidos por los ecuatorianos debido a los nutrientes que brinda, es uno de los cereales más importantes de consumo, según estudios realizados este no contiene gluten, una consecuencia del proceso de elaboración al momento de dejar el producto final se expone a muchos procesos en el cual pierde sus nutrientes, por esa razón también existe la comercialización del arroz integral, el cual posee todos sus nutrientes ya que no se somete al proceso de pulido, las propiedades son las siguientes: hierro, proteínas, fósforo.

En Latino América por sus condiciones climáticas y de suelo, el rendimiento del grano de arroz creció y alcanzo valores records, reflejo márgenes de ganancia a los agricultores, la mayor producción de este cereal fue Brasil, seguido de países como Uruguay, las Guayanas, Colombia, Perú, Ecuador y Chile. (FAO, 2017)

Para tener una buena producción de arroz se debe seguir los siguientes parámetros establecidos para el cultivo que son los siguientes: se debe usar semilla certificada. En siembra directa se usará 100 kg de semilla ha-1 y, para trasplante se establecerá semilleros con 60 kg en 150 m² lo cual cubrirá una ha. El distanciamiento de siembra será de 30 cm entre hileras y 20 cm entre plantas. Para el riego se mantendrá lámina de agua menor a 10 cm, la cual se drenará 15 días antes de la cosecha. Manejo de malezas los productos a utilizar deben basarse en las recomendaciones del Departamento Nacional de Protección

Vegetal (Sección Malezas) de la E.E. del Litoral Sur. Fertilización, se efectuará de acuerdo al análisis químico de suelos. El P y K debe incorporar antes de la siembra y el N en tres fracciones a los 15, 30 y 45 días de edad del cultivo en siembra directa; en el método de trasplante, a los 10, 30 y 50 días después de esta labor. Manejo fitosanitario, las evaluaciones de las principales plagas se realizarán durante todo el ciclo de cultivo y se procederá a su control si sobrepasan los umbrales de acción, para el caso de las enfermedades no se efectuarán aplicaciones de ningún plaguicida. Cosecha, se la realizará entre los 110 y 133 días después de la siembra, cuando el grano este maduro, según época y zona de cultivo, para saber que un grano está listo para ser cosechado se debe observar la humedad y su color. (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, 2018)

En la provincia del Guayas se encuentra ubicado el cantón Yaguachi, conocido por su actividad agrícola, su cabecera cantonal es la ciudad de Yaguachi Nuevo, cada día este cantón crece, debido al incremento de las industrias en su sector, lo que le da un valor agregado al PIB, Según los censos el cantón dejó de ser netamente agro ganadero, también ahora es agroindustrial. Se encuentra a 29 km de la ciudad de Guayaquil, su altura es de 15 m.s.n.m., su temperatura promedio es de 25°C lo que hace esta tierra perfecta para realizar sembríos.

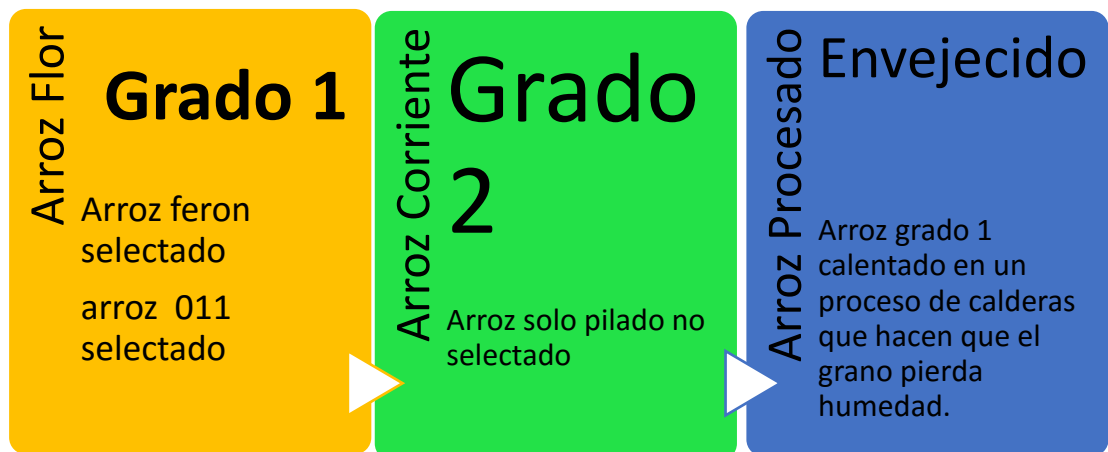
CAPÍTULO 1

1. PRESENTACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

1.1. Descripción del negocio

La empresa arrocera AgroCalle S.A. está dedicada al secado, clasificación y comercialización del grano de arroz. Inicia sus actividades económicas en la ciudad de Yaguachi en el año 2015, ubicándose en el Km 22 de la Autopista - Durán Yaguachi a 400 metros del puente representativo del Cantón. Está constituida por 2 galpones, donde próximamente se plantea hacer la implementación de una piladora del grano, que contara con 2 galpones adicionales con las respectivas maquinarias para el pilado de arroz, laboraran 11 personas que se dividen entre la parte administrativa y quienes se dedican al área productiva, actualmente cuenta con amplias oficinas, parqueaderos y áreas verdes.

ILUSTRACIÓN 1 VARIEDADES DE GRANO



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Como se puede visualizar en el grafico son tres tipos de arroz que se produce en la empresa principalmente con sus respectivas marcas, aparte de esto también se ofertan en el mercado los subproductos que son el polvillo y el arrocillo. Este plan de

negocio se enfoca en la producción que la industria tenga y en la rentabilidad de la misma. Los precios de estos varían mucho dependiendo de las marcas en las cuales expresaremos un rango en la siguiente tabla.

Tipos de arroz	Valor mínimo	máximo
Arroz pilado grado 2	\$28,00	\$30,00
Arroz pilado grado 1	\$30,00	\$32,00
Arroz envejecido	\$37,00	\$42,00
Arrocillo	\$13,00	\$17,00
Polvillo	\$11,00	\$12,00

TABLA 1 PRECIOS DE PRODUCTOS "AGROCALLE"

Nota: Tomada de AgroCalle S.A
Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

De acuerdo a la tabla expresada el producto que tiene mayor valor monetario es el arroz envejecido a un precio mínimo de \$37,00 y máximo de \$42,00, su precio se justifica con la calidad que el producto proyecta, es mayormente es vendido en la región sierra. La empresa AgroCalle tiene la capacidad de producir 80 quintales de arroz por hora, dando como resultado 600 quintales en el día, en épocas de cosecha su producción alcanza los 1000 quintales al día, también ofrece el servicio de pilado que tiene un costo de \$3 a \$4 por quintal.

1.2. Misión

Procesar la gramínea del cereal arroz y obtener los múltiples derivados con la utilización de maquinaria moderna responsable con el medio ambiente y la exclusiva selección del grano, entregando un producto selecto y exclusivo a los consumidores

1.3. Visión

Ser una empresa arrocera líder en la industria, satisfaciendo todas las necesidades a consumidores y clientes con todos los estándares de calidad y brindando excelente servicio.

1.4. Objetivo general

Determinar la viabilidad técnica, administrativa financiera para la conformación de la piladora AgroCalle de arroz, mediante de un estudio de mercado y análisis técnico que garantice la rentabilidad de la empresa

1.5. Objetivo específico

- Determinar el comportamiento del mercado de arroz.
- Analizar la demanda del mercado y sus necesidades
- Determinar los procesos administrativos, productivos, costos de producción, gastos, puntos críticos y comercialización de la cadena productiva.
- Diseñar los estados financieros, económicos proyectados.

1.6. FODA

ILUSTRACIÓN 2 MATRIZ FODA

FORTALEZAS

- Infraestructura adecuada con alto valor agregado cómodo, funcional y moderno.
- Buena ubicación en zona de influencia comercial.
- Tiene un mercado objetivo que permite la rápida comercialización de sus artículos.
- Experiencia de su propietario en atención a sus clientes.
- Nuevas maquinarias para los procesos
- Edificación y terrenos propios
- Reducir costos operativos
- Contar con amplia gama de productos

OPORTUNIDADES

- Apertura de mercados para la introducción de los productos.
- Obtención de financiamiento a mediano y largo plazo mediante un sistema cómodo de pago.
- Alta demanda en el producto ofertado
- Implantación de un modelo de distribución propio
- Capacitación constante al personal
- Acceso directo con los productores de arroz
- Nuevas formas de marketing virtual
- Capacidad de producción
- Aceptación en el mercado

DEBILIDADES

- Introducción de arroz por la frontera por lo falta de control, a precio más bajo por el uso de moneda blanda en países vecinos.
- Nueva tecnología para producir
- Competencia en el mercado
- Los productores no poseen con R.U.C
- El tipo de crédito otorgado al cliente
- Ausencia de manuales de procedimientos y funciones hacia los colaboradores
- Disponibilidad de transportes pesado para llevar las cargas
- Falta de software contables
- Clima laboral

AMENAZAS

- Crecimiento de la inflación; podría generar aumento de precios en los artículos a comercializarse.
- Fenómenos naturales; afectación de los cultivos, daño de la gramínea.
- Alta competencia en el mercado
- Inestabilidad económica del país
- Cambios climáticos y ambientales
- Caída de precios en el mercado bursátil
- Suplantación del grano de arroz por otro cereal
- Trabas para conseguir líneas de crédito
- Cartera limitada de proveedores

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

1.6.1. Matriz FOFA DODA

TABLA 2 MATRIZ FOFA DODA

MATRIZ FOFA DODA	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apertura de mercados para la introducción de los productos. 2. Ofrecer financiamiento a clientes al momento de realizar sus ventas 3. Implantación de un modelo de distribución propio 4. Capacitación constante al personal 5. Acceso directo con los productores de arroz 6. Nuevas formas de marketing virtual 7. Capacidad de producción 8. Aceptación en el mercado 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crecimiento de la inflación; podría generar aumento de precios en los artículos a comercializar 2. Fenómenos naturales; afectación de los cultivos, daño de la gramínea. 3. Alta competencia en el mercado 4. Proceso de importación de productos. 5. Caída de precios en el mercado bursátil 6. Suplantación del grano de arroz por otro cereal 7. Trabas para conseguir líneas de crédito 8. Cartera limitada de proveedores
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS OFENSIVAS (F-O)	ESTRATEGIAS DEFENSIVAS (F-A)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Infraestructura adecuada con alto valor agregado cómodo, funcional y moderno. 	<p>F1-O7. Realizar mantenimiento a las maquinarias, para reducir los costos y optimizar recursos.</p>	<p>F1-A7. Aplicar a créditos financieros para realizar una infraestructura adecuada que ofrezca productos de calidad</p>

<ol style="list-style-type: none"> 2. Buena ubicación en zona de influencia comercial. 3. Tener un mercado objetivo que permite la rápida comercialización de sus artículos. 4. Experiencia de su propietario en atención a sus clientes. 5. Correcta implementación de maquinarias para los procesos 6. Precios competitivos en el mercado. 7. Reducción de costos operativos 8. Contar con amplia gama de productos 	<p>F2-O8. Crear promociones llamativas captar la atención de los clientes e incrementar las ventas.</p> <p>F3-O2. Dar créditos mediano y largo plazo a sus clientes mediante un sistema cómodo de pago.</p> <p>F5-O4. Capacitar constantemente al personal para el correcto uso de las maquinarias y mitigar accidentes</p> <p>F8-O6. Mostrar los productos ofertados mediante plataformas virtuales y redes sociales con precios y promociones así el cliente puede estar al tanto de lo ofertado constantemente.</p>	<p>presentando una buena estructura de plan de negocio.</p> <p>F3-A8. Buscar nuevos proveedores en el Mercado en diferentes cantones para así tener mayor variedad y calidad de producto a diferentes precios.</p> <p>F4-A1. Creación de estrategias comerciales en el momento de la caída de los precios y productos, guardando la gramínea para épocas de escases.</p> <p>F8-A6. Diversificar líneas de productos para los diferentes gustos.</p>
<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción de arroz por la frontera por lo falta de control, a precio más bajo por el uso de moneda blanda en países vecinos. 2. Nueva tecnología para producir 3. Competencia en el mercado 4. Los productores no 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS DE REORIENTACIÓN (D-O)</p> <p>D2-O6 Crear redes virtuales para hacer conocido el producto, dando una publicidad fresca y así traiga público de diferentes edades.</p> <p>D4-O5 Realizar liquidaciones de las ventas para así tener un respaldo de las transacciones realizadas.</p> <p>D5-O2 Ofrecer diferentes</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA (D-A).</p> <p>D3-A6 Incrementar la producción de arroz integral.</p> <p>D4-A8 Buscar proveedores que tengan todos sus documentos comerciales en regla para evitar inconvenientes con el SRI.</p> <p>D6-A2 Implementar manuales de funciones donde todos sus colaboradores estén preparados ante cualquier contingente.</p> <p>D7-A4 Verificar el código arancelario y los documentos necesarios para la importación de</p>

poseen con R.U.C	formas de pago a los clientes.	los productos para que estos no tengan contratiempos al momento de ingresar al país.
5. El tipo de crédito otorgado al cliente	D6-O7 Establecer diferentes tipos de contratos a los trabajadores según varié la producción de arroz para así evitar gastos de personal innecesario.	
6. Ausencia de manuales de procedimientos y funciones hacia los colaboradores		
7. Indisponibilidad de transportes pesado para llevar las cargas	D7-O3 Implementar transporte de cargas pesadas para así alcanzar más plazas de mercado a diferentes ciudades	
8. Clima laboral	D8-O4 Capacitar constantemente al personal de la planta procesadora.	

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

2. MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

2.1. Análisis de mercado

Según la American Marketing Association analizar el mercado significa recopilar de manera sistemática los registros y análisis de datos sobre los problemas relacionados con los bienes y servicios, esto nos permite tomar decisiones para el beneficio de la empresa y a su vez permite poner en marcha un marketing estratégico y operativo. (Gonzalez, 2018)

Según los censos del INEC en el 2018, la superficie sembrada de arroz a nivel nacional fue de 301.853 hectáreas. La producción se concentra en la provincia del Guayas con el 72,7% siendo esta posicionada como la principal provincia de cultivos de arroz. (INEC, 2018)

La superficie total cosechada de arroz en el 2018 fue de 298.298 hectáreas registrando una variación negativa del 16,7%. La producción de arroz para finales del 2018 y principios del 2019 fue de 1,4 millones de toneladas con una variación positiva del 26,6%. La provincia del Guayas, es la que más se dedica a la producción de este cultivo ya que concentra el 72,7% de la producción total. (INEC, 2018)

El Ecuador no solo es un país consumista si no también productor, cuenta con condiciones climáticas muy favorables para la siembra de este grano de arroz, la mejor época para cosechar la gramínea es en la veranera ya que en esta temporada sale un arroz de calidad, debido a las condiciones del suelo, este absorbe el suficiente agua y nutrientes que necesita para poder desarrollarse.

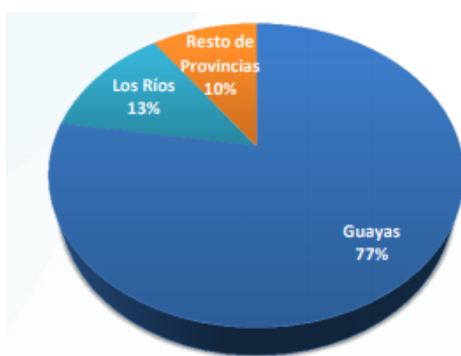
La venta y comercialización de arroz va creciendo cada vez más su mercado, cada día es más amplio ya que se empezó a comercializar a Colombia, eliminando las restricciones, de esta manera se eliminará la acumulación de cosecha debido a los contrabandos por parte del país vecino Perú. Nuestro mercado de consumo está

dirigido hacia bodegas, comercializadoras de arroz, industrias y restaurantes, donde analizaremos el comportamiento de la demanda.

Los cultivos de granos de arroz se producen en la Provincia del Guayas abastecen 77% del consumo ecuatoriano, La mayor concentración de empresas se encuentra en Guayas y Los Ríos, en 2016 habían registradas 71 empresas, estas proveían empleo a 454 personas. (CFN, 2018)

Desde el 2013 hasta el 2019 la exportación de este grano ha ido creciendo cada vez más siendo Colombia nuestro principal comprador

Ilustración 3 PROVINCIAS PRODUCTORAS DE ARROZ



**Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaborado por: Subgerencia de Análisis e Información**

2.2. Análisis de la demanda

El producto de la gramínea de arroz es altamente importante en la dieta de la población ecuatoriana, ya que se consume alrededor de 53,2 kg anualmente del grano lo que da una equivalencia de 117 lb por cada habitante aproximadamente. Debido a su elevado consumo, sus sembríos por hectárea se convierte en las mayores plantaciones, este hace crecer al PIB con el 9,2% de participación. (Bolsa de Valores de Guayaquil, 2014)

En el sector Agrícola existe una amplia gama de granos de arroz que están accesibles para cualquier tipo de economía que el cliente tenga, y cualquier tipo de destino que el grano vaya a tener, dependiendo la marca y la calidad del arroz sus precios varían entre \$28 a \$42 según la época de cosecha, también existe variedad de arrocillos y polvillos que son económicos y tienen variedad de usos. La demanda del grano de arroz se encuentra desde personas para uso doméstico, restaurantes, tiendas o grandes empresas.

En base a la encuesta realizada pudimos darnos cuenta que el tipo de arroz que las personas consumen es el arroz conejo, arroz flor, y conejo envejecido. “AgroCalle” ofrece productos totalmente de calidad, seleccionado a detalle el grano que llegara a la mesa de los consumidores, la política principal que la empresa tiene es simple darle variedad de granos al cliente, haciéndolo sentir en un ambiente cálido y agradable, que sienta que es una parte fundamental de la organización, por lo cual la proyección que la empresa tenga acogida en el mercado es muy alta ya que se brindara un excelente servicio en todos los aspectos y parámetros establecidos.

Los productos que se ofrecen están dirigidos a todo tipo de público, con el pasar del tiempo se plantea cubrir una mayor demanda a nivel provincial cubriendo la costa, sierra y amazonia ecuatoriana con la finalidad de hacer reconocida nuestra marca a nivel nacional y obtener mayores ganancias.

2.2.1. Identificación y Caracterización de la Demanda

Las personas que forman la demanda de Agro Calle se caracterizan de la siguiente forma:

TABLA 3 CARACTERISTICAS DE LA DEMANDA

SEGMENTO DEL MERCADO

Centros de acopio
Industrias
Restaurantes
Tiendas

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

2.2.2. Identificación y Caracterización de la oferta

TABLA 4 CARACTERIZACION DE LA OFERTA

TIPO DE PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS
Arroz	El arroz que se ofrece en la empresa es altamente seleccionado, entre ellos tenemos arroz blanco y envejecido de marcas reconocidas como son Conejo, Conejo Envejecido, Flor, Lira, Oso, Oso envejecido Etc.
Arrocillo	En este producto existe mucha variedad dependiendo la marca de la empresa que lo comercializa y de los tipos encontramos los siguientes...
Polvillo	El polvillo es toda la fibra que al momento de pasar por pulido el grano deja, en este producto no existe una marca específica
Servicio de Pilado	El servicio de pilado está abierto para cualquier público que desee procesar su arroz y el precio

	está a \$3 a \$4 por sacco
--	----------------------------

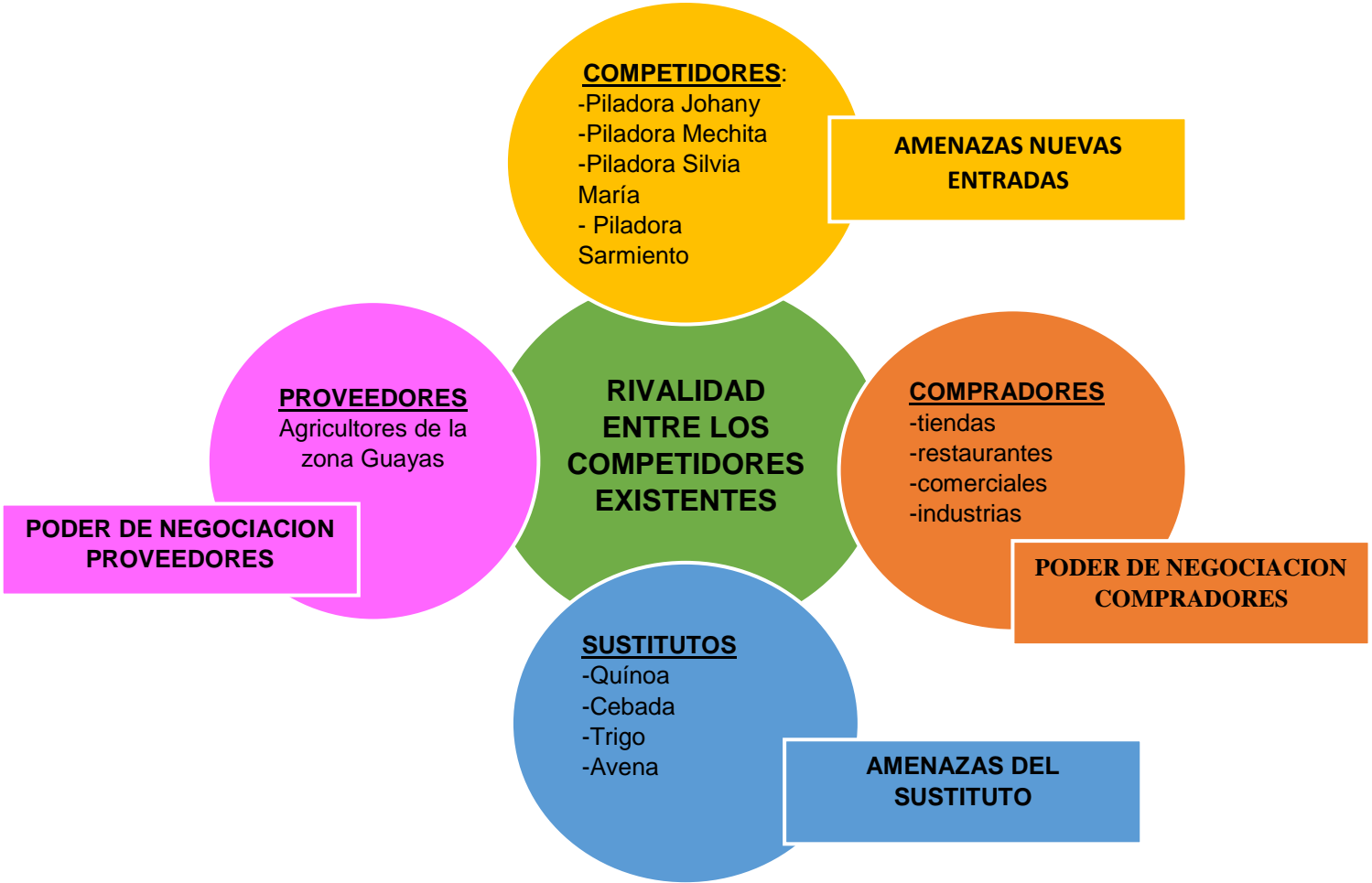
Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

2.2.3. Ventaja competitiva

La empresa AgroCalle cuenta con bajos costos productivos ya que tiene excelentes maquinarias y un buen mantenimiento de ellas, esto casusa que sus productos tengan un precio bajo que los posicione en el mercado, un plus que se le agrega es la atención al cliente ofreciéndoles un servicio confortable.

2.2.4. Estructura Competitiva: Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter

Ilustración 4 ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Los principales compradores que tiene AgroCalle son los centros de acopio, industrias y restaurantes ya que son el grupo que más demanda tiene del producto, la amenaza que tiene el grano son sus sustitutos, existen personas que por salud y nutrición remplazan el grano de arroz por quínoa, cebada, trigo y avena.

2.3. Investigación de Mercado

“Es el proceso de subdividir al mercado en diferentes subconjuntos de consumidores que se comportan de una misma manera o tienen necesidades y cualidades similares”.

(American Marketing Association , 2006)

- **Variable Geográfica:** Comerciantes de las Provincias del territorio ecuatoriano
- **Variable Demográfica:** Lista de clientes de la piladora AgroCalle

Por ocupación:

- **Segmento 1:** Dueños o administradores de industrias
- **Segmento 2:** Dueños o administradores de centros de acopio
- **Segmento 3:** Dueños o administradores de restaurantes
- **Segmento 3:** Intermediarios

2.3.1. Delimitación del problema

La investigación de mercado que se ha realizado permitirá a la empresa “AgroCalle” conocer aspectos muy importantes en la venta y comercialización del producto tanto en el cantón Yaguachi como los demás cantones de las diferentes provincias , se ha escogido la lista de clientes de la empresa para

determinar la muestra de estudio de mercado, tomando en cuenta las cifras que en esta se encontraba dando como resultado mil clientes, con los siguientes datos se procederá a aplicar la fórmula estadística establecida para determinar el tamaño de la muestra que se va a tomar

2.3.2. Tamaño de la muestra

$$TM = \frac{Npq}{\frac{(N-1)E^2}{Z^2} + p+q}$$

$$TM = \frac{1000(0.5*0.5)}{\frac{(1000-1)(0.05)^2}{(1.96)^2} + (0.5+0.05)}$$

$$TM = 278$$

2.3.3. Análisis e interpretación de resultados

1) ¿A qué actividad se dedica?

5

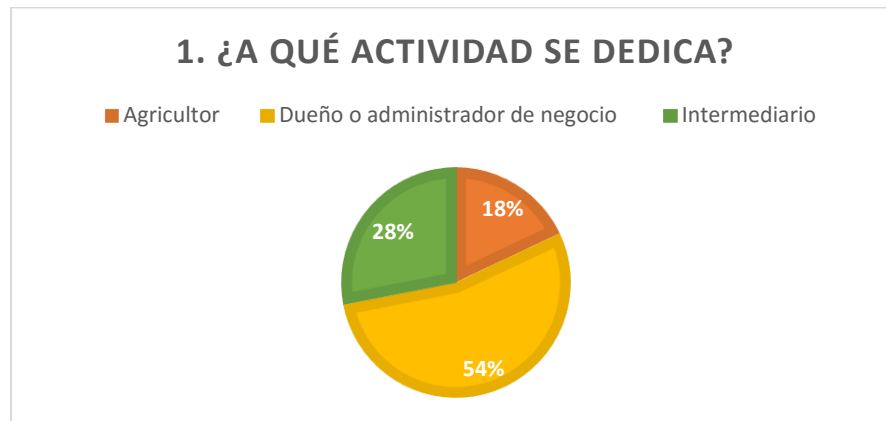
OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Agricultor	50	18%
Dueño o administrador de negocio	150	54%
Intermediario	78	28%
Total	278	100%

TABLA

PREGUNTA 1 ENCUESTA

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

ILUSTRACIÓN 5 PREGUNTA 1 ENCUESTA



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Análisis

En la primera pregunta se encuestó a 278 personas para saber a la actividad que se dedica, dando como resultado 50 agricultores, 150 dueños o agricultores y 78 intermediarios

Interpretación

Según los resultados arrojados en la encuesta nuestro potencial mercado son las personas dueñas o administradoras de negocio, seas centros de acopio, restaurantes o industrias, seguido de los intermediarios

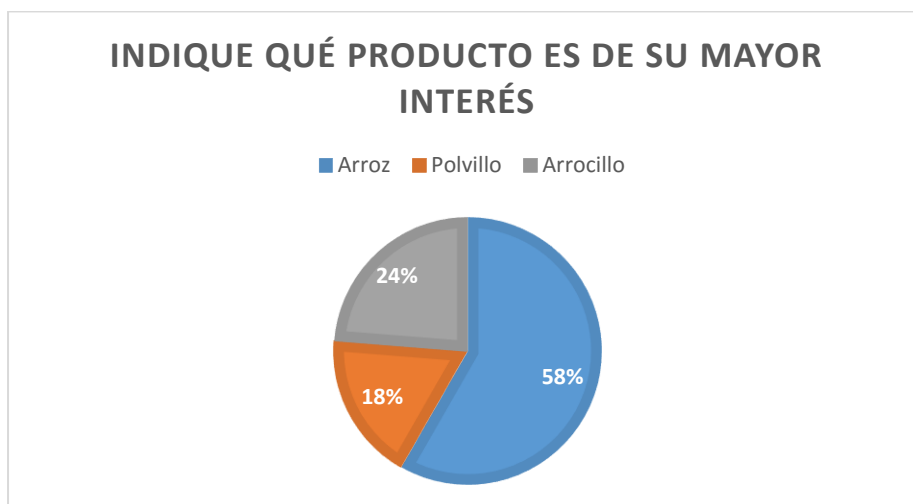
2) Indique qué producto es de su mayor interés

TABLA 6 PREGUNTA 2 ENCUESTA

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Arroz	162	58%
Polvillo	50	18%
Arrocillo	66	24%
Total	278	100%

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

ILUSTRACIÓN 6 PREGUNTA 2 ENCUESTA



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Análisis

En esta pregunta de la encuesta se puede observar que el producto más adquirido para consumo es el arroz con el 58% seguido del arrocillo.

Interpretación

En primer lugar, el producto más consumido por las personas en el grano de arroz que es la opción que más porcentaje tuvo en la tabulación, seguido del arrocillo que también es consumido por las personas, quedando en último lugar el derivado del arroz polvillo que es para consumo de los animales.

3) **Al momento de adquirir uno de los productos mencionados en el literal 2 ¿por qué motivo realiza su compra?**

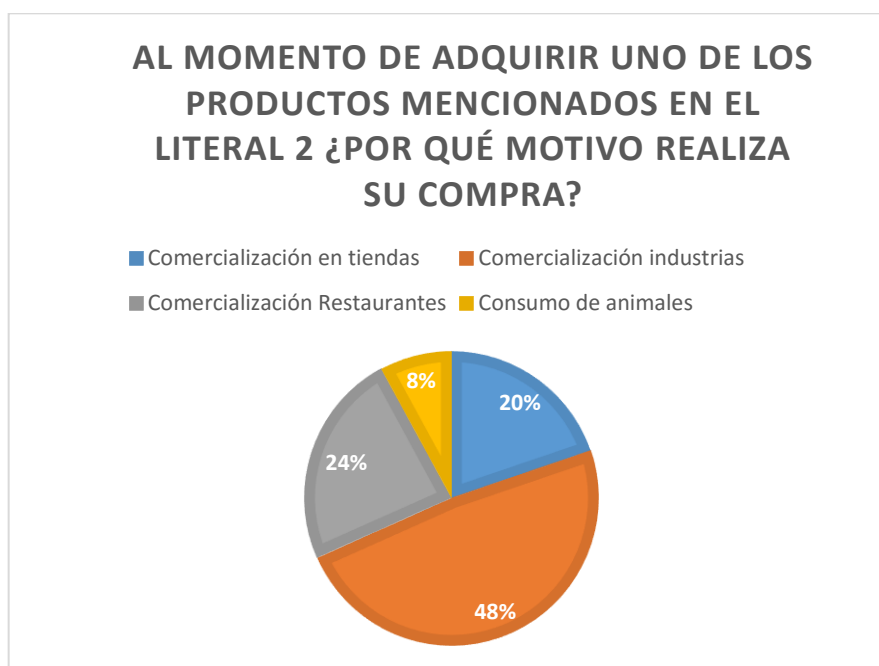
TABLA 7 PREGUNTA 3 ENCUESTA

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Comercialización en tiendas	55	20%
Comercialización industrias	135	49%

Comercialización Restaurantes	66	24%
Consumo de animales	22	8%
Total	278	100%

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

ILUSTRACIÓN 7 PREGUNTA 3 ENCUESTA



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Análisis

Al realizar la encuesta a 278 personas se puede analizar que la mayoría de los consumidores adquieren el producto para comercializarla en industrias y centros de acopio, seguido de restaurantes y tiendas.

Interpretación

El 48% de los consumidores utilizan el grano para la comercialización entre industrias, mostrando que es nuestro mercado potencial, también se obtiene en los datos

un mercado pequeño pero que no debe ser descuidado, y es la producción de derivados para consumo animal.

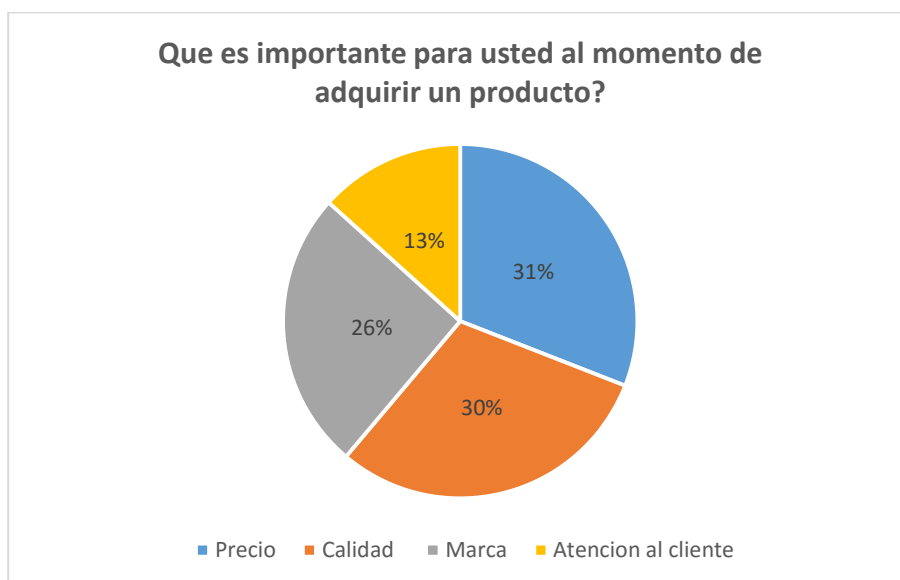
4) **¿Qué es importante para usted al momento de adquirir un producto?**

**TABLA 8
PREGUNTA 4
ENCUESTA**

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Precio	86	31%
Calidad	84	30%
Marca	71	26%
Atención al cliente	37	13%
Total	278	100%

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

ILUSTRACIÓN 8 PREGUNTA 4 ENCUESTA



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Análisis

En esta pregunta de la encuesta realizada nos arroja datos muy similares en cuanto a la importancia de adquirir el producto, se puede observar que para el cliente es muy importante el precio y la calidad al momento de realizar su compra.

Interpretación

Para las personas es muy importante el precio ya que es la variable que puede cuantificar sus ganancias y d como resultado el 31% del valor de la encuesta, pero a su vez también se guía por la calidad del grano, otro grupo supo describir que para ellos es muy importante la marca del producto ya que sus consumidores así lo requieren.

5) ¿Ha adquirido Ud. alguna de estas marcas de arroz?

TABLA

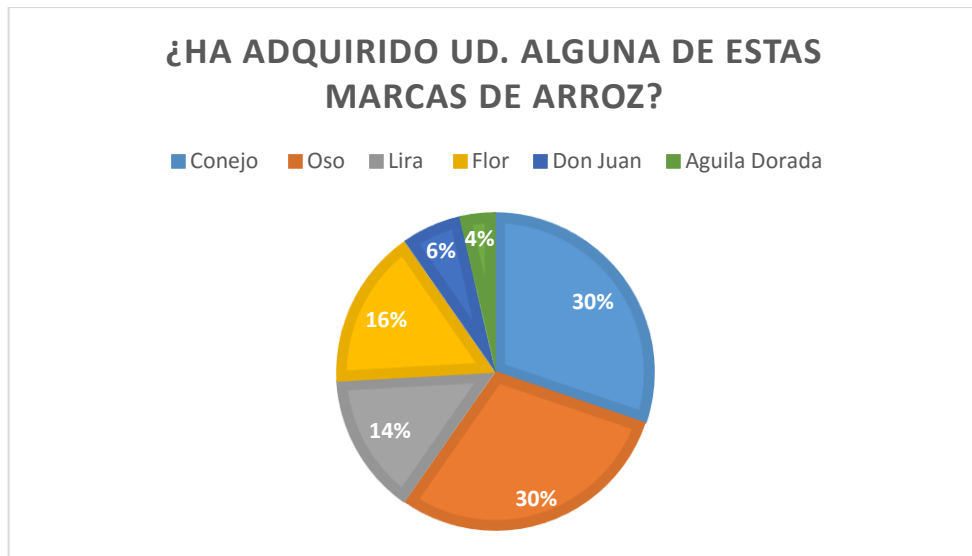
OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Conejo	84	30%
Oso	82	29%
Lira	40	14%
Flor	45	16%
Don Juan	17	6%
Aguila Dorada	10	4%
Total	278	100%

9

PREGUNTA 5 ENCUESTA

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

ILUSTRACIÓN 9 PREGUNTA 5 ENCUESTA



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Análisis

En la siguiente pregunta realizada a los encuestados se puede observar que al momento de realizar la compra de la gramínea prefieren la marca conejo por su calidad y porque la marca está muy posicionada en el mercado, muy seguido se encuentra también la marca oso que también es muy preferida por los consumidores, la marca propia de AgroCalle aún no es conocida en el mercado.

Interpretación

El 30% de los encuestados prefieren la primera opción al momento de realizar sus compras, posteriormente la 2da marca se encuentra muy seguida con el 29% ya que se considera una opción muy económica y rentable, la marca Don Juan con el 6% y Águila Dorada no son tan conocidas dentro de los consumidores.

6) ¿Cómo usted prefiere que se le despache el arroz?

TABLA 10 PREGUNTA 6 ENCUESTA

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Quintales	168	60%
Arrobas	80	29%
Agranel	30	11%
Total	278	100%

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

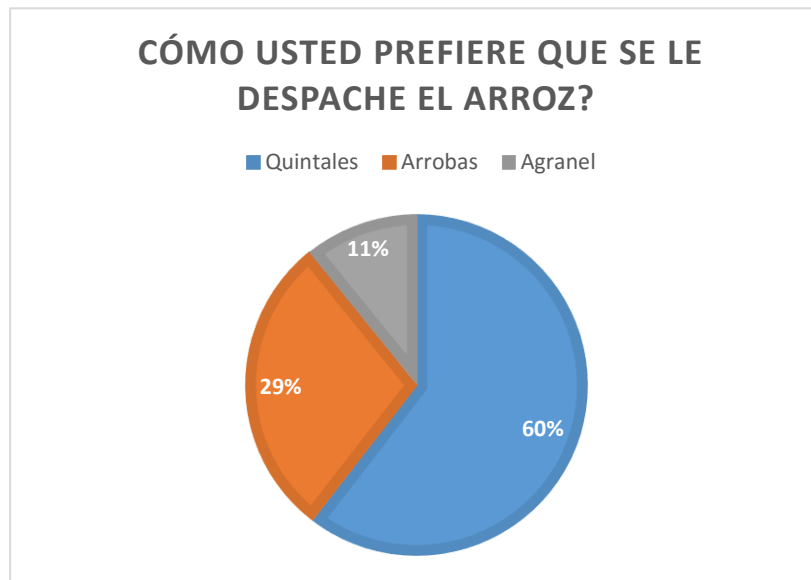


ILUSTRACIÓN 10 PREGUNTA 6 ENCUESTA

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

En la siguiente pregunta los encuestados reflejan que la mejor manera de despachar la gramínea es por medio de quintales, luego en arrobas para la venta en los respectivos negocios y a granel cuando las cargas son grano cascara.

Interpretación

Se interpreta con los datos procesados que la gramínea se debe despachar mayormente en quintales ya que es lo requerido por los compradores con el 60% y en arrobas con el 29%.

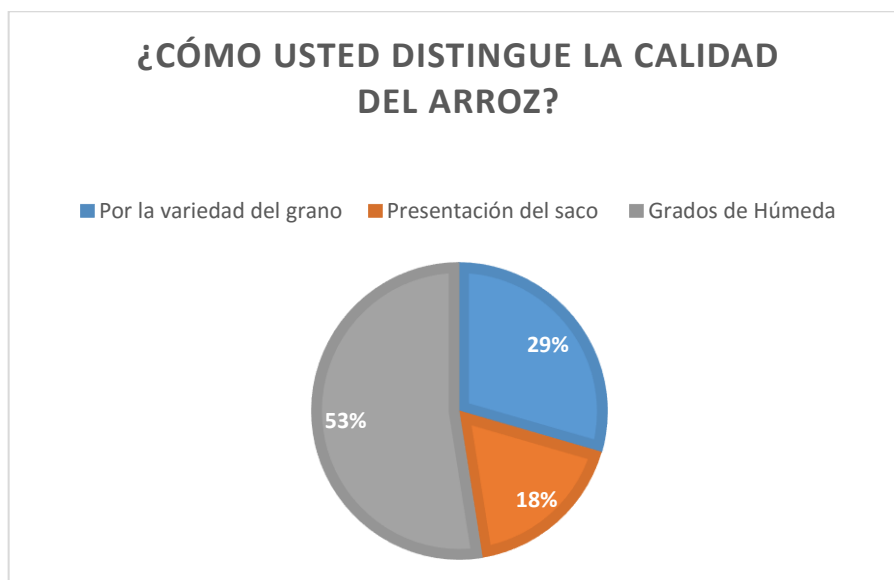
7) ¿Cómo usted distingue la calidad del arroz?

TABLA 11 PREGUNTA 7 ENCUESTA

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Por la variedad del grano	82	29%
Presentación del saco	50	18%
Grados de Húmeda	146	53%
Total	278	100%

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

ILUSTRACIÓN 11 PREGUNTA 7 ENCUESTA



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Análisis

En esta pregunta se puede observar que más de la mitad de los encuestados reconocen la calidad del arroz por los diferentes grados de humedad que estos posean, ya que es importante al momento de pasar la gramínea al proceso de envejecimiento y este no se quiebre y produzca pérdidas de producción

Interpretación

En esta pregunta se observa que el 53% de los encuestados reconocen un arroz de calidad variando los granos de humedad que este posea, otro grupo lo reconoce por la variedad del grano representado el 29% de la encuesta y el 18% se deja llevar por la presentación del saco

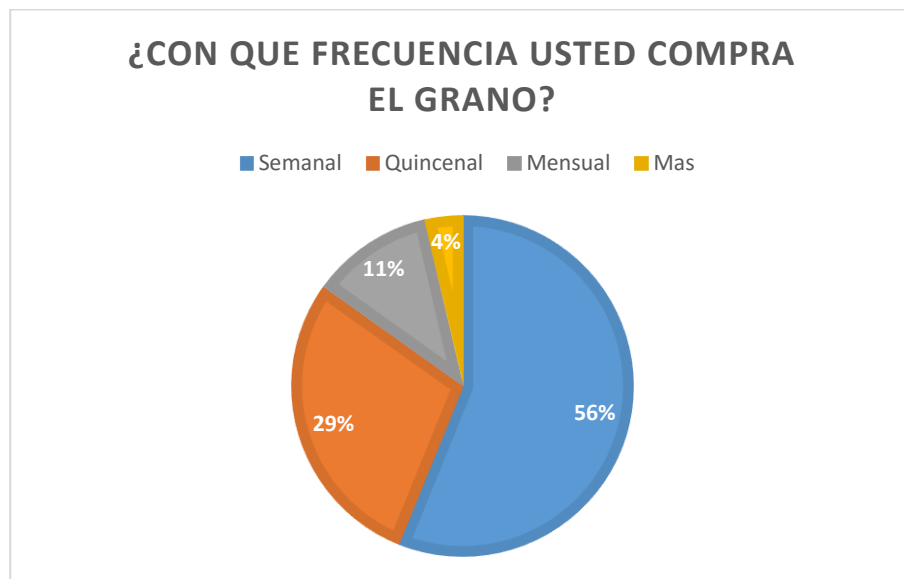
8) ¿Con que frecuencia usted compra el grano?

TABLA 12 PREGUNTA 8 ENCUESTA

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Semanal	156	56%
Quincenal	80	29%
Mensual	32	12%
Mas	10	4%
Total	278	100%

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

ILUSTRACIÓN 12 PREGUNTA 8 ENCUESTA



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Análisis

Analizando la siguiente pregunta respondida por los encuestados las personas realizan sus compras principalmente de manera semanal ya que el giro del negocio exige estar en constante movimiento de inventarios, otra parte de las personas realizan sus compras de manera quincenal ya que esperan a recuperar su capital de negocio.

Interpretación

En esta pregunta el 56% de los encuestados respondieron que realizan sus compras de la gramínea de manera semanal, el 29% realizan sus compras de manera quincenal ya que esperan la recuperación de capital y el 12% las realizan de manera mensual debido a que no cuentan con mucho capital de trabajo.

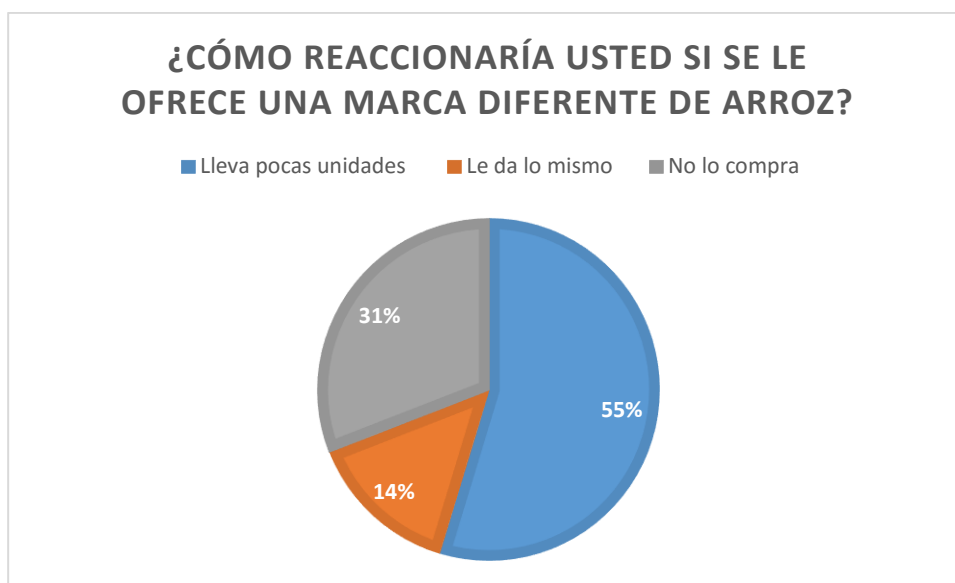
9) **¿Cómo reaccionaría usted si se le ofrece una marca diferente de arroz?**

TABLA 13 PREGUNTA 9 ENCUESTA

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Lleva pocas unidades	152	55%
Le da lo mismo	40	14%
No lo compra	86	31%
Total	278	100%

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

ILUSTRACIÓN 13 PREGUNTA 9 ENCUESTA



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Análisis

En esta pregunta se puede analizar que las personas encuestadas al momento de darles una nueva marca de producto llevan pocas unidades para saber cómo reaccionan sus clientes, otro grupo de personas no prefieren arriesgarse por un producto desconocido y deciden no adquirirlo.

Interpretación

El 55% de las personas a las que se les aplico la siguiente encuesta al momento de ofrecerles una nueva variedad de producto toman la decisión de llevar pocas unidades, mientras otro porcentaje que el 31% no lo lleva, también existe otro grupo que representa un 14% que le da lo mismo la marca de producto y se arriesga a adquirirlo.

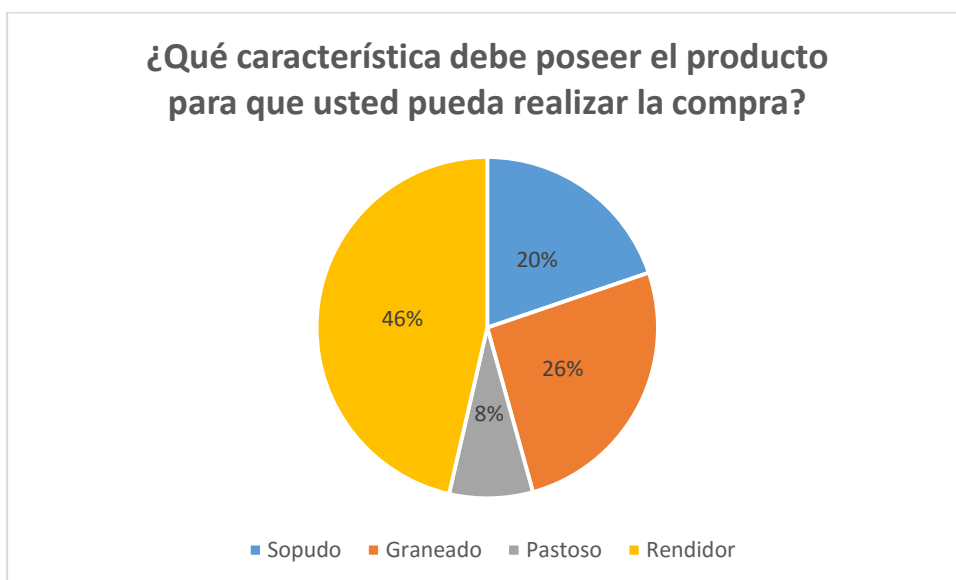
10) ¿Qué característica debe poseer el producto para que usted pueda realizar la compra?

TABLA 14 PREGUNTA 10 ENCUESTA

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Sopudo	55	20%
Graneado	72	26%
Pastoso	22	8%
Rendidor	129	46%
Total	278	54%

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

ILUSTRACIÓN 14 PREGUNTA 10 ENCUESTA



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Análisis

Según lo encuestado la característica que debe poseer el producto para ser comprador es que debe ser rendidor ya que es uno de los requisitos fundamentales para

que nuestros clientes puedan comercializar el grano, seguido de esto una característica más que debe poseer es que sea graneado este tipo de grano se comercializa más en la zona Costa y Oriente, pero en la zona Sierra los clientes lo prefieren con característica pastosa.

Interpretación

El 46% de los clientes prefieren el grano que sea rendidor, así se demuestran en la cifra obtenida de la siguiente encuesta, otra característica que este deba poseer es que sea graneado y se refleja con el 26%.

2.4. Plan de marketing

TABLA 15 PLAN DE MARKETING

ESTRATEGIAS DE MARKETING MIX			
PLAZA	PRECIO	PRODUCTO	PROMOCIÓN
<ul style="list-style-type: none"> • Venta de producto en espacio físico. • Venta de productos en página web y redes sociales. • Distribución del producto en tiendas y centros de acopio 	<ul style="list-style-type: none"> • Precios al por mayor • Precios al por menor • Precios por temporada • Precios por promociones 	<ul style="list-style-type: none"> • Diversidad de marcas • Calidad de productos • Variedad de producto • Variedad de empaques de producto 	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción del 6% si lleva 500 quintales de arroz • Si lleva 5 quintales se le regala 1@ gratis • Por llevar 2 clientes nuevos se le aplica el 10% de descuento en sus compras

PUBLICIDAD	PRESENTACION	PERSONAL	PROCESO
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de vallas publicitarias • Creación de redes sociales • Creación impresa en volantes • Publicidad en periódicos • Publicidad en revistas empresariales 	<ul style="list-style-type: none"> • Logotipo • Productos clasificados por calidades • Saquillos para enfundar el arroz llamativos 	<ul style="list-style-type: none"> • Personal correctamente presentado • Personal con buena disposición de atención • Personal capacitado en conocimientos del producto 	<ul style="list-style-type: none"> • Facilidad de acceso a los productos • Facilidad al realizar la compra • Facilidad de pago

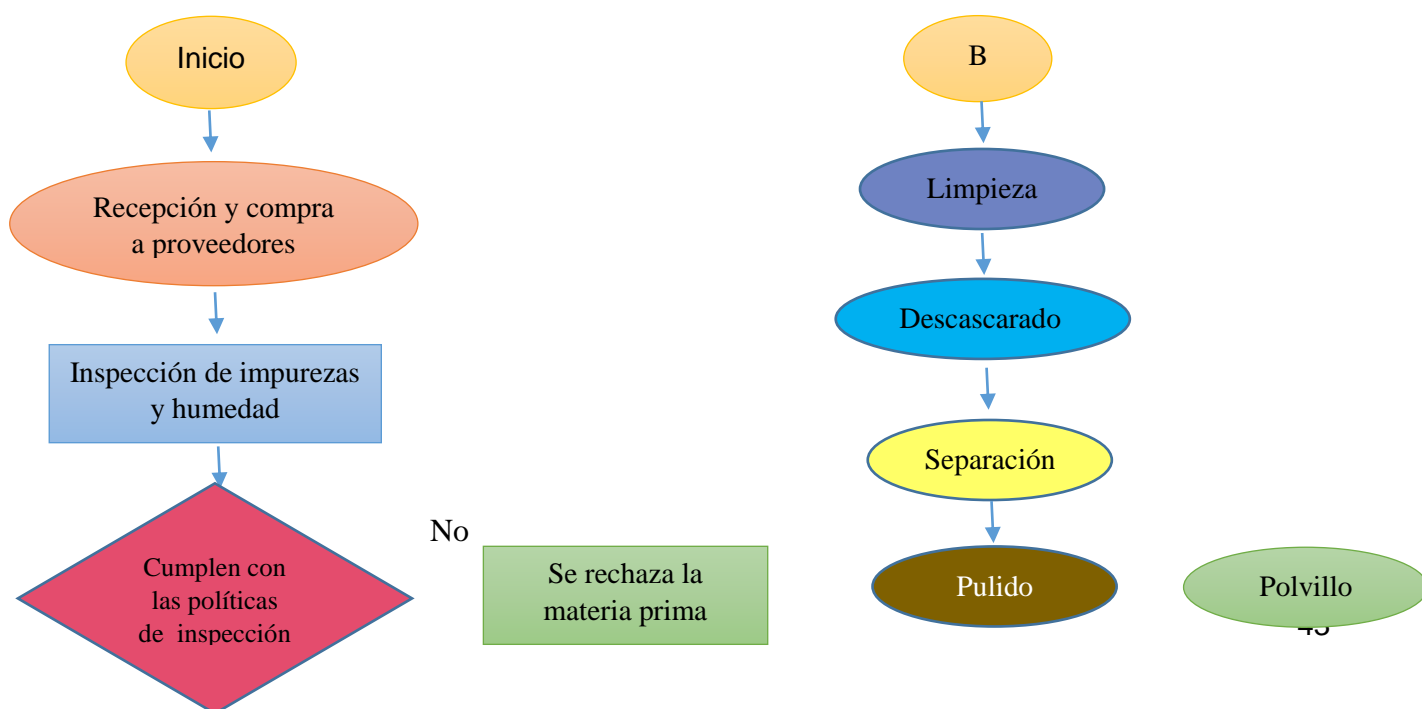
Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

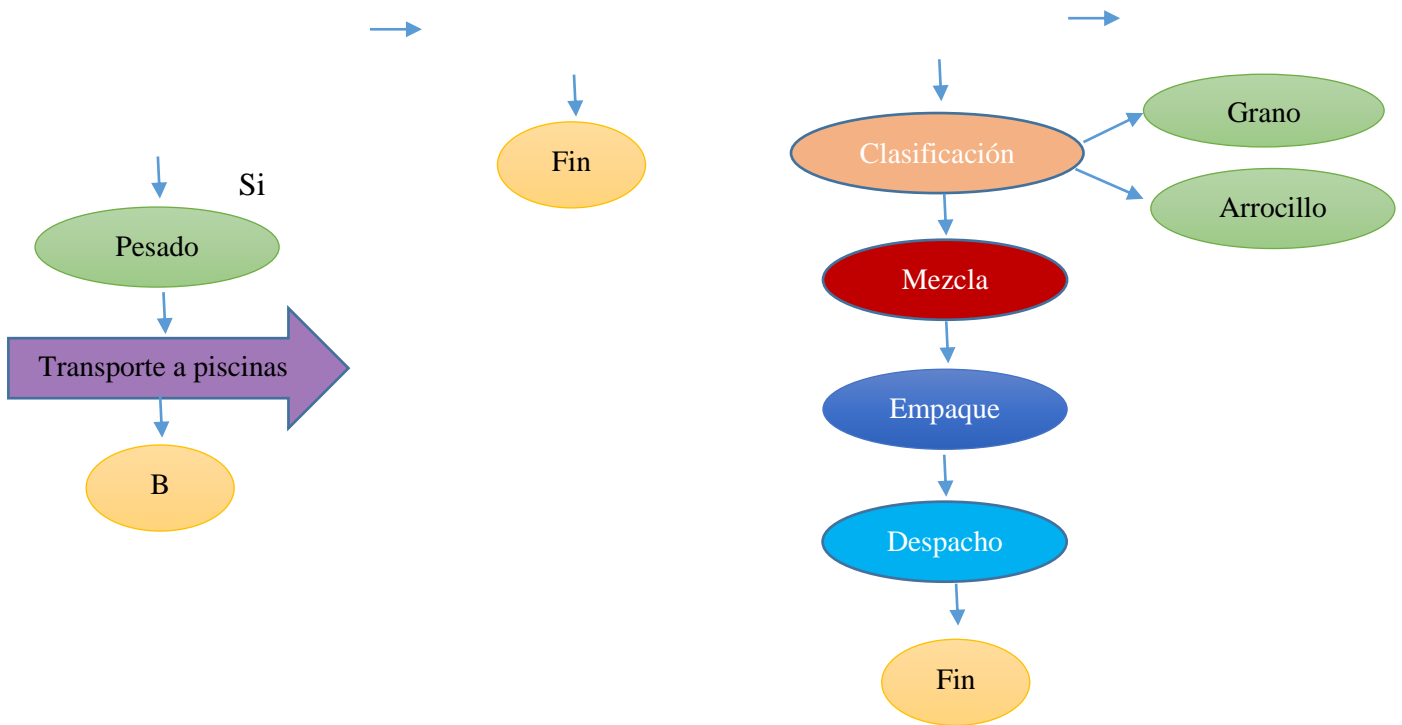
CAPÍTULO 3

3. UBICACIÓN Y UTILIZACIÓN DE FACTORES PRODUCTIVOS

3.1. Diagrama del flujo del proceso del bien o servicio

ILUSTRACIÓN 15 DIAGRAMA DEL PROCESO DEL BIEN





Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

3.2. Especificaciones de los usuarios/materia prima a utilizarse

TABLA 16 ESPECIFICACIONES DEL USUARIO

Especificaciones del usuario
<p>Los tipos de arroz varían según su forma y estos se dividen en los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Cortos: Estos tienen una forma casi esférica son perfectos para la elaboración de sushis y risottos ya que se adquieren unos a otros con mucha facilidad. Entre estos tenemos los siguientes arroces: INAP 14, INIAP 15, INIAP16 ❖ Medios: En la cocción este grano se torna blando y pegajoso lo que lo hace perfecto para la elaboración de paella, arroz con leche y todo tipo de platos de arroz que sean melosos ya que cuenta con un 15% de amilosa,

absorben los líquidos y no se rompen, es uno de los más vendidos. Entre estos arroces tenemos: Arroz 009, Arroz 011, Arroz 1001,

- ❖ **Largo:** este arroz tiene mayor composición de almidón que van desde el 20% al 30%, en su composición los granos son sueltos, elásticos y muy firmes, se utilizan mayormente para servir platos a la carta, sea acompañado de carnes o ensaladas y tenemos los siguientes: Arroz Conejo, Feron, 011 mejorado, Esperanza
- ❖ **Integral:** este es obtenido al no pasar al grano por la máquina de pulido y se queda con todos los nutrientes, este puede ser usado para cualquier receta y se obtiene de cualquier grano nombrado anteriormente
- ❖ **Arrocillo:** este está compuesto por hidratos de carbono es rico en calorías y se obtiene de los sobrantes del grano al momento de pasar el grano por la pulidora y su uso es para las cervezas y comida para animales, se clasifican en: Medianos Gruesos, Medianos Corrientes, Sortex, Verdes y Medios vaporizados
- ❖ **Polvillo:** este es el resultado de la separación de la cascara y el grano al momento del pulido y sirven alimento de animales.


Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez



Especificaciones de los productos

TABLA 17 ESPECIFICACIONES DE LOS PRODUCTOS

TIPO	PRODUCTO	ESPECIFICACIONES	VALOR	FOTO
Grano Corto	Arroz Oso	Esta constituido en el grupo de los arroces INIAP, su valor es económico y es usado para tipos de cocción pastosa	\$29	
Grano Corto	Conejo	Esta constituido en el grupo de los arroces INIAP, su valor es económico y es usado para tipos de cocción pastosa son perfectos para la elaboración de sushis y risottos	\$30	
Grano mediano	Flor	En la cocción este grano se torna blando y pegajoso lo que lo hace perfecto para la elaboración de paella, arroz con leche, dentro de los granos medios es uno de los más económicos	\$32	

Grano mediano	Conejo Azul	En la cocción este grano se torna blando y pegajoso lo que lo hace perfecto para la elaboración de paella, arroz con leche	\$33	
Grano largo	Lira	estos arroces tiene mayor composición de almidón que van desde el 20% al 30%, en su composición los granos son sueltos, elásticos y muy firmes, se utilizan mayormente para servir platos a la carta	\$34	
Grano largo	Arroz Don Juan	Esta marca de arroz es elaborada por la casa, es de alta calidad y rendimiento tiene un mayor grado de calidad y pasa por muchas verificaciones	\$35	

Grano largo	Arroz Portilla	Sus granos son sueltos y de gran Tamaño se utilizan para todo tipo de plato y gustos exigentes	\$35	
Envejecidos	Arroz Conejo envejecido	Es un arroz de buena calidad, al momento de su cohesión es muy graneado	\$36	
Envejecidos	Arroz Don Juan envejecido	Este arroz pasa por el proceso de envejecido mediante la cocción en hornos a altas temperaturas su grano es de gran tamaño y de color pastoso, es mayormente enviado a la sierra	\$38	
Integral	Arroz integral Don Juan	Este arroz es rico de nutrientes es elaborado para cualquier receta de personas que quieran llevar una vida saludable	\$30	

Polvillo	Todas las marcas	este es el resultado de la separación de la cascara y el grano al momento del pulido y sirven alimento de animales	
Arrocillo	Todas las marcas	su uso es para las cervezas y comida para animales, se clasifica en: Medianos Gruesos, Medianos Corrientes, Sortex, Verdes	

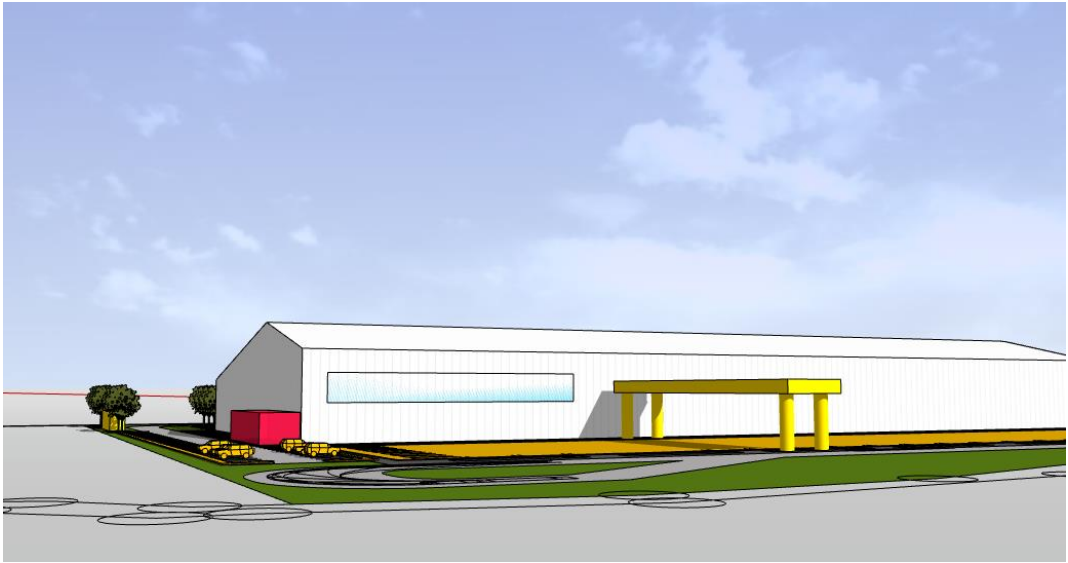
Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Los valores presentados en la tabla pueden variar según la cosecha o el tipo de clima y especificaciones de los productores.

3.3. Instalaciones

AgroCalle S.A mantiene una buena infraestructura apropiada para el procesamiento del arroz

ILUSTRACIÓN 16 INSTALACIONES



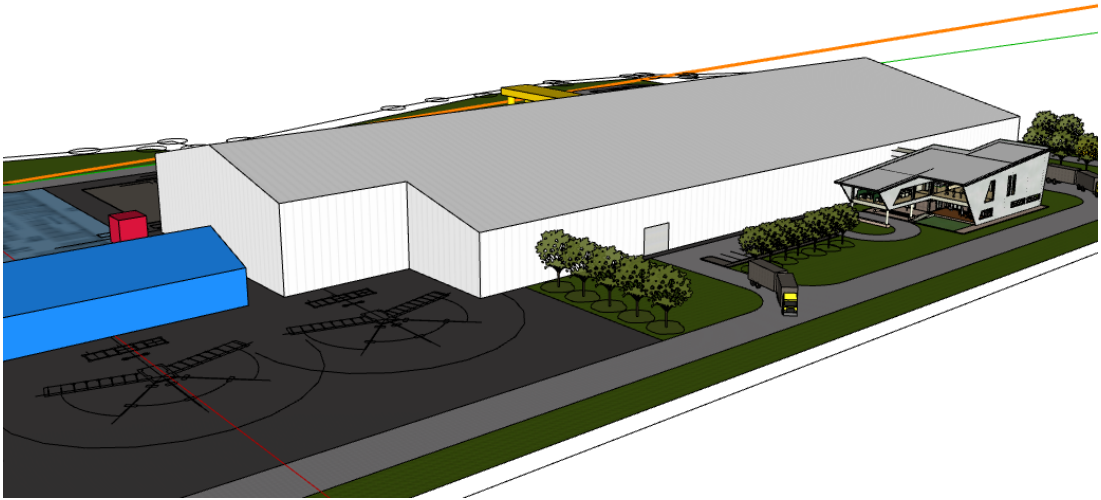
Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

ILUSTRACIÓN 17 INSTALACIONES



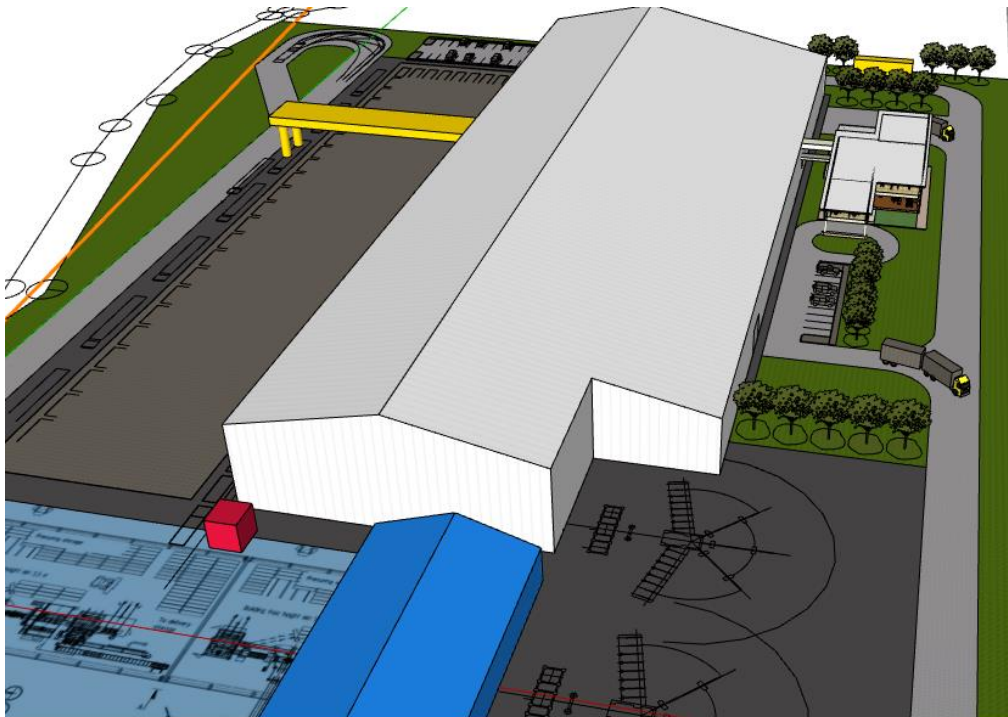
Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

ILUSTRACIÓN 18 INSTALACIONES



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

ILUSTRACIÓN 19 INSTALACIONES



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

ILUSTRACIÓN 20 INSTALACIONES



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

La infraestructura física que tendrá AgroCalle S.A será de 700m en un terreno amplio de 20.000 m en donde estarán 4 oficinas amplias y cómodas que tendrán todos los equipos necesarios para una correcta atención al cliente y un buen manejo de procesos.

También contara con su respectiva señalética para área de descargas, estacionamientos, lugares de riesgo, y salidas de emergencia. Tendrá área de bodega para los productos terminados y su respectiva clasificación con un espacio de 200 m², en su interior tendrá su maquinaria que estará dividida en clasificadora, procesadora de arroz y horno, en el exterior tendrá amplias áreas verdes y garita de guardia de 8m² con su respectivo control de seguridad y parqueadero de mil metros.

3.4. Maquinarias y equipo con sus respectivos costos

TABLA 18 MAQUINARIAS Y EQUIPOS

MAQUINARIA Y EQUIPOS			
Detalle	Fotografía	Costo por unidad	Costo total

<p>Balanza de tráiler(bascula)</p> <p>Capacidad 100 toneladas, 1000 sacas de 210 libras sin incluir peso del carro, ancho 3.2m, largo 21m.</p> <p>Sistema electrico</p>		<p>\$30.000,00</p>	<p>\$30.000,00</p>
<p>Clasificadora de arroz</p>		<p>\$30.000,00</p>	<p>\$30.000,00</p>
<p>Planta secadora de arroz</p>		<p>\$55.202,00</p>	<p>\$55.202,00</p>
<p>Pulidora de arroz</p>		<p>\$60.000,00</p>	<p>\$60.000,00</p>

Horno		\$40.000	\$40.000
Zaranda		\$10.000,00	\$10.000,00
Camión		\$50.000,00	\$50.000,00
TOTAL DE EQUIPOS Y MAQUINARIAS		\$ 275.202,00	\$ 275.202,00

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

3.5. Localización del negocio: macro y micro localización

Macro localización: En el cantón Yaguachi se establece la empresa AgroCalle, desde el año 2016.

ILUSTRACIÓN 21 MACRO LOCALIZACIÓN



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Micro localización: La empresa AgroCalle se ubica a 400 metros del puente via Durán – Yaguachi.

ILUSTRACIÓN 22 MICRO LOCALIZACIÓN



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

3.6. Tamaño

La empresa AgroCalle se encuentra clasificada como mediana empresa así la clasifica la “ Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, mediante resolución, acogió la clasificación de pequeñas y medianas empresas, PYMES, de acuerdo a la normativa implantada por la Comunidad Andina en su Resolución 1260 y la legislación

interna vigente” (Camara de Comercio de Quito, 2017). Y está compuesta 10 a 49 personal ocupado.

3.7. Logo

ILUSTRACIÓN 23 LOGO



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Los colores utilizados en el logo reflejan el nombre de la empresa con todos representativos del sector agrícola, donde en su centro lleva una espiga de arroz de color amarillo representativa de la actividad que realiza, segundo de un campo verde que muestra los cultivos de que simboliza al sector agrario

3.8. Slogan

ILUSTRACIÓN 24 SLOGAN



COSECHANDO LO MEJOR PARA TI

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Se definió el siguiente slogan porque aquí se hace referencia el producto final después de una cosecha, siempre será pensado el mejor producto altamente delectada para los consumidores con la mejor calidad.

CAPÍTULO 4

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

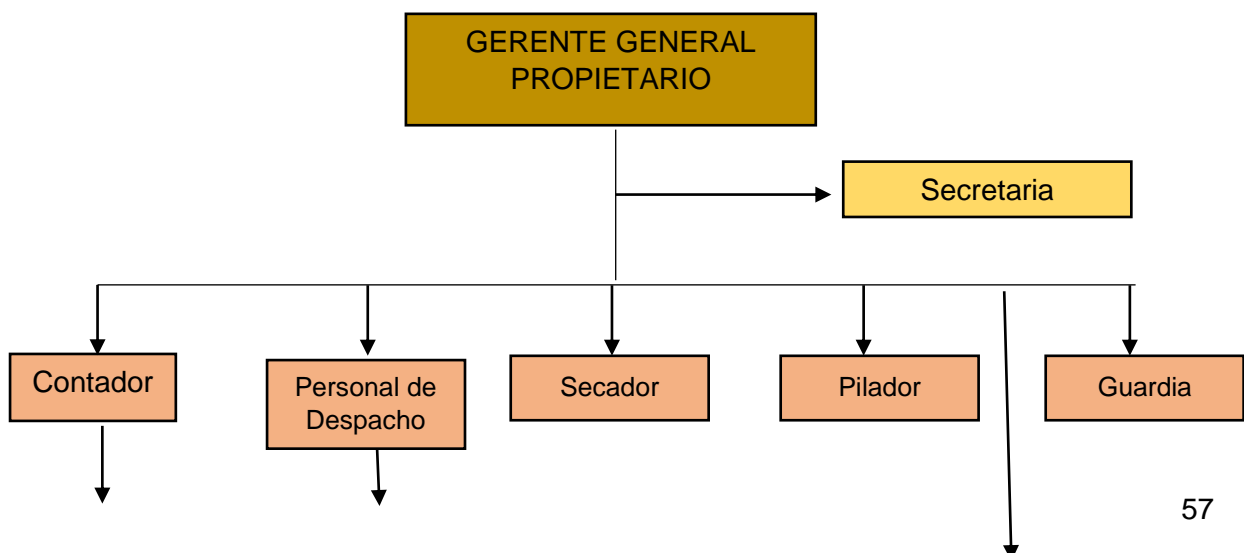
4.1. Tipo de organización

“Agro Calle” como tipo de organización se puede clasificar como una empresa comandita simple que en su ley en el artículo 59 cita lo siguiente La compañía en comandita simple existe bajo una razón social y se contrae entre uno o varios socios solidaria e ilimitadamente responsables y otro u otros, simples suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes (Ley de compañías , 1999).

También esta empresa se encuentra dedicada al sector primario, que son las actividades basadas en las extracciones de materias primas, en este caso las cosechas de la gramínea.

4.2. Estructura organizacional

ILUSTRACIÓN 25 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



Aux.Contable

Cuadrillero 1



Cuadrillero 2

Jefe de
Mantenimiento

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

4.3. Funciones y responsabilidades

TABLA 19 MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Gerente propietario
Dependencia	Gerencia
Número de cargos	1
PERFIL	
Experiencia	4 años
Profesional	Ing. Comercial. Ing.Cpa, Economista
Conocimientos	Administración, Coaching, Contable
OBJETIVO	
Supervisar los compromisos mensuales de cada departamento mediante los informes de trabajo de las áreas de la empresa.	
FUNCIONES	
Revisar periódicamente las metas de cada departamento	
Autorizar pagos y contrataciones de servicios a empresas de terceros	
Coordinar compras de inventario, maquinarias e insumos para la producción.	
Establecer objetivos mensuales para los departamentos de la empresa.	
Cumplir a cabalidad las estrategias dispuestas por la presidencia de la compañía.	
Mantener la negociación con los proveedores	
Pago de sueldo a trabajadores	
Mantener la documentación de la empresa al día, para su correcto funcionamiento	

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

TABLA 20 MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Secretaria
Dependencia	Gerencia
Número de cargos	1
PERFIL	
Experiencia	1 años
Profesional	Ing. Comercial, licenciada en gestión empresarial. Carreras a fines
Conocimientos	Administración
OBJETIVO	
Revisar periódicamente que se cumplan los informes propuestos por parte de la gerencia	
FUNCIONES	
Dar a conocer a los departamentos nuevas disposiciones dadas por parte del gerente.	
Llevar un control sistemático de las observaciones dispuestas por la gerencia a los departamentos.	
Disponer de control para supervisar a los departamentos que se cumplan las metas	
coordinar reuniones con las áreas de la empresa para la revisión de la gestión	
Comunicar a la gerencia toda la información que llegue al despacho.	
Atención al cliente	
Recibir los pagos por las ventas	

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

TABLA 21 MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Contador
Dependencia	Gerencia
Número de cargos	1
PERFIL	
Experiencia	3 años
Profesional	Licenciado/a en contaduría pública y auditoría
Conocimientos	Finanzas, economía
OBJETIVO	
Cumplir con las obligaciones Presentar los estados financieros al cierre de cada	
FUNCIONES	
Presentar los estados financieros al cierre de cada mes.	
Cumplir con las obligaciones que mantiene la empresa con el estado y trabajadores.	
Generar las nóminas de los empleados para su respectiva autorización	
Autorizar desembolsos de caja chica.	
Realizar los desembolsos de los pasivos corrientes de la empresa.	

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

TABLA 22 MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Auxiliar contable
Dependencia	Contador
Número de cargos	1
PERFIL	
Experiencia	1 años
Profesional	Economista, Licenciado/a en Gestión Empresarial o contaduría pública y auditoria.
Conocimientos	Administración, finanzas
OBJETIVO	
Captar las disposiciones del contador general, cumpliendo el manual de funciones de esta manera agiliza proceso del área.	
FUNCIONES	
Confirmar la autenticidad de los documentos que llegan al departamento	
Controlar la órdenes de compra y venta del inventario	
Monitorear los saldos de caja chica	
Confirmar los ingresos y gastos de dinero al departamento.	
Conciliar cuentas bancarias y realizar arqueos de caja.	

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

TABLA 23 MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Jefe de despacho
Dependencia	Producción
Número de cargos	1
PERFIL	
Experiencia	2 años
Profesional	Tecnólogo en logística y transporte o afines
Conocimientos	Logística o administración.
OBJETIVO	
Coordinar el almacenamiento, la distribución del inventario y las normativas legales de envío de cargas.	
FUNCIONES	
Revisar la mercadería disponible para la venta en los galpones.	
Autorizar la distribución del producto.	
Programar salidas de los vehículos con mercadería a diferentes destinos.	
Responsable de los envíos lleguen de manera oportuna a los clientes	
Elaborar rutas de envío del producto a diferentes destinos del país.	
Informar sobre anomalías en el proceso de pilado del arroz.	

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

TABLA 24 MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Cuadrillero
Dependencia	Jefe de despacho
Número de cargos	1
PERFIL	
Experiencia	1 años
Profesional	Bachiller
Conocimientos	Documentación legal para salidas de mercadería.
OBJETIVO	
Planear y tomar buenas decisiones para un buen desempeño en la empresa.	
FUNCIONES	
Coordinar las salidas de mercadería de las bodegas.	
Verificar la documentación de salidas de mercadería.	
Realizar las ventas de la mercadería.	
Llevar control de existencia	
Pesar correctamente los quintales de arroz	

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

TABLA 25 MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Mantenimiento
Dependencia	Gerencia
Número de cargos	1
PERFIL	
Experiencia	3 años
Profesional	Ingeniero industrial
Conocimientos	Maquinaria agrícola y equipo industrial
OBJETIVO	
Planear y tomar buenas decisiones para un buen desempeño en la empresa.	
FUNCIONES	
Coordinar mantenimientos preventivos de la maquinaria destinada a la producción.	
Autorizar trabajos de mantenimiento.	
Adoptar mejoras a las maquinarias de la empresa.	
Contratar equipos para el mantenimiento	
Establecer informes del trabajo realizado	

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

TABLA 26 MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Secador
Dependencia	Gerencia
Número de cargos	1
PERFIL	
Experiencia	2 años
Profesional	Bachiller
Conocimientos	Grados del secado del arroz, tipos de gramínea
OBJETIVO	
Reconocer los grados de secado del arroz y uso de la maquinaria correspondiente	
FUNCIONES	
Controlar correctamente el uso de la maquinaria para el secado	
Remover la gramínea en los periodos de tiempo establecidos	
Verificar los grados de humedad	
Sacar los granos de arroz para su debido enfriamiento	
Entregar el grano al pilador	

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

TABLA 27 MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Pillador
Dependencia	Secador
Número de cargos	1
PERFIL	
Experiencia	2 años
Profesional	Bachiller
Conocimientos	Amplio conocimiento sobre la gramínea de arroz
OBJETIVO	
Llevar un correcto control de calidad sobre la gramínea pilada	
FUNCIONES	
Recepción y clasificación de los quintales de arroz	
Realizar informes de inventario para despachos progresivos de la mercadería.	
Controlar maquinaria de pilado	
Supervisar obreros	
Realizar controles de calidad	

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

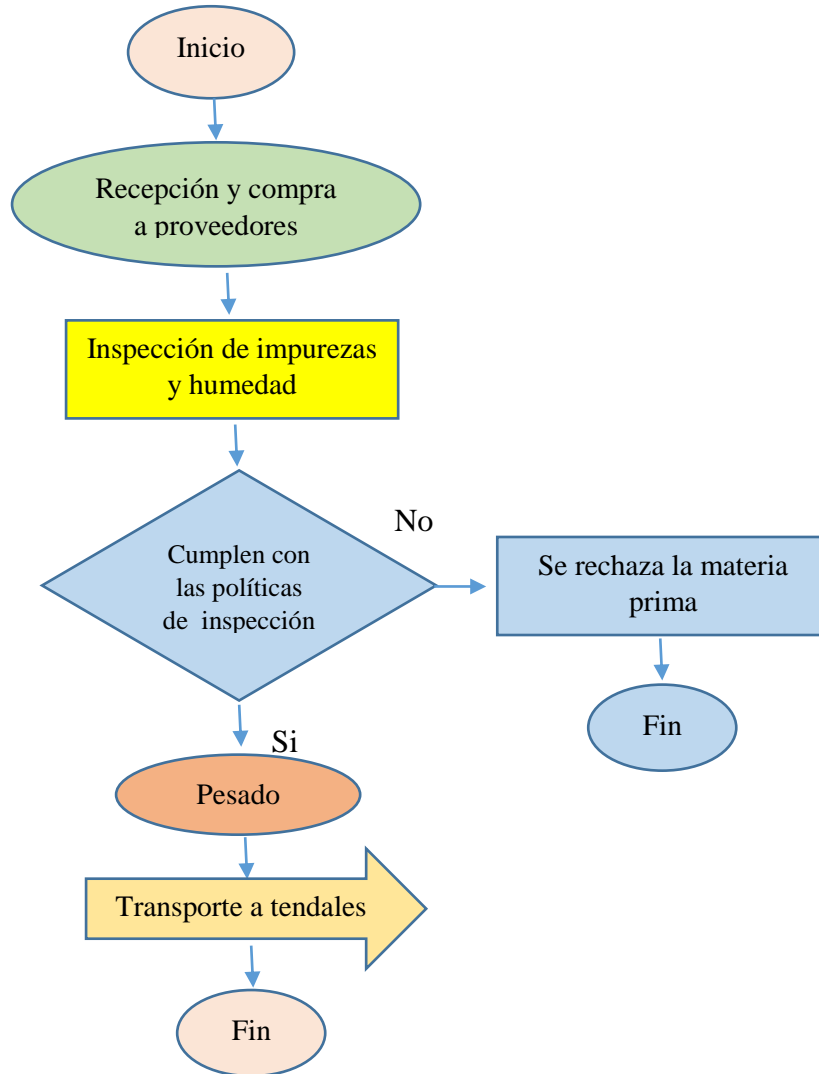
TABLA 28 MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Guardia de seguridad
Dependencia	Gerencia
Número de cargos	1
PERFIL	
Experiencia	5 años
Profesional	Bachiller
Conocimientos	Defensa personal, primeros auxilios
OBJETIVO	
Monitorear la seguridad del personal y las instalaciones	
FUNCIONES	
Llevar un registro sobre los ingresos y salidas de las personas	
Controlar cámaras de seguridad	
Elaborar planes de contingencia	
Verificar el funcionamiento de las maquinarias en las noches	
Vigilar las áreas de la empresa	

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

4.4. Flujo de procesos administrativo

ILUSTRACIÓN 26 FLUJOGRAMA DE PROCESO ADMINISTRATIVO



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

4.5. Instalación, equipos y maquinarias para el personal administrativo

TABLA 29 INSTALACION, EQUIPOS Y MAQUINARIAS PARA PERSONAL

Cantidad	Detalle	Fotografía	Costo Unit.	Costo total
7	Escritorios		\$200,00	\$1.400,00
7	Sillas de Oficina		\$140,00	\$980,00
4	Computadoras HP		\$500,00	\$2000,00
2	Impresoras Epson		\$164,00	\$328,00

2	Aires Acondicionados LG		\$600,00	\$1.200,00
	Suministros de oficina (resma de hojas, calculadora, perforadora, marcadores, resaltadores, grapadora, grapas, esferos)		\$105,00	\$105,00
TOTAL DE INSTALACION, EQUIPOS Y MAQUINARIAS PARA EL PERSONAL ADMINISTRATIVO			\$1.709,00	\$6.013,00

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

CAPÍTULO 5

5. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL

5.1. Normativa relacionada con el emprendimiento

De acuerdo a la actividad que se desempeñará la pyme deberá cumplir con los siguientes requisitos que se estipulan en la ley de Súper Intendencia de Compañías, Valores y Seguros

Constitución

- Para constituir el nombre se deberá elaborar una especie de compañías donde puede consistir en la razón social o denominación objetiva, que deberá ser debidamente aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías (Super Intendencia de Compañías y seguros, 2018).
- Formulario 01-A debidamente lleno y suscrito por el representante legal de la compañía contribuyente.
- escritura de constitución de la compañía, inscrita en el Registro Mercantil, original y copia
- Nombramiento del representante legal de la compañía, original y copia de la misma.
- Copia de cédula y papeleta de votación del representante legal de la compañía.
- Contrato de arrendamiento inscrito, si es el caso, o carta de uso gratuito de inmueble, en caso de que el local esté a nombre de terceros.

- Planilla de servicio básico de los últimos tres meses, del lugar en donde operará el establecimiento, a nombre de la compañía.
- Copia de cédula y papeleta de votación del propietario del inmueble. (Camara de Comercio de Quito, 2018)

Permisos municipales

- Formulario de declaración de patente para persona natural, debidamente llena y firmada.
- Copia del RUC
- Original y copia o copia certificada del documento que sustente la creación de la sociedad de acuerdo a cada tipo de sociedad.
- Copia del nombramiento del representante legal.
- Copia de cédula y certificado de votación del representante legal.
- Acuerdo de responsabilidad de uso de medios electrónicos. (Camara de Comercio de Quito, 2018)

Permisos de funcionamiento

- “Copia del Registro Único del Contribuyente
- Formulario único de solicitud de licencia.
- Copia de la cédula o pasaporte y papeleta de votación.
- Copia de los estatutos inscritos en el Registro Mercantil o del Acuerdo Ministerial de aprobación, si se tratara de una organización sin fin de lucro.
- Copia de la resolución emitida por la Dirección Metropolitana Financiera Tributaria del Municipio, aprobando la exoneración del impuesto de patente municipal” (Camara de Comercio de Quito, 2018).

Registro de la marca

La marca es un signo que distingue a un producto o servicio de otros que subsisten en el mismo mercado. El registro de la marca en el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, IEPI, concede al emprendedor titular, una serie de derechos y beneficios. Para registrar la marca es recomendable que previo a la presentación de la solicitud de registro, el interesado realice una búsqueda fonética, la cual permite verificar que no exista en el mercado signos parecidos o similares que impidan su registro. La tasa por esta verificación es de 16 dólares, misma que debe ser cancelada en el Banco del Pacífico. (Camara de Comercio de Quito, 2018)

5.2. Descripción del impacto ambiental

En la implementación de la empresa AgroCalle llevará a cabo varias actividades que debido a sus procesos industriales dejarán impactos ambientales ya sea de manera negativa como positiva por lo cual deberá realizar acciones de mitigación para contrarrestar los procesos negativos, la institución contará con maquinarias eco amigables para concientizar a las demás industrias que se puede producir sin dejar daños que marquen el ecosistema, las herramientas que se usaran en la institución son las siguientes :

TABLA 30 ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS - IMPACTO AMBIENTAL

ASPECTOS POSITIVOS	ASPECTOS NEGATIVOS
Eficiencia en uso de maquinarias	Uso de empaques plásticos
Uso de lámparas fluorescentes	Uso de pesticidas
Reciclar empaques en tachos eco amigables	Emisión de gases y humos de la planta de pilado
Área verdes	Contaminación auditiva por maquinaria
Reusó de carpetas	Uso de papel

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

5.3. Plan de control ambiental (compensación y/o mitigación)

La empresa Agro Calle está totalmente consiente del impacto ambiental que tendrá la implementación del negocio, sea en aspectos negativos como positivos, siendo una empresa industrial en la cual implica muchos procesos negativos por eso se establece un plan de mitigación para contrarrestar el daño y este se reduzca o se elimine y así cumplir con todas las normativas estipuladas para el cuidado ambiental.

TABLA 31 MITIGACIÓN Y COMPENSACIÓN AMBIENTAL

MITIGACIÓN		
TIPO	DESCRIPCIÓN	COSTO POR MITIGACIÓN
MAQUINARIA	Realizar mantenimiento a los equipos que cuenta la empresa para sus distintos procesos y así evitar que haya alguna fuga en los aceites que hacen que funcionen y den movilidad a las bandas	\$4.000,00

ENVASES	Buscar fundas que no sean plásticas, si no que sean de un material eco amigable	\$500,00
	Reutilizar los sacos del producto	\$00,00
PAPEL	Imprimir en ambos lados de las hojas, hacer su uso solo cuando este sea necesario	\$00,00
ENERGÍA ELÉCTRICA	Contar con paneles solares, para de esta manera reducir el consumo de energía eléctrica	\$6.000,00
VEHICULO	Hacer uso de vehículos ecoamigables para reducir el consumo de gasolina y evitar la contaminación por dióxido de carbón	\$60.000,00
	Realizar, mantenimiento periódicamente a los vehículos que la empresa tiene	\$500,00
TOTAL DE GASTOS DE MITIGACIÓN		\$71.000,00
COMPENSACIÓN		
PARTICIPACIÓN EN CAMPAÑAS AMBIENTALES	Aportar económicamente en campañas ambientales, que promuevan el reciclaje y la implementación de áreas verdes	\$2.000,00

REALIZAR CAMPAÑAS DE RECLICLAJE	<p>Realizar campañas para concientizar a todas las personas sobre la importancia de cuidar el medio ambiente empezando desde los más jóvenes hasta anciano.</p> <p>Realizando campañas de el correcto uso de la clasificación de desechos, y de no usar plásticos</p>	<p>\$3.000,00</p>
TOTAL DE GASTOS DE COMPENSACIÓN		<p>\$5.000,00</p>

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

CAPÍTULO 6

6. ESTUDIO ECONÓMICO DEL EMPRENDIMIENTO

6.1. Inversión y fuente de financiamiento

TABLA 32 CAPITAL DE TRABAJO

FINANCIAMIENTO

DETALLE	PORCENTAJE	SUBTOTAL
PRESTAMO BANCARIO	49,84%	\$ 500.000,00
CAPITAL PROPIO	50,16%	\$ 503.305,00
	TOTAL	\$ 1.003.305,00

MONTO DE INVERSION

SOCIO 1	70%	\$ 352.313,50
SOCIO 2	30%	\$ 150.991,50
	TOTAL	\$ 503.305,00

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

La construcción de la piladora se realizará mediante un préstamo de la institución financiera BanEcuador por un valor de \$ 500.000, que representará el 49,84% del capital y también por aporte de los socios de \$ 503.305,00 que representará el 50,16% de capital propio.

6.1.1. Activos Fijos

TABLA 33 ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS FIJOS				
EQUIPOS DE COMPUTACION				\$ 2.328,00
COMPUTADORA	\$ 500,00	4	\$ 2.000,00	
IMPRESORA	\$ 164,00	2	\$ 328,00	
MUEBLES DE OFICINA				\$ 5.500,00
ARCHIVADOR	\$ 200,00	4	\$ 800,00	
ESCRITORIOS	\$ 200,00	7	\$ 1.400,00	
SILLAS DE OFICINA	\$ 140,00	7	\$ 980,00	
SILLAS DE ESPERA	\$ 80,00	4	\$ 320,00	
MATERIALES DE DECORACION	\$ 400,00	5	\$ 2.000,00	
EQUIPOS DE OFICINA				\$ 2.275,00
AIRE ACONDICIONADO	\$ 700,00	2	\$ 1.400,00	
TELEFONOS	\$ 50,00	2	\$ 100,00	
EXTINTORES DE INCENDIOS	\$ 80,00	2	\$ 160,00	
CABLEADO	\$ 400,00	1	\$ 400,00	
GRAPADORAS	\$ 4,00	7	\$ 28,00	
PERFORADORAS	\$ 3,00	7	\$ 21,00	
SACAGRAPAS	\$ 2,00	7	\$ 14,00	
PAPELERAS	\$ 6,00	7	\$ 42,00	
DISPENSADOR DE AGUA	\$ 110,00	1	\$ 110,00	
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO				\$ 975.202,00
VEHICULO	\$ 50.000,00	1	\$ 50.000,00	
TERRENO	\$ 400.000,00	1	\$ 400.000,00	
EDIFICIO	\$ 300.000,00	1	\$ 300.000,00	
BALANZA TRAILERA	\$ 30.000,00	1	\$ 30.000,00	
HORNO	\$ 40.000,00	1	\$ 40.000,00	
CLASIFICADORA DE ARROZ	\$ 30.000,00	1	\$ 30.000,00	
SARANDA	\$ 10.000,00	1	\$ 10.000,00	
SECADORA DE ARROZ	\$ 55.202,00	1	\$ 55.202,00	
MAQUINA PULIDORA DE ARROZ	\$ 60.000,00	1	\$ 60.000,00	
TOTAL ACTIVO FIJO				\$985.305,00

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

En la tabla proyectada de activos fijos se observa se puede apreciar todas las cuentas que la empresa posee, estas son muy importantes para el funcionamiento de AgroCalle, entre los rubros contamos con los equipos de oficina que son todas las adecuaciones que tendrán los empleados para realizar correctamente su trabajo, así mismo los equipos de cómputo los cuales contarán con todos los programas necesarios para registrar las transacciones de una

manera adecuada y eficiente, en propiedad planta y equipo están todas las maquinarias para el funcionamiento de la planta y a su vez se registra el valor del edificio y el terreno donde se encuentra ubicada la empresa.

6.1.2. Tabla de amortización

TABLA 34 TABLA DE AMORTIZACIÓN

MONTO EN USD	\$ 500.000,00	<table border="1"> <tr> <td>PAGO MENSUAL</td> <td>\$ 6.541,27</td> </tr> </table>	PAGO MENSUAL	\$ 6.541,27
PAGO MENSUAL	\$ 6.541,27			
TASA DE INTERES	9,76%			
PLAZO EN AÑOS	10			
GRACIA	0			
FECHA DE INICIO	01/09/2019			
MONEDA	Dólares			
AMORTIZACION EN DIAS CADA	30			
NUMERO DE PERIODOS	120			

No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		\$ 500.000,00			
1	01-oct-2019	\$ 497.525,40	\$ 4.066,67	\$ 2.474,60	\$ 6.541,27
2	31-oct-2019	\$ 495.030,68	\$ 4.046,54	\$ 2.494,73	\$ 6.541,27
3	30-nov-2019	\$ 492.515,66	\$ 4.026,25	\$ 2.515,02	\$ 6.541,27
4	30-dic-2019	\$ 489.980,19	\$ 4.005,79	\$ 2.535,47	\$ 6.541,27
5	29-ene-2020	\$ 487.424,09	\$ 3.985,17	\$ 2.556,09	\$ 6.541,27
6	28-feb-2020	\$ 484.847,21	\$ 3.964,38	\$ 2.576,88	\$ 6.541,27
7	29-mar-2020	\$ 482.249,37	\$ 3.943,42	\$ 2.597,84	\$ 6.541,27
8	28-abr-2020	\$ 479.630,40	\$ 3.922,29	\$ 2.618,97	\$ 6.541,27
9	28-may-2020	\$ 476.990,13	\$ 3.900,99	\$ 2.640,27	\$ 6.541,27
10	27-jun-2020	\$ 474.328,38	\$ 3.879,52	\$ 2.661,75	\$ 6.541,27
11	27-jul-2020	\$ 471.644,99	\$ 3.857,87	\$ 2.683,39	\$ 6.541,27
12	26-ago-2020	\$ 468.939,77	\$ 3.836,05	\$ 2.705,22	\$ 6.541,27
13	25-sep-2020	\$ 466.212,54	\$ 3.814,04	\$ 2.727,22	\$ 6.541,27
14	25-oct-2020	\$ 463.463,14	\$ 3.791,86	\$ 2.749,40	\$ 6.541,27

15	24-nov-2020	\$ 460.691,38	\$ 3.769,50	\$ 2.771,77	\$ 6.541,27
16	24-dic-2020	\$ 457.897,07	\$ 3.746,96	\$ 2.794,31	\$ 6.541,27
17	23-ene-2021	\$ 455.080,03	\$ 3.724,23	\$ 2.817,04	\$ 6.541,27
18	22-feb-2021	\$ 452.240,08	\$ 3.701,32	\$ 2.839,95	\$ 6.541,27
19	24-mar-2021	\$ 449.377,04	\$ 3.678,22	\$ 2.863,05	\$ 6.541,27
20	23-abr-2021	\$ 446.490,70	\$ 3.654,93	\$ 2.886,33	\$ 6.541,27
21	23-may-2021	\$ 443.580,90	\$ 3.631,46	\$ 2.909,81	\$ 6.541,27
22	22-jun-2021	\$ 440.647,42	\$ 3.607,79	\$ 2.933,47	\$ 6.541,27
23	22-jul-2021	\$ 437.690,09	\$ 3.583,93	\$ 2.957,33	\$ 6.541,27
24	21-ago-2021	\$ 434.708,70	\$ 3.559,88	\$ 2.981,39	\$ 6.541,27
25	20-sep-2021	\$ 431.703,07	\$ 3.535,63	\$ 3.005,63	\$ 6.541,27
26	20-oct-2021	\$ 428.672,99	\$ 3.511,18	\$ 3.030,08	\$ 6.541,27
27	19-nov-2021	\$ 425.618,26	\$ 3.486,54	\$ 3.054,73	\$ 6.541,27
28	19-dic-2021	\$ 422.538,69	\$ 3.461,70	\$ 3.079,57	\$ 6.541,27
29	18-ene-2022	\$ 419.434,07	\$ 3.436,65	\$ 3.104,62	\$ 6.541,27
30	17-feb-2022	\$ 416.304,20	\$ 3.411,40	\$ 3.129,87	\$ 6.541,27
31	19-mar-2022	\$ 413.148,88	\$ 3.385,94	\$ 3.155,32	\$ 6.541,27
32	18-abr-2022	\$ 409.967,89	\$ 3.360,28	\$ 3.180,99	\$ 6.541,27
33	18-may-2022	\$ 406.761,03	\$ 3.334,41	\$ 3.206,86	\$ 6.541,27
34	17-jun-2022	\$ 403.528,09	\$ 3.308,32	\$ 3.232,94	\$ 6.541,27
35	17-jul-2022	\$ 400.268,85	\$ 3.282,03	\$ 3.259,24	\$ 6.541,27
36	16-ago-2022	\$ 396.983,11	\$ 3.255,52	\$ 3.285,75	\$ 6.541,27
37	15-sep-2022	\$ 393.670,64	\$ 3.228,80	\$ 3.312,47	\$ 6.541,27
38	15-oct-2022	\$ 390.331,23	\$ 3.201,85	\$ 3.339,41	\$ 6.541,27
39	14-nov-2022	\$ 386.964,65	\$ 3.174,69	\$ 3.366,57	\$ 6.541,27
40	14-dic-2022	\$ 383.570,70	\$ 3.147,31	\$ 3.393,95	\$ 6.541,27
41	13-ene-2023	\$ 380.149,14	\$ 3.119,71	\$ 3.421,56	\$ 6.541,27
42	12-feb-2023	\$ 376.699,76	\$ 3.091,88	\$ 3.449,39	\$ 6.541,27
43	14-mar-2023	\$ 373.222,32	\$ 3.063,82	\$ 3.477,44	\$ 6.541,27
44	13-abr-2023	\$ 369.716,59	\$ 3.035,54	\$ 3.505,72	\$ 6.541,27
45	13-may-2023	\$ 366.182,36	\$ 3.007,03	\$ 3.534,24	\$ 6.541,27
46	12-jun-2023	\$ 362.619,37	\$ 2.978,28	\$ 3.562,98	\$ 6.541,27
47	12-jul-2023	\$ 359.027,41	\$ 2.949,30	\$ 3.591,96	\$ 6.541,27
48	11-ago-2023	\$ 355.406,24	\$ 2.920,09	\$ 3.621,18	\$ 6.541,27
49	10-sep-2023	\$ 351.755,61	\$ 2.890,64	\$ 3.650,63	\$ 6.541,27
50	10-oct-2023	\$ 348.075,29	\$ 2.860,95	\$ 3.680,32	\$ 6.541,27
51	09-nov-2023	\$ 344.365,03	\$ 2.831,01	\$ 3.710,25	\$ 6.541,27
52	09-dic-2023	\$ 340.624,60	\$ 2.800,84	\$ 3.740,43	\$ 6.541,27

53	08-ene-2024	\$ 336.853,75	\$ 2.770,41	\$ 3.770,85	\$ 6.541,27
54	07-feb-2024	\$ 333.052,23	\$ 2.739,74	\$ 3.801,52	\$ 6.541,27
55	08-mar-2024	\$ 329.219,79	\$ 2.708,82	\$ 3.832,44	\$ 6.541,27
56	07-abr-2024	\$ 325.356,18	\$ 2.677,65	\$ 3.863,61	\$ 6.541,27
57	07-may-2024	\$ 321.461,14	\$ 2.646,23	\$ 3.895,04	\$ 6.541,27
58	06-jun-2024	\$ 317.566,11	\$ 2.614,55	\$ 3.926,71	\$ 6.541,27
59	06-jul-2024	\$ 313.639,39	\$ 2.582,87	\$ 3.958,39	\$ 6.541,27
60	05-ago-2024	\$ 309.681,00	\$ 2.550,93	\$ 3.990,33	\$ 6.541,27
61	04-sep-2024	\$ 305.690,67	\$ 2.518,74	\$ 4.022,53	\$ 6.541,27
62	04-oct-2024	\$ 301.668,14	\$ 2.486,28	\$ 4.054,98	\$ 6.541,27
63	03-nov-2024	\$ 297.613,16	\$ 2.453,57	\$ 4.087,70	\$ 6.541,27
64	03-dic-2024	\$ 293.525,46	\$ 2.420,59	\$ 4.120,68	\$ 6.541,27
65	02-ene-2025	\$ 289.404,78	\$ 2.387,34	\$ 4.153,93	\$ 6.541,27
66	01-feb-2025	\$ 285.250,86	\$ 2.353,83	\$ 4.187,44	\$ 6.541,27
67	03-mar-2025	\$ 281.063,42	\$ 2.320,04	\$ 4.221,23	\$ 6.541,27
68	02-abr-2025	\$ 276.842,19	\$ 2.285,98	\$ 4.255,28	\$ 6.541,27
69	02-may-2025	\$ 272.586,91	\$ 2.251,65	\$ 4.289,62	\$ 6.541,27
70	01-jun-2025	\$ 268.297,29	\$ 2.217,04	\$ 4.324,23	\$ 6.541,27
71	01-jul-2025	\$ 263.973,07	\$ 2.182,15	\$ 4.359,11	\$ 6.541,27
72	31-jul-2025	\$ 259.613,95	\$ 2.146,98	\$ 4.394,28	\$ 6.541,27
73	30-ago-2025	\$ 255.219,67	\$ 2.111,53	\$ 4.429,74	\$ 6.541,27
74	29-sep-2025	\$ 250.789,93	\$ 2.075,79	\$ 4.465,48	\$ 6.541,27
75	29-oct-2025	\$ 246.324,45	\$ 2.039,76	\$ 4.501,51	\$ 6.541,27
76	28-nov-2025	\$ 241.822,94	\$ 2.003,44	\$ 4.537,83	\$ 6.541,27
77	28-dic-2025	\$ 237.285,11	\$ 1.966,83	\$ 4.574,44	\$ 6.541,27
78	27-ene-2026	\$ 232.710,68	\$ 1.929,92	\$ 4.611,35	\$ 6.541,27
79	26-feb-2026	\$ 228.099,33	\$ 1.892,71	\$ 4.648,55	\$ 6.541,27
80	28-mar-2026	\$ 223.450,78	\$ 1.855,21	\$ 4.686,06	\$ 6.541,27
81	27-abr-2026	\$ 218.764,72	\$ 1.817,40	\$ 4.723,87	\$ 6.541,27
82	27-may-2026	\$ 214.040,85	\$ 1.779,29	\$ 4.761,98	\$ 6.541,27
83	26-jun-2026	\$ 209.278,87	\$ 1.740,87	\$ 4.800,40	\$ 6.541,27
84	26-jul-2026	\$ 204.478,47	\$ 1.702,13	\$ 4.839,13	\$ 6.541,27
85	25-ago-2026	\$ 199.639,34	\$ 1.663,09	\$ 4.878,17	\$ 6.541,27
86	24-sep-2026	\$ 194.761,17	\$ 1.623,73	\$ 4.917,53	\$ 6.541,27
87	24-oct-2026	\$ 189.843,64	\$ 1.584,06	\$ 4.957,21	\$ 6.541,27
88	23-nov-2026	\$ 184.886,43	\$ 1.544,06	\$ 4.997,20	\$ 6.541,27
89	23-dic-2026	\$ 179.889,22	\$ 1.503,74	\$ 5.037,52	\$ 6.541,27
90	22-ene-2027	\$ 174.851,70	\$ 1.463,10	\$ 5.078,17	\$ 6.541,27
91	21-feb-2027	\$ 169.773,54	\$ 1.422,13	\$ 5.119,14	\$ 6.541,27
92	23-mar-2027	\$ 164.654,40	\$ 1.380,82	\$ 5.160,44	\$ 6.541,27
93	22-abr-2027	\$ 159.493,96	\$ 1.339,19	\$ 5.202,08	\$ 6.541,27

94	22-may-2027	\$ 154.291,88	\$ 1.297,22	\$ 5.244,05	\$ 6.541,27
95	21-jun-2027	\$ 149.047,83	\$ 1.254,91	\$ 5.286,36	\$ 6.541,27
96	21-jul-2027	\$ 143.761,47	\$ 1.212,26	\$ 5.329,01	\$ 6.541,27
97	20-ago-2027	\$ 138.432,46	\$ 1.169,26	\$ 5.372,01	\$ 6.541,27
98	19-sep-2027	\$ 133.060,46	\$ 1.125,92	\$ 5.415,35	\$ 6.541,27
99	19-oct-2027	\$ 127.645,11	\$ 1.082,23	\$ 5.459,04	\$ 6.541,27
100	18-nov-2027	\$ 122.186,07	\$ 1.038,18	\$ 5.503,09	\$ 6.541,27
101	18-dic-2027	\$ 116.682,98	\$ 993,78	\$ 5.547,49	\$ 6.541,27
102	17-ene-2028	\$ 111.135,50	\$ 949,02	\$ 5.592,24	\$ 6.541,27
103	16-feb-2028	\$ 105.543,25	\$ 903,90	\$ 5.637,36	\$ 6.541,27
104	17-mar-2028	\$ 99.905,89	\$ 858,42	\$ 5.682,85	\$ 6.541,27
105	16-abr-2028	\$ 94.223,04	\$ 812,57	\$ 5.728,70	\$ 6.541,27
106	16-may-2028	\$ 88.494,35	\$ 766,35	\$ 5.774,92	\$ 6.541,27
107	15-jun-2028	\$ 82.719,43	\$ 719,75	\$ 5.821,51	\$ 6.541,27
108	15-jul-2028	\$ 76.897,92	\$ 672,78	\$ 5.868,48	\$ 6.541,27
109	14-ago-2028	\$ 71.029,43	\$ 625,44	\$ 5.915,83	\$ 6.541,27
110	13-sep-2028	\$ 65.113,61	\$ 577,71	\$ 5.963,56	\$ 6.541,27
111	13-oct-2028	\$ 59.150,05	\$ 529,59	\$ 6.011,67	\$ 6.541,27
112	12-nov-2028	\$ 53.138,37	\$ 481,09	\$ 6.060,18	\$ 6.541,27
113	12-dic-2028	\$ 47.078,19	\$ 432,19	\$ 6.109,07	\$ 6.541,27
114	11-ene-2029	\$ 40.969,12	\$ 382,90	\$ 6.158,36	\$ 6.541,27
115	10-feb-2029	\$ 34.810,76	\$ 333,22	\$ 6.208,05	\$ 6.541,27
116	12-mar-2029	\$ 28.602,71	\$ 283,13	\$ 6.258,14	\$ 6.541,27
117	11-abr-2029	\$ 22.344,57	\$ 232,64	\$ 6.308,63	\$ 6.541,27
118	11-may-2029	\$ 16.035,94	\$ 181,74	\$ 6.359,53	\$ 6.541,27
119	10-jun-2029	\$ 9.676,41	\$ 130,43	\$ 6.410,84	\$ 6.541,27
120	10-jul-2029	\$ 3.265,57	\$ 78,70	\$ 6.462,56	\$ 6.541,27
	TOTAL		\$ 285.649,91	\$ 499.301,96	\$ 784.951,87

Elaborado por: Krysthe Castillo, Carlos Pérez

En la siguiente tabla de amortización del préstamo bancario se pueden observar todos los pagos mensuales que se harán por el periodo de 10 años con una tasa de interés del 9,76%, el valor a cancelar cada mes de \$6.541,27 es decir se terminara cancelando el valor total de \$784.951,87.

6.1.3. Tabla de depreciación

TABLA 35 DEPRECIACIÓN

ACTIVO FIJO	VALOR	AÑOS DE VIDA ÚTIL	MENSUAL	DEPRECIACION AÑO 1	DEPRECIACION AÑO 2	DEPRECIACION AÑO 3	DEPRECIACION AÑO 4	DEPRECIACION AÑO 5	DEPRECIACION AÑO 6	DEPRECIACION AÑO 7	DEPRECIACION AÑO 8	DEPRECIACION AÑO 9	DEPRECIACION AÑO 10
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 2.328,00		\$ 64,67	\$ 776,00	\$ 776,00	\$ 776,00	\$ 776,00	\$ 776,00	\$ 776,00	\$ 776,00	\$ 776,00	\$ 776,00	\$ 776,00
COMPUTADORA	\$ 2.000,00	3	\$ 55,56	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 666,67
IMPRESORA	\$ 328,00	3	\$ 3,11	\$ 109,33	\$ 109,33	\$ 109,33	\$ 109,33	\$ 109,33	\$ 109,33	\$ 109,33	\$ 109,33	\$ 109,33	\$ 109,33
MUEBLES DE OFICINA	\$ 2.365,00		\$ 9,33	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 84,00	\$ 72,17	\$ 74,00	\$ 74,00	\$ 74,00
ARCHIVADOR	\$ 200,00	10	\$ 1,67	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 6,00	\$ 0,08	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
ESCRITORIOS	\$ 200,00	10	\$ 1,67	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 6,00	\$ 0,08	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
SILLAS DE OFICINA	\$ 140,00	10	\$ 1,17	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00
SILLAS DE ESPERA	\$ 80,00	10	\$ 0,67	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00
MATERIALES DE DECORACION	\$ 100,00	10	\$ 0,83	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
AIRE ACONDICIONADO	\$ 400,00	10	\$ 3,33	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00
EQUIPOS DE OFICINA			\$ 11,61	\$ 139,31	\$ 139,31	\$ 139,31	\$ 139,31	\$ 139,31	\$ 883,97	\$ 0,75	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00
AIRE ACONDICIONADO	\$ 700,00	10	\$ 5,83	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 1,71	\$ 0,08	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
TELEFONOS	\$ 50,00	10	\$ 0,42	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 24,00	\$ 0,08	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
EXTINTORES DE INCENDIOS	\$ 80,00	7	\$ 0,85	\$ 11,43	\$ 11,43	\$ 11,43	\$ 11,43	\$ 11,43	\$ 7,35	\$ 0,08	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
CABLEADO	\$ 400,00	10	\$ 3,33	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 0,08	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
GRAPADORAS	\$ 4,00	7	\$ 0,05	\$ 0,57	\$ 0,57	\$ 0,57	\$ 0,57	\$ 0,57	\$ 147,00	\$ 0,08	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
PERFORADORAS	\$ 3,00	7	\$ 0,04	\$ 0,43	\$ 0,43	\$ 0,43	\$ 0,43	\$ 0,43	\$ 196,00	\$ 0,08	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
SACAGRAPAS	\$ 2,00	7	\$ 0,02	\$ 0,29	\$ 0,29	\$ 0,29	\$ 0,29	\$ 0,29	\$ 294,00	\$ 0,08	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
PAPELERAS	\$ 6,00	10	\$ 0,05	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 200,00	\$ 0,08	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
DISPENSADOR DE AGUA	\$ 110,00	10	\$ 0,92	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 10,31	\$ 0,08	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
MAQUINARIA PLANTA Y EQUIPO			\$ 3.500,00	\$ 42.000,00	\$ 42.000,00	\$ 42.000,00	\$ 42.000,00	\$ 42.000,00	\$ 32.000,00	\$ 32.000,00	\$ 32.000,00	\$ 32.000,00	\$ 32.000,00
VEHICULO	\$ 50.000,00	5	\$ 833,33	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00					
EDIFICIO	\$ 300.000,00	20	\$ 1.250,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
BALANZA TRAILERA	\$ 30.000,00	10	\$ 250,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
HORNO	\$ 40.000,00	10	\$ 333,33	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
CLASIFICADORA DE ARROZ	\$ 30.000,00	10	\$ 250,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
SARANDA	\$ 10.000,00	10	\$ 83,33	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
MAQUINA PULIDORA DE ARROZ	\$ 60.000,00	10	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
TOTAL DEPRECIACION			\$ 106,55	\$ 1.027,31	\$ 1.027,31	\$ 1.027,31	\$ 1.027,31	\$ 1.027,31	\$ 1.743,97	\$ 848,92	\$ 859,00	\$ 859,00	\$ 859,00

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Las diferentes cuentas que se va a depreciar en la institución varían según su vida útil estipulada, algunos activos se encuentran estimados en un rango de 5,10 y 20 años. Las depreciaciones se van a efectuar dependiente a los artículos citados en las NIC.

6.2. Proyección de Ingresos

TABLA 36 VENTAS

PRODUCTOS Y SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
ARROZ GRANO LARGO	\$ 258.508,80	\$ 284.359,68	\$ 312.795,65	\$ 344.075,21	\$ 378.482,73	\$ 416.331,01	\$ 457.964,11	\$ 503.760,52	\$ 554.136,57	\$ 609.550,23
ARROZ CORRIENTE	\$ 107.712,00	\$ 118.483,20	\$ 130.331,52	\$ 143.364,67	\$ 157.701,14	\$ 173.471,25	\$ 190.818,38	\$ 209.900,22	\$ 230.890,24	\$ 253.979,26
ARROZ ENVEJECIDO	\$ 409.305,60	\$ 450.236,16	\$ 495.259,76	\$ 544.785,75	\$ 599.264,33	\$ 659.190,76	\$ 725.109,84	\$ 797.620,82	\$ 877.382,90	\$ 965.121,19
ARROZILLO	\$ 24.024,00	\$ 26.426,40	\$ 29.069,04	\$ 31.975,94	\$ 35.173,54	\$ 38.690,89	\$ 42.559,98	\$ 46.815,98	\$ 51.497,58	\$ 56.647,34
POLVILLO	\$ 23.232,00	\$ 25.555,20	\$ 28.110,72	\$ 30.921,79	\$ 34.013,97	\$ 37.415,37	\$ 41.156,91	\$ 45.272,60	\$ 49.799,86	\$ 54.779,84
SERVICIO DE PILADO	\$ 48.000,00	\$ 52.800,00	\$ 58.080,00	\$ 63.888,00	\$ 70.276,80	\$ 77.304,48	\$ 85.034,93	\$ 93.538,42	\$ 102.892,26	\$ 113.181,49
TOTAL VENTAS	\$ 870.782,40	\$ 957.860,64	\$ 1.053.646,70	\$ 1.159.011,37	\$ 1.274.912,51	\$ 1.402.403,76	\$ 1.542.644,14	\$ 1.696.908,55	\$ 1.866.599,41	\$ 2.053.259,35

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

La proyección de ventas que se ha realizado a la empresa AgroCalle tanto mensual como anual arroja un escenario positivo, ya que se han cumplido todas las metas establecidas para que la viabilidad de proyecto se haga efectiva y este a su vez obtenga rentabilidad, llegando a general valores positivos para su inversión.

6.3. Proyección de egresos

TABLA 37 EGRESOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Gastos de Sueldos	\$ 5.162,53	\$ 61.950,40	\$ 65.047,92	\$ 68.300,32	\$ 71.715,33	\$ 75.301,10	\$ 79.066,15	\$ 83.019,46	\$ 87.170,43	\$ 91.528,96	\$ 96.105,40
Gastos de Suministros	\$ 42,00	\$ 504,00	\$ 529,20	\$ 555,66	\$ 583,44	\$ 612,62	\$ 643,25	\$ 675,41	\$ 709,18	\$ 744,64	\$ 781,87
Depreciacion de Activos Fijos	\$ 106,55	\$ 1.027,31	\$ 1.027,31	\$ 1.027,31	\$ 1.027,31	\$ 1.027,31	\$ 1.078,68	\$ 1.132,61	\$ 1.189,24	\$ 1.248,71	\$ 1.311,14
Amortizacion de gastos de constitucion	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Servicios Basicos	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 7.560,00	\$ 7.938,00	\$ 8.334,90	\$ 8.751,65	\$ 9.189,23	\$ 9.648,69	\$ 10.131,12	\$ 10.637,68	\$ 11.169,56
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 5.961,09	\$ 71.281,71	\$ 74.764,43	\$ 78.421,29	\$ 82.260,99	\$ 86.292,67	\$ 89.977,31	\$ 94.476,17	\$ 99.199,98	\$ 104.159,98	\$ 109.367,98
GASTOS DE VENTAS											
Publicidad	\$ 220,00	\$ 990,00	\$ 1.039,50	\$ 1.091,48	\$ 1.146,05	\$ 1.203,35	\$ 1.263,52	\$ 1.326,69	\$ 1.393,03	\$ 1.462,68	\$ 1.535,81
TOTAL GASTOS DE VENTAS	\$ 220,00	\$ 990,00	\$ 1.039,50	\$ 1.091,48	\$ 1.146,05	\$ 1.203,35	\$ 1.263,52	\$ 1.326,69	\$ 1.393,03	\$ 1.462,68	\$ 1.535,81
GASTOS FINANCIERO											
Intereses pagados		\$ 47.434,95	\$ 44.264,12	\$ 40.769,59	\$ 36.918,32	\$ 32.674,65	\$ 34.308,39	\$ 36.023,80	\$ 37.825,00	\$ 39.716,24	\$ 41.702,06
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		\$ 47.434,95	\$ 44.264,12	\$ 40.769,59	\$ 36.918,32	\$ 32.674,65	\$ 34.308,39	\$ 36.023,80	\$ 37.825,00	\$ 39.716,24	\$ 41.702,06
TOTAL GASTOS PARA EL FLUJO	\$ 6.074,53	\$ 70.644,40	\$ 74.176,62	\$ 77.885,45	\$ 81.779,72	\$ 85.868,71	\$ 90.162,15	\$ 94.670,25	\$ 99.403,77	\$ 104.373,95	\$ 109.592,65

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

CAPÍTULO 7

7. ESTUDIO FINANCIERO

7.1. Estado de situación inicial

AGROCALLE

BALANCE INICIAL

AL 1 DE ENERO DEL 2019

EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

TABLA 38 BALANCE INICIAL

ACTIVO

Activo Corriente

Efectivo	\$ 15.000,00	
Bancos	\$ 500.000,00	\$ 515.000,00

Activo No Corriente

Equipos de Computacion	\$ 2.328,00	
Muebles de oficina	\$ 5.500,00	
Equipos de Oficina	\$ 2.275,00	
Propiedad planta y equipo	\$ 975.202,00	\$ 985.305,00

Activo Diferido

Gastos de Constitucion	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
------------------------	-------------	-------------

TOTAL ACTIVO

\$ 1.503.305,00

PASIVO

Pasivo no Corriente

Prestamo bancario	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00
-------------------	---------------	---------------

PATRIMONIO

Capital contable	\$ 1.003.305,00	\$ 1.003.305,00
------------------	-----------------	-----------------

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

\$ 1.503.305,00

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

En la siguiente tabla se puede observar el balance inicial de la empresa AgroCalle reflejando un total de activos de \$1.503.305,00 y a su vez se puede observar los pasivos de la institución dando como resultado el mismo valor aplicado la formula contable, lo que demuestra que todas sus cuentas se encuentran totalmente contabilizadas lo cual no representaran problemas futuros.

7.2. Balance general proyectado

TABLA 39 BALANCE GENERAL PROYECTADO

ACTIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Activo Corriente	\$ 15.000,00	\$ 221.561,61	\$ 491.509,25	\$ 730.406,29	\$ 1.023.473,27	\$ 1.377.011,58	\$ 1.793.718,53	\$ 2.282.799,31	\$ 2.852.671,01	\$ 3.512.419,01	\$ 4.302.177,95
EFFECTIVO	\$ 15.000,00	\$ 221.561,61	\$ 491.509,25	\$ 730.406,29	\$ 1.023.473,27	\$ 1.377.011,58	\$ 1.793.718,53	\$ 2.282.799,31	\$ 2.852.671,01	\$ 3.512.419,01	\$ 4.302.177,95
Activo No Corriente	\$ 10.103,00	-\$ 1.027,31	-\$ 2.054,63	-\$ 3.081,94	-\$ 4.109,26	-\$ 5.136,57	-\$ 6.880,54	-\$ 7.729,46	-\$ 8.588,46	-\$ 9.447,46	-\$ 10.306,46
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 2.328,00		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
MUEBLES DE OFICINA	\$ 5.500,00		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 2.275,00		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 975.202,00										
(-) DEPRECIACION ACUM. ACTIVO FIJO		-\$ 1.027,31	-\$ 2.054,63	-\$ 3.081,94	-\$ 4.109,26	-\$ 5.136,57	-\$ 6.880,54	-\$ 7.729,46	-\$ 8.588,46	-\$ 9.447,46	-\$ 10.306,46
Activo Diferido	\$ 3.000,00	\$ 1.800,00	\$ 1.200,00	\$ 600,00	\$ 0,00	-\$ 600,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 3.000,00	\$ 2.400,00	\$ 1.800,00	\$ 1.200,00	\$ 600,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(-) AMORTIZACION ACUM. GASTOS DE CONSTITUCION		-\$ 600,00	-\$ 600,00	-\$ 600,00	-\$ 600,00	-\$ 600,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL ACTIVO	\$ 28.103,00	\$ 222.334,30	\$ 490.654,62	\$ 727.924,35	\$ 1.019.364,02	\$ 1.371.275,01	\$ 1.786.837,98	\$ 2.275.069,85	\$ 2.844.082,55	\$ 3.502.971,54	\$ 4.291.871,49
PASIVO											
PASIVO											
PASIVO CORRIENTE		\$ 0,00	\$ 101.959,82	\$ 127.033,88	\$ 155.036,99	\$ 186.282,99	\$ 219.176,92	\$ 255.651,47	\$ 296.312,80	\$ 341.606,54	\$ 392.024,27
15% PARTICIPACION EMPLEADOS		\$ 0,00	\$ 45.382,71	\$ 56.543,27	\$ 69.007,56	\$ 82.915,28	\$ 97.556,49	\$ 113.791,46	\$ 131.889,97	\$ 152.050,39	\$ 174.491,51
22% DE IMPUESTO A LA RENTA		\$ 0,00	\$ 56.577,11	\$ 70.490,61	\$ 86.029,43	\$ 103.367,71	\$ 121.620,43	\$ 141.860,01	\$ 164.422,83	\$ 189.556,15	\$ 217.532,75
PASIVO NO CORRIENTE	\$ 500.000,00	\$ 468.939,77	\$ 434.708,70	\$ 396.983,11	\$ 355.406,24	\$ 309.585,70	\$ 259.114,70	\$ 203.534,38	\$ 142.327,50	\$ 74.924,47	\$ 0,00
PRESTAMO BANCARIO LARGO PLAZO	\$ 500.000,00	\$ 468.939,77	\$ 434.708,70	\$ 396.983,11	\$ 355.406,24	\$ 309.585,70	\$ 259.114,70	\$ 203.534,38	\$ 142.327,50	\$ 74.924,47	\$ 0,00
TOTAL PASIVO		\$ 468.939,77	\$ 536.668,52	\$ 524.016,99	\$ 510.443,23	\$ 495.868,69	\$ 478.291,62	\$ 459.185,85	\$ 438.640,29	\$ 416.531,01	\$ 392.024,27
PATRIMONIO											
CAPITAL SOCIAL	\$ 503.305,00	\$ 503.305,00	\$ 503.305,00	\$ 503.305,00	\$ 503.305,00	\$ 503.305,00	\$ 503.305,00	\$ 503.305,00	\$ 503.305,00	\$ 503.305,00	\$ 503.305,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 235.994,53	\$ 200.591,57	\$ 249.921,26	\$ 305.013,43	\$ 366.485,53	\$ 431.199,70	\$ 502.958,23	\$ 582.953,66	\$ 672.062,73	\$ 771.252,49
UTILIDAD DE AÑOS ANTERIORES			\$ 235.994,53	\$ 436.586,10	\$ 686.507,36	\$ 991.520,79	\$ 1.358.006,31	\$ 1.789.206,02	\$ 2.292.164,25	\$ 2.875.117,91	\$ 3.547.180,64
TOTAL PATRIMONIO	\$ 503.305,00	\$ 739.299,53	\$ 939.891,10	\$ 1.189.812,36	\$ 1.494.825,79	\$ 1.861.311,31	\$ 2.292.511,02	\$ 2.795.469,25	\$ 3.378.422,91	\$ 4.050.485,64	\$ 4.821.738,13
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 1.003.305,00	\$ 1.208.239,30	\$ 1.476.559,62	\$ 1.713.829,35	\$ 2.005.269,02	\$ 2.357.180,01	\$ 2.770.802,64	\$ 3.254.655,10	\$ 3.817.063,21	\$ 4.467.016,65	\$ 5.213.762,40

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Se puede observar que la apiladora AgroCalle ha tenido un desarrollo favorable en el periodo establecido de 10 años, ya que su patrimonio va creciendo periódicamente, en el año 0 se realiza la compra de todos sus activos, es por eso en los siguientes periodos no se observa la compra de estos, se incrementan las ventas lo que hace que la empresa sea rentable.

7.3. Flujo de Caja

TABLA 40 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	TOTAL
INGRESOS OPERATIVOS												
VENTAS		\$ 870.782,40	\$ 957.860,64	\$ 1.053.646,70	\$ 1.159.011,37	\$ 1.274.912,51	\$ 1.402.403,76	\$ 1.542.644,14	\$ 1.696.908,55	\$ 1.866.599,41	\$ 2.053.259,35	\$ 13.878.028,84
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		\$ 870.782,40	\$ 957.860,64	\$ 1.053.646,70	\$ 1.159.011,37	\$ 1.274.912,51	\$ 1.402.403,76	\$ 1.542.644,14	\$ 1.696.908,55	\$ 1.866.599,41	\$ 2.053.259,35	\$ 13.878.028,84
EGRESOS OPERATIVOS												
INVERSION INICIAL	\$ 1.003.305,00											
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 69.654,40	\$ 73.137,12	\$ 76.793,98	\$ 80.633,67	\$ 84.665,36	\$ 88.898,63	\$ 93.343,56	\$ 98.010,74	\$ 102.911,27	\$ 108.056,84	\$ 876.105,56
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS		\$ 1.027,31	\$ 1.027,31	\$ 1.027,31	\$ 1.027,31	\$ 1.027,31	\$ 1.078,68	\$ 1.132,61	\$ 1.189,24	\$ 1.248,71	\$ 1.311,14	\$ 11.096,96
AMORTIZACION DE GASTOS DE CONSTITUCION		\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.000,00
GASTOS DE VENTAS		\$ 990,00	\$ 1.039,50	\$ 1.091,48	\$ 1.146,05	\$ 1.203,35	\$ 1.263,52	\$ 1.326,69	\$ 1.393,03	\$ 1.462,68	\$ 1.535,81	\$ 12.452,11
COSTO DE VENTA		\$ 515.081,20	\$ 535.241,20	\$ 556.409,20	\$ 578.635,60	\$ 601.973,32	\$ 626.477,93	\$ 652.207,76	\$ 679.224,09	\$ 707.591,23	\$ 737.376,74	\$ 6.190.218,27
PARTICIPACION EMPLEADOS				\$ 45.382,71	\$ 56.543,27	\$ 69.007,56	\$ 82.915,28	\$ 97.556,49	\$ 113.791,46	\$ 131.889,97	\$ 152.050,39	\$ 749.137,13
IMPUESTO A LA RENTA			\$ -	\$ 56.577,11	\$ 70.490,61	\$ 86.029,43	\$ 103.367,71	\$ 121.620,43	\$ 141.860,01	\$ 164.422,83	\$ 189.556,15	\$ 933.924,29
TOTAL GASTOS	\$ 1.003.305,00	\$ 587.352,91	\$ 611.045,13	\$ 737.881,78	\$ 789.076,52	\$ 844.506,34	\$ 904.001,74	\$ 967.187,55	\$ 1.035.468,57	\$ 1.109.526,69	\$ 1.189.887,07	\$ 8.775.934,32
FLUJO OPERATIVO	-\$ 1.003.305,00	\$ 283.429,49	\$ 346.815,51	\$ 315.764,92	\$ 369.934,85	\$ 430.406,18	\$ 498.402,02	\$ 575.456,59	\$ 661.439,98	\$ 757.072,72	\$ 863.372,28	\$ 4.098.789,53
INGRESOS NO OPERATIVOS												
PRESTAMO BANCARIO	\$ 500.000,00											
TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS	\$ 500.000,00											
(+) DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS		\$ 1.027,31	\$ 1.027,31	\$ 1.027,31	\$ 1.027,31	\$ 1.027,31	\$ 1.078,68	\$ 1.132,61	\$ 1.189,24	\$ 1.248,71	\$ 1.311,14	\$ 5.136,57
(+) AMORTIZACION DE GTOS. DE CONSTITUCION		\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.000,00
EGRESOS NO OPERATIVOS												
INVERSIONES												
PAGO DE CAPITAL		\$ 31.060,23	\$ 34.231,06	\$ 37.725,60	\$ 41.576,87	\$ 45.820,53	\$ 50.471,00	\$ 55.580,32	\$ 61.206,88	\$ 67.403,03	\$ 74.924,47	\$ 190.414,30
PAGO DE INTERESES		\$ 47.434,95	\$ 44.264,12	\$ 40.769,59	\$ 36.918,32	\$ 32.674,65	\$ 28.302,75	\$ 24.328,09	\$ 20.550,65	\$ 17.170,40	\$ -	\$ 202.061,64
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS		\$ 78.495,19	\$ 78.495,19	\$ 78.495,19	\$ 78.495,19	\$ 78.495,19	\$ 82.773,75	\$ 87.508,42	\$ 92.757,53	\$ 98.573,43	\$ 74.924,47	\$ 392.475,94
FLUJO NETO NO OPERATIVO	\$ 500.000,00	-\$ 76.867,87	-\$ 76.867,87	-\$ 76.867,87	-\$ 76.867,87	-\$ 76.867,87	-\$ 81.695,07	-\$ 86.375,80	-\$ 91.568,28	-\$ 97.324,72	-\$ 73.613,33	\$ (392.475,94)
FLUJO NETO	-\$ 503.305,00	\$ 206.561,61	\$ 269.947,63	\$ 238.897,05	\$ 293.066,98	\$ 353.538,30	\$ 416.706,95	\$ 489.080,79	\$ 569.871,70	\$ 659.748,00	\$ 789.758,95	\$ 3.783.872,95
SALDO INICIAL		\$ 15.000,00	\$ 221.561,61	\$ 491.509,25	\$ 730.406,29	\$ 1.023.473,27	\$ 1.377.011,58	\$ 1.793.718,53	\$ 2.282.799,31	\$ 2.852.671,01	\$ 3.512.419,01	\$ 4.302.177,95
FLUJO ACUMULADO		\$ 221.561,61	\$ 491.509,25	\$ 730.406,29	\$ 1.023.473,27	\$ 1.377.011,58	\$ 1.793.718,53	\$ 2.282.799,31	\$ 2.852.671,01	\$ 3.512.419,01	\$ 4.302.177,95	\$ 18.587.747,81

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

El flujo de efectivo proyectado nos muestra los valores consolidados de sus ingresos ordinarios y gastos operativos, nos refleja la amortización de la deuda contraída con la institución financiera, además de dar un resultado consolidado del rendimiento de la inversión.

7.4. Análisis de la rentabilidad (VAN – TIR – Tiempo de recuperación – Otros)

TABLA 41 VAN Y TIR

TIR DEL NEGOCIO	36%
VAN DEL NEGOCIO	\$ 703.360,84
COMPROBACIÓN VNA	0,000 0,00
TIR DEL INVERSIONISTA	54%
VAN DEL INVERSIONISTA	\$ 1.707.132,12
COMPROBACIÓN VNA	\$-0,00

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

La rentabilidad del negocio de la implementación de la piladora es viable ya que se muestra un VAN de \$ \$ 703.360,84 y la TIR del 36%.

7.4.1. Indicadores financieros

TABLA 42 RATIOS FINANCIEROS

RATIOS	FORMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
CAPITAL DE TRABAJO	$CT = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	\$ 221.561,61	\$ 389.549,43	\$ 603.372,41	\$ 868.436,28	\$ 1.190.728,59	\$ 1.574.541,60	\$ 2.027.147,84	\$ 2.556.358,21	\$ 3.170.812,46	\$ 3.910.153,68
RAZON CORRIENTE	$RC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$		\$ 4,82	\$ 5,75	\$ 6,60	\$ 7,39	\$ 8,18	\$ 8,93	\$ 9,63	\$ 10,28	\$ 10,97
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	$RE = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$	210,92%	109,38%	71,99%	50,07%	36,16%	26,77%	20,18%	15,42%	11,69%	9,13%
RAZON DE APALANCAMIENTO EXTERNO	$RAE = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$	0,63	0,57	0,44	0,34	0,27	0,21	0,16	0,13	0,10	0,08
RAZON DE APALANCAMIENTO INTERNO	$RAI = \frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Total Pasivo}}$	1,58	1,75	2,27	2,93	3,75	4,79	6,09	7,70	9,72	12,30
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	$MUB = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo}}{\text{Total Pasivo}}$	159,15%	44,12%	47,19%	50,08%	52,78%	55,33%	57,72%	59,97%	62,09%	64,09%
MARGEN DE UTILIDAD NETA	$MUN = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	27,10%	20,94%	23,72%	26,32%	28,75%	30,75%	32,60%	34,35%	36,00%	37,56%

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

7.4.2. Punto de equilibrio

TABLA 43 PUNTO DE EQUILIBRIO

RATIOS FINANCIEROS	
VENTAS	\$ 870.782,40
COSTOS FIJOS	\$ 72.271,71
COSTOS VARIABLES	\$ 515.081,20
PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ 176.926,41

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

ILUSTRACIÓN PUNTO DE EQUILIBRIO

27



Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

Las ventas proyectadas en el piladora superan el punto mínimo para mantenerse en el mercado, dando como resultado un 60% de ellas, lo que muestra un escenario positivo al momento de realizar la inversión.

7.5. Análisis de sensibilidad

TABLA 44 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

		INGRESOS					
		los ingresos anuales tienen una reducción del 10% en comparación al año 1					
		Año 1	Año 2	Año 3	año 4	año 5	año 6
	\$ 703.360,84	\$ 870.782,40	\$ 791.620,36	\$ 719.654,88	\$ 654.231,71	\$ 594.756,10	\$ 540.687,36
Año 1	\$ 587.352,91	\$ 703.360,84	\$ 637.651,25	\$ 577.915,26	\$ 523.609,82	\$ 474.241,23	\$ 429.360,69
Año 2	\$ 646.088,21	\$ 654.606,77	\$ 588.897,18	\$ 529.161,19	\$ 474.855,74	\$ 425.487,15	\$ 380.606,62
Año 3	\$ 710.697,03	\$ 541.984,85	\$ 476.275,26	\$ 416.539,27	\$ 362.233,82	\$ 312.865,24	\$ 267.984,70
Año 4	\$ 781.766,73	\$ 327.193,41	\$ 261.483,82	\$ 201.747,82	\$ 147.442,38	\$ 98.073,79	\$ 53.193,26
Año 5	\$ 859.943,40	\$73.653,57	\$139.363,16	\$199.099,15	\$253.404,6	\$302.773,18	\$347.653,72

Elaborado por: Krysthel Castillo, Carlos Pérez

La empresa AgroCalle presentando un escenario negativo con la reducción de sus ventas del 10% anualmente en el flujo de efectivo proyectado, podría mantenerse en el transcurso del tiempo, se vería afectada la empresa si los gastos lograrían superar el 50% del proyectado, teniendo en cuenta que los egresos están afectados con una inflación del 5% anual.

CONCLUSIONES

Una vez que se elaboró el plan de negocios de la empresa apiladora “AgroCalle” y de haber realizados los estudios técnicos, administrativos y financieros que considera como objetivo principal demostrar la rentabilidad de la implantación de este negocio, y posicionarla en el mercado de la industria.

La empresa se encuentra ubicada en una zona netamente agrícola, donde está cerca de diferentes plantaciones del grano de arroz, la provincia del Guayas cuenta con una producción aproximada de 1.035.344 TM. El estudio técnico realizado permitió conocer el valor total de la inversión para la construcción de una piladora de arroz que es de \$ 1.503.305,00 que corresponde al valor total del financiamiento bancario con valor de \$500.000,00 que da como porcentaje 49,84% más aporte de los socios del 50,16% que corresponde al valor de \$ 503.305,00 el valor del préstamo será pagado dentro del plazo de 10 años con una tasa de interés del 9,76%.

El flujo de caja proyectado presenta una TIR del 36 % y una VAN del negocio de \$ \$ 703.360,84 así mismo se proyectó los mismo indicadores a los inversionistas, dando como resultado un TIR del 54% y un VAN del \$ \$ 1 707 132, 12 esto proyecta la rentabilidad del siguiente proyecto, también se hizo el análisis de sensibilidad proyectado, ubicándolo en un escenario pesimista, a pesar de incrementar los gastos en un 50% y la reducción de ingresos de un 10% anual, sigue habiendo rentabilidad en la proyección de 6 años, lo cual refleja que plantear como negocio una piladora de arroz es rentable.

RECOMENDACIONES

- Contar una variedad de productos en stock para los diferentes gustos y necesidades del cliente, en cuanto a marca, tipo de grano y precio.
- Fortalecer el manual de funciones de los empleados, para que así estén capacitados para cada actividad que deben realizar.
- Tener en operación los equipos solo cuando los procesos lo requieran, para de esta manera reducir costos.
- Realizar un estudio de mercado periódicamente para así captar clientes potenciales y dar a conocer los productos que ofrece la piladora.
- Realizar mantenimientos a las maquinarias como medida preventiva
- Bajar los costos de producción
- Buscar proveedores con un plan de crédito para la obtención de gramínea y contar con un amplio stock de producto y sus derivados
- Implementar un sistema contable financiero para mantener un mejor control administrativo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliografía

- Bolsa de Valores de Guayaquil. (24 de Marzo de 2014). *mercado de Valores*. Obtenido de <https://www.bolsadevaloresguayaquil.com/sigcv/Opciones%20de%20Inversion/Renta%20Fija/Prospectos/Labiza%20S.A/Obligaciones/Prospecto%20II.pdf>
- Camara de Comercio de Quito. (2018). *Manual para emprendedores*. Obtenido de <https://ccq.ec/wp-content/uploads/2019/01/Instructivo-legal-pra%CC%81ctico-para-emprendedores-DEF..pdf>
- American Marketing Association . (2006). Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/arroyo_g_dm/capitulo2.pdf
- Camara de Comercio de Quito. (Junio de 2017). *CLASIFICACION DE LAS PYMES, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA*. Obtenido de Parámetros de la CAN : http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta_Societaria_Junio_2017.pdf
- CFN, S. d. (2018). *Cultivo de arroz- molienda o pialdo de arroz*. Guayaquil: Superintendencia de Compañías.
- El Universo. (14 de Septiembre de 2013). *Investiacion sobre el consumo de arroz* . Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2013/09/19/nota/1462276/promedio-117-libras-arroz-ano-consume-cada-ecuatoriano>
- Enciclopedia . (Noviembre de 2018). *Sector primario* . Obtenido de <https://www.significados.com/sector-primario/>
- FAO. (Diciembre de 2017). *Organizacion de las Naciones Unidas para la Alimentacion y la Agricultura*. Obtenido de Seguimiento de la produccion de arroz por la FAO: <http://www.fao.org/3/l8317ES/i8317es.pdf>
- Gonzalez. (2018). *Analisis de mercado*. Obtenido de <https://www.marketing-xxi.com/capitulo-3-la-investigacion-de-mercados.html>
- Hitt, Ireland & Hoskisson. (2008). *Cinco Fuerzas de Porter*. Obtenido de <http://roa.uveg.edu.mx/repositorio/licenciatura2015/218/Las5fuerzasdePorter.pdf>
- INEC. (2018). *Encuesta de Superficie y Produccion Agropecuaria 2019*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac-2018/Boletin%20tecnico.pdf

- INEC. (2018). *Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua* . Obtenido de cultivos transitorios: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac-2018/Presentacion%20de%20principales%20resultados.pdf
- Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias. (Noviembre de 2018). *Programa Nacional de Arroz*. Obtenido de PROTOCOLO PARA LA REALIZACIÓN DE ENSAYOS DE EVALUACIÓN: <http://www.iniap.gob.ec/pruebav3/wp-content/uploads/2018/12/adaptacion%20arroz.pdf>
- JOSEPH, V. S. (2016). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN DE*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/4897/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-195.pdf>
- Ley de compañías . (1999). *Comandita Simple*. Obtenido de https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf
- María Fernanda Alava Vera, e. T. (12 de Mayo de 2018). *Revista Espacios*. Obtenido de La producción arrocerá del Ecuador:Caso Samborondón, 2011 – 2015: <http://www.revistaespacios.com/a18v39n34/a18v39n34p12.pdf>
- Organizacion de las Naciones Unidas para la Alimentacion y Agricultura. (Diciembre de 2017). *Fao org*. Obtenido de Seguimiento del Mercado del Arroz de la Fao: <http://www.fao.org/3/I8317ES/i8317es.pdf>
- Super Intendencia de Compañías y seguros. (2018). Obtenido de https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/instructivo_soc.pdf

ANEXO



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

**ENCUESTA PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERIA EN
CONTADURIA PÚBLICA**

Objetivo: Comercializar los productos que “AgroCalle” oferta mediante el uso de diversas estrategias para lograr posicionarla en la mente del consumidor.

A continuación, usted debe seleccionar una alternativa en cada pregunta según su apreciación, marque con una x o ✓

1. ¿A qué actividad usted se dedica?

- a) Agricultor ()
- b) Dueño o administrador de negocio ()
- c) Intermediario ()

2. Indique qué producto es de su mayor interés

- a) Arroz ()
- b) Polvillo ()
- c) Arrocillo ()

3. Al momento de adquirir uno de los productos mencionados en el literal 2 ¿por qué motivo realiza su compra?

- a) Consumo propio ()
- b) Comercialización en tiendas ()
- c) comercialización industrias ()
- d) restaurantes ()
- e) consumo animal ()

4. ¿Qué es importante para usted al momento de adquirir un producto?

- a) Precio ()
- b) Calidad ()
- c) Marca ()
- d) Atención al cliente ()

5. ¿Ha adquirido Ud. alguna de estas marcas de arroz?

- a) Conejo ()
- b) Oso ()
- c) Lira()
- d) Flor ()
- e) Don Juan ()

f) Águila Dorada ()

6. ¿Cómo usted prefiere que se le despache el arroz?

- a) Quintales ()
- b) Arrobas ()
- c) Agranel ()

7. ¿Cómo usted distingue la calidad del arroz?

- a) Variedad del grano ()
- b) Presentación del saco ()
- c) Grados de humedad ()

8. ¿Con que frecuencia usted compra el grano?

- a) Semanal ()
- b) Quincenal ()
- c) Mensual()
- d) Mas ()

9. ¿Cómo reaccionaría usted si se le ofrece una marca diferente de arroz?

- a) Lleva pocas unidades ()
- b) Le da lo mismo()
- c) No lo compra ()

10. ¿Qué característica debe poseer el producto para que usted pueda realizar la compra?

- a) Sopudo ()
- b) Graneado ()
- c) Pastoso ()
- d) Rendidor ()

FORMATO PARA AVALÚOS RURALES



NOMBRE DEL CLIENTE:	CALLE ULLOA JUAN RAMIRO
REPRESENTANTES LEGALES	
NÚMERO DE TRÁMITE	2552266
OFICINA DEL BANEQUADOR B.P.	GUAYAQUIL
DIRECCIÓN DOMICILIARIA DEL SOLICITANTE	URBANIZACIÓN SAN CAMILO, MANZANA 5, VILLA 3, PARROQUIA Y CANTÓN MILAGRO, PROVINCIA DEL GUAYAS
DIRECCIÓN DEL PREDIO AVALUADO	LOTE NÚMERO 2, CON UNA SUPERFICIE DE 2 HECTÁREAS, UBICADO EN EL KILÓMETRO VEINTIDÓS DE LA VÍA DURAN – YAGUACHI, PARROQUIA YAGUACHI NUEVO, CANTÓN SAN JACINTO DE YAGUACHI, PROVINCIA DEL GUAYAS
PROPÓSITO DEL AVALÚO	OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

IMAGEN GENERAL



VALOR DE MERCADO/COMERCIAL	VALOR DE REALIZACIÓN	VALOR DE REPOSICIÓN	
\$ 687.714,66	\$ 550.171,73	\$ 712.890,06	
NOMBRE DEL PERITO	ACOSTA VACA CAMPO ELIAS	CÓDIGO SBS	Reg. S.B.S.PA.2003-435 Reg. S.B.S.INJ-2011-1052
PROFESIÓN	EGRESADO INGENIERÍA AGRONÓMICA		
TELÉFONO CELULAR	0985353756	CALIFICACIÓN SBS	BIENES AGROPECUARIOS, PRODUCTOS AGROPECUARIOS, BIENES INMUEBLES Y MAQUINARIAS
TELÉFONO CONVENCIONAL	042967042 - (04) 6052648	CORREO	campoeliasacosta@hotmail.com
DIRECCIÓN DEL PERITO	SAUCES 6, MANZANA 267, VILLA 10, PARROQUIA TARQUI, CANTÓN GUAYAQUIL, PROVINCIA DEL GUAYAS		
FECHA ASIGNACIÓN	FECHA INSPECCIÓN		FECHA ENTREGA
16 AGOSTO 2019	19 AGOSTO 2019	21 AGOSTO 2019	2019

USO PREDOMINANTE EN		VÍAS DE ACCESO			CARACTERÍSTICAS HIDROLÓGICAS DEL PREDIO						
CON ARMADO	x	ASFA	LTAD	AVALÚO	LOS RURALES	x	ESTERO				
1. DATOS DEL TRABAJO SOLICITADO:		EMPEDRADA - LASTRADA		RIACHUELO		RESERVORIO					
TRABAJO SOLICITADO		CAMINO DE HERRADURA		VERTIENTE		CANAL DE RIEGO Y DRENAJE		x			
DIRECCION DEL SOLICITANTE:		OTRO		PROZOO		ACUA		x			
OBSERVACIONES:		S		PROFUNDO		POTABLE					
CARACTERÍSTICAS DE LA REGION		CARACTERÍSTICAS EDAFOLOGICAS									
ALTITUD	6 msm	PROVIN	COLO R	GUAYAS	PENDIENT E	2%					
TEMPERA TURA	25°C - PROMEDIO	TEXTU RA	RELENO	PH (opcional)	neutro						
PRECIPITACION ANUAL	500 - 1000	PEDREG OSI	baj a	DRENAJE	0997557660						
% HUMEDAD	71% A 86%	EROSIO N	OTORGAM	SALINIDA D	NULA						
3. VALOR ACTUAL DEL BIEN EN EL MERCADO, CONSIDERANDO SU VENTA INMEDIATA.											
3.1 AVALUO DE LA TIERRA											
USO ACTUAL	RE LIE VE	TIPO DE SUELO (TEXTURA)	SUPERFIC IE	UNIDAD (m2/ha)	VALOR UNITARIO	VALOR COMERCIAL	V. REALIZACIÓN				
COSTA	GUAYAS PLANO	SAN JACINTO DE YAGUA	2,	HECTAR	\$ 266.700,00	\$ 533.400,00	\$ 426.720,00				
CALLE TRAMO DE LA CALLE		CALLE TRANSVERSALES LIMITROFES									
TOTAL:			2,0	HECTAR	SUB TOTAL	\$ 533.400,00	\$ 426.720,00				
DESCRIPCION, EDAD Y ESTADO DE LOS CULTIVOS											
TIPO DE CULTIVO (CICLO)	NOMBRE DEL CULTIVO	VARIED AD	SISTEM A DE SIEMB RA	DENSID AD	PRODUCCION PROMEDIO DEL CULTIVO POR (ha)	EDAD DEL CULTI VO	SUPERFICIE	UNIDA D (m2/ha)	VALO R UNITARIO	VALOR COMERCIAL	V. REALIZACIÓN
COORDENADAS GEOGRÁFICAS:	Estr: S02		05°44'2"	Lon: W73°42'07.7"							
CICLO_CORTO	ARROZ	01		50000	6	MAZ (MAGEN SATEBITAL)	0,00	HECTAR	\$ 0,00	\$	\$
OTA	MATERIAL			ACTUAL	NCE OBR A	UNITARIO	COMERCIAL				
GALPÓN PILADORA CON UNA ALTURA DE 2,20 METROS A ESPECIFICAR	COMPRA VE MI NTA	500,00	m2	BUENO / INTERMEDIO	98,00%	\$	\$ 100.910,60	\$ 80.728,48			
NOMBRES COMPLETOS DE LOS DECLARANTES:	24,00	m2	BUENO / INTERMEDIO	95,00%	\$	AVALÚO CATASTRAL	\$ 5.136,84	\$ 4.109,47			
ALMACEN	MEDIANA ARBOLEDA	120,00	m2	BUENO / INTERMEDIO	85,00%	\$	\$ 19.691,22	\$ 15.752,98			
OBSERVACIONES (INDICAR PERMISOS, SERVIDUMBRE, CONCESSIONES, ÁREAS DE RESERVA, ÁREAS DE PROTECCIÓN, etc.)											
CASA MIXTA - GIARDANIA	MI NTA	48,00	m2	BUENO / INTERMEDIO	89,00%	\$	\$ 5.774,89	\$ 4.619,91			
HERTHA YOLANDA a favor de los señores CALLE JULIO JUAN RAMIRO y ESCOBAR GUERRERO ES		TOTAL	692,00	m2			SUB TOTAL	\$ 131.513,55	\$ 105.210,84		
3.3 AVALUO DE INSTALACIONES Y OTRAS CONSTRUCCIONES											
DESCRIPCIÓN	TIPO DE MATERIAL	ÁREA	UNIDAD (m2/m3/ml/ha)	ESTADO ACTUAL	% AVANCE OBR A	VALOR UNITARIO	VALOR COMERCIAL	V. REALIZACIÓN			
TOLVA	H.A	37,00	m3	BUENO / INTERMEDIO	100,00%	\$	\$ 3.431,36	\$ 2.745,09			
HORNO	RUR AL	H.A	20	INDUSTRIAL	BUENO /	LEVANTAMIENTO PLANIMETRICO	\$	\$ 1.715,68			
OBSERVACIÓN:		Terreno Rural medianero el mismo que se encuentra a 450 metros de distancia del sector urbano de Yaguachi el cual es de uso Agroindustrial dedicado a la siembra y producción del Cultivo de Arroz de la variedad 011, y en donde existen construcciones de hormigón armado, mixtas e infraestructura las mismas que tienen un funcionamiento Agroindustrial - Piladora de arroz.									

SERVICIOS BÁSICOS	ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN/ESPECIFICACIONES TÉCNICAS
-------------------	--

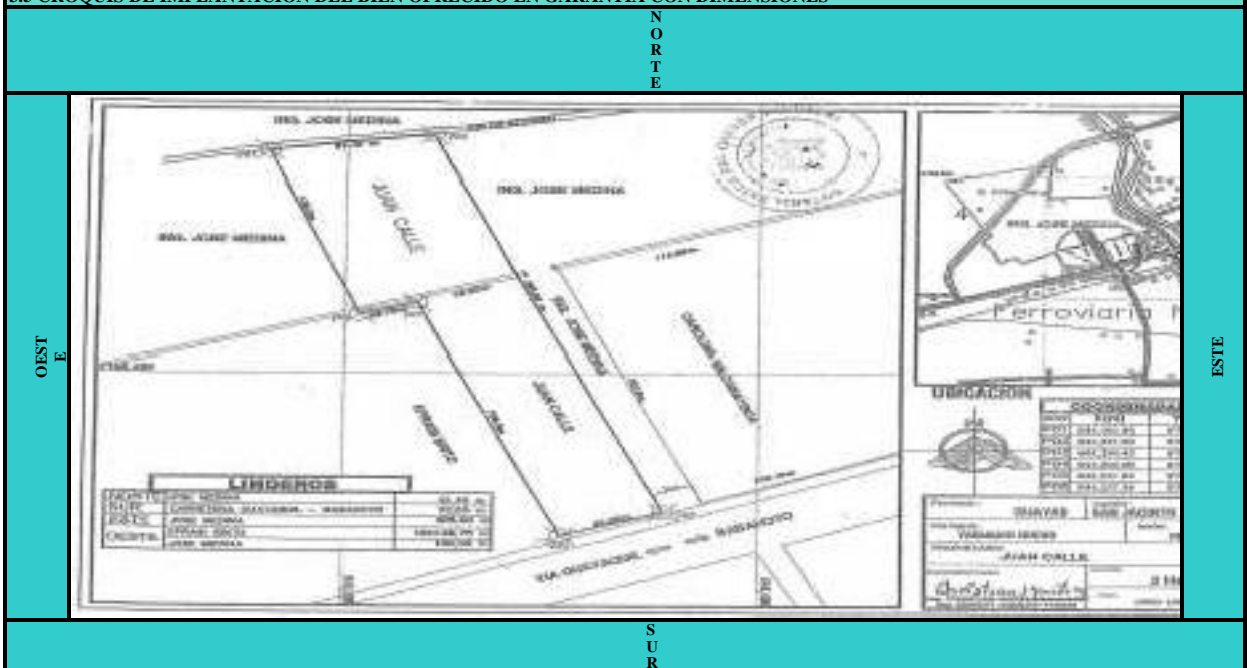
				INTERMEDIO		23	107,	2.144,		
CERRAMIENTO	BLOQUE, LADRILLO Y MALLA METÁLICAS	566,63	m2	BUENO / INTERMEDIO	81,00%	\$ 53	37	\$ 17.225,16	\$ 13.780,12	
TOTAL:							TOTAL	\$ 22.801,12	\$ 18.240,89	
TOTAL EN GENERAL (total de los avalúos de las tierras, cultivos, instalaciones, edificación o construcción)								\$ 687.714,66	\$ 550.171,73	
SON: (valor COMERCIAL en letras)		SEISCIENTOS OCHENTA Y SIETE MIL SETECIENTOS CATORCE CON SESENTA Y SEIS CENTAVOS DE DÓLAR					PORCENTAJE CASTIGO		20%	
OBSERVACIONES:	Se debe indicar que en el Predio existe en una hectárea lastre compactado con una altura de 2 metros, el mismo que no se está valorando por no tener su respectiva factura del costo del relleno y también hay una construcción (Baños) la misma que no se está tomando en cuenta su superficie ni se la está valorando por estar sin cubierta (techo).									
3.3.1 CARACTERÍSTICAS CONSTRUCTIVAS										
No. DE PISOS/NIVELES	1	ÁREA POR PISO	ÁREA TOTAL (m2)	TIPO DE CONSTRUCCIÓN		NIVEL DE ACABADOS		VIDA ÚTIL APROXIMADA DE LA CONSTRUCCIÓN		
GALPÓN PILADORA CON UNA ALTURA DE 7,20 METROS LINEALES		500,00	692,00	X	H. A.		(5) LUJO	20, 30 Y 35 AÑOS		
OFICINA		24,00		X	MIXTA	X	(3) MEDIO	EDAD DE LA CONSTRUCCIÓN		
ALMACÉN		120,00			MADERA	X	(2) BAJO	3 Y 4 AÑOS		
CASA MIXTA - GUARDIANÍA		48,00			ADOBE - TAPIAL	X	(1) NINGUNO			
FORMA DEL PREDIO	IRREGULAR - VER PLANO			UBICACIÓN RESPECTO A LA MANZANA			X	MEDIANERO ESQUINERO		

AGUA POTABLE	SI	DESCRIPCIÓN	EDIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN	EDIFICACIÓN
LUZ	SI	ESTRUCTURA	H.A.	PAREDES INTERIORES	BLOQUE - LADRILLO
INTERNET	SI	CIMENTACIÓN	H.A. - H.S.	PUERTAS EXTERIORES	1 PORTON DE MALLAS METÁLICA CORREDIZO
ALCANTARILLADO	NO	PISOS	H.A.	PUERTAS INTERIORES	4 PORTONES METÁLICOS, 2 PUERTAS METÁLICAS, 1 PUERTA DE MADERA
VÍAS DE ACCESO	SI	SOBREPISOS	CERÁMICA	CERRADURAS	NACIONAL
TRANSPORTE PÚBLICO	SI	TUMBA DO	NO	VENTANAS	3 VENTANAS DE ALUMINIO Y VIDRIO
TELÉFONO	SI	TECHO	ESTRUCTURA METÁLICA CON CUBIERTA DE DURATECHO Y RIELES METÁLICAS CON CUBIERTA DE ZINC	MUEBLES DE COCINA	NO
		ESCALERAS	NO	MESON DE COCINA	SI - H.A.
		PAREDES EXTERIORES	BLOQUE - LADRILLO	CLOSET	NO
		MUEBLES DE BAÑO	NO	PINTURA EXTERIOR	SI - CAUCHO
		MESON DE BAÑO	NO	PINTURA INTERIOR	SI - CAUCHO
		PIEZAS SANITARIAS	SI - NACIONAL	CERRAMIENTO	LADRILLO, BLOQUE Y MALLAS METÁLICAS
		GRIFERIA	SI - NACIONAL	INSTALACIONES ESPECIALES	SI - AIRE ACONDICIONADO
		INSTALACIONES ELÉCTRICAS	EMPOTRADAS	No. HABITACIONES	1
		INSTALACIONES SANITARIAS	EMPOTRADAS	No. BAÑOS	2

3.4 RESUMEN DE AVALUO

VALOR COMERCIAL	VALOR DE REALIZACION	VALOR DE REPOSICION
\$687.714,66	\$550.171,73	\$712.890,06

3.5 CROQUIS DE IMPLANTACION DEL BIEN OFRECIDO EN GARANTIA CON DIMENSIONES



3.6 LINDEROS

A. SEGÚN ESCRITURA		B. LINDEROS ACTUALES	
NORTE:	JOSÉ MEDINA, CON OCHENTA Y UNO COMA CUARENTA METROS.	NORTE:	JOSÉ MEDINA, CON OCHENTA Y UNO COMA CUARENTA METROS.
SUR:	CARRETERO GUAYAQUIL - BABAHYOY, CON CINCUENTA Y DOS COMA SESENTA Y CINCO METROS.	SUR:	CARRETERO GUAYAQUIL - BABAHYOY, CON CINCUENTA Y DOS COMA SESENTA Y CINCO METROS.

4. ESTADO ACTUAL DEL BIEN INCLUYENDO LA ESTIMACIÓN DE LOS COSTOS DE MANTENIMIENTO Y REPARACIONES QUE DEBAN REALIZARSE PARA POSIBILITAR SU VENTA

ESTE:	JOSÉ MEDINA, CON TRESCIENTOS CINCO METROS.	ESTE:	JOSÉ MEDINA, CON TRESCIENTOS CINCO METROS.
OESTE:	EFRAÍN BRITO, CON CIENTO NOVENTA METROS MÁS VEINTIOCHO COMA SETENTA Y CINCO METROS, Y JOSÉ MEDINA, CON CIENTO TREINTA METROS.	OESTE:	EFRAÍN BRITO, CON CIENTO NOVENTA METROS MÁS VEINTIOCHO COMA SETENTA Y CINCO METROS, Y JOSÉ MEDINA, CON CIENTO TREINTA METROS.
OBSERVACIONES:			
Para realizar el cálculo y avalúo del predio se tomó en cuenta la superficie indicada en la Escritura y Levantamiento Planimétrico.			

El predio, construcción, infraestructura y cultivo en general se encuentran en buenas condiciones de mantenimiento. Por el estado de conservación actual se ha considerado un castigo del 20% para facilitar su venta.			
5. EL MEJOR USO DEL BIEN, INCLUYENDO LAS PROYECCIONES MUNICIPALES EN LA ZONA. (BIENES INMUEBLES)			
USO DEL BIEN		PROYECCION MUNICIPAL	
6 AGRO - INDUSTRIAL		SI	
TIPOS DE CULTIVOS DE LA ZONA		PRODUCCION PROMEDIO EN EL SECTOR	
ARROZ		ARROZ 60 SACAS POR HECTÁREA	
OBSERVACIONES:			
El sector en general es de uso Agroindustrial, la mayor cantidad de predios de este sector son dedicados a la Agroindustria y a la siembra y producción del Cultivo de Arroz.			
6. EL VALOR ACTUAL, CULTURAL O CIENTIFICO (DE TENERLO)			
VALOR ACTUAL		\$687.714,66	
VALOR CULTURAL		----	
VALOR CIENTIFICO		----	
7. EL ENTORNO ECOLÓGICO, LA CONTAMINACIÓN Y POSIBLES RIESGOS NATURALES O FÍSICOS. EN ESTE ÍTEM INDICAR LA ALTURA SOBRE EL NIVEL DEL MAR DEL PREDIO (m.s.n.m)			
La propiedad se encuentra en una zona de baja contaminación, los riesgos naturales como inundación y deslaves no hay en razón de su topografía y tener canales de drenaje. La altura del Predio sobre el nivel del mar es de 6 metros.			
8. ANÁLISIS DETALLADO DE LA VALORACIÓN Y EL PRECIO DEL AVALUO TOTAL DEL BIEN.			
METODOLOGÍA DE VALORACIÓN UTILIZADA PARA EL AVALUO DE LA TIERRA (obligatorio)			
La metodología utilizada para realizar el avalúo del terreno, se basó en el método de comparación directa del mercado, además se tomó en cuenta su ubicación, vías de comunicación, infraestructura, fuentes de agua. Su precio es alto por tener alta demanda y baja oferta.			
METODOLOGÍA DE VALORACIÓN UTILIZADA PARA EL AVALUO DEL CULTIVO (obligatorio)			
La metodología utilizada para realizar el avalúo del Cultivo, se ha tomado en cuenta la distancia de siembra, costos de producción, rendimiento y mantenimiento técnico y estado general del Cultivo. Pero por tratarse de Cultivo Ciclo Corto no se pone valor.			
METODOLOGÍA DE VALORACIÓN UTILIZADA PARA EL AVALUO DE LAS CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES (obligatorio)			
La metodología utilizada para realizar el avalúo de la construcción e infraestructura, se basó en el método de comparación directa del mercado; materiales y mano de obra por reposición directa y de acuerdo a su acabado y edad de la edificación e infraestructura. Por el método de FITTO Y CORVINI.			
9. ANÁLISIS COMPARATIVO DEL PRECIO DE VENTA ACTUAL DE BIENES DE SIMILAR NATURALEZA EN EL MERCADO.			
UBICACIÓN	ÁREA	VALOR HOMOGENIZADO	OBSERVACIONES
PROVINCIA: GUAYAS, CANTÓN: SAN JACINTO DE YAGUACHI, PARROQUIA: YAGUACHI NUEVO, SECTOR: KILÓMETRO 9 VÍA AL PAN, UBICADO AL PIE DEL CARRETERO. SE VENDE TERRENO BALDÍO DE 20,00 HECTÁREAS EN \$4'000.000,00 DE DÓLARES, VALOR POR CADA HECTÁREA DE TERRENO BALDÍO ES DE \$200.000,00 DÓLARES, O POR CADA METRO CUADRADO ES DE \$20,00 DÓLARES, CON UNA MEDIDA DE 270 METROS DE FRENTE AL PIE DEL CARRETERO, Y 50 METROS DE FONDO – COORDENADAS DEL TERRENO EN VENTA S02°05'6.83"W79°46'23.01"	20,00	\$ 257.600,00	Referencia corresponde a REF. INTERNET (0.8) https://yaguachi.olx.com.ec/terreno-20-ha-vendo-via-al-pan-km-9-al-pie-de-la-via-ii-1041288870 terreno presenta forma IRREGULAR además se identifica RELIEVE de características 1 . PLANO, terreno presenta USO DEL SUELO 1 SIN USO, CON RIEGO cuenta con cultivos como: con un Factor de Tecnificación de Cultivo(s), NO TECNIFICADO, 2 LE FALTA ALGUN (OS) SERVICIOS BÁSICOS, DISTANCIA A LA VÍA PRINCIPAL (m - Km), ubicado a AL PIE DEL CARRETERO EN EL KILÓMETRO 9 VÍA AL PAN, 2 CLIENTE TIENE UNA MEJOR UBICACIÓN QUE LA REFERENCIA
PROVINCIA: GUAYAS, CANTÓN: SAN JACINTO DE YAGUACHI, PARROQUIA: YAGUACHI NUEVO, SECTOR: UBICADO A 150 METROS DE DISTANCIA DEL CARRETERO PRINCIPAL VÍA DURÁN – YAGUACHI, A 50 METROS ANTES DE LLEGAR AL MONUMENTO A LOS BANQUITOS, Y A 140 METROS DE DISTANCIA DEL RECINTO PAPAYO, Y A 500 METROS DE DISTANCIA DE LA ESTACIÓN DE PEAJE DE YAGUACHI. SE VENDE UN PREDIO DE 5,6 HECTÁREAS O 56.000,00 METROS CUADRADOS PARA USO INDUSTRIAL EN \$1'680.000,00 DE DÓLARES, PROPIEDAD INCLUYE LAS SIGUIENTES CONSTRUCCIONES: VIVIENDA DE HORMIGÓN DE 202,97 M2 GALPÓN ABIERTO DE 192,56 M2 SEGUNDO GALPÓN ABIERTO DE 180,20 M2, VALOR POR CADA HECTÁREA DE TERRENO, CONSTRUCCIONES E INFRAESTRUCTURAS ES DE \$300.000,00 DÓLARES, Y VALOR POR CADA METRO CUADRADO DE TERRENO, CONSTRUCCIONES E INFRAESTRUCTURAS ES DE \$30,00 DÓLARES, ESTIMACIÓN DEL VALOR POR CADA HECTÁREA SOLO DE TERRENO ES DE \$25.000,00 DÓLARES Y POR CADA METRO CUADRADO ES DE \$25,00 DÓLARES – COORDENADAS DEL PREDIO EN VENTA S02°07'54.38"W79°44'51.31"	5,6	\$ 262.500,00	Referencia corresponde a REF. INTERNET (0.8) https://yaguachi.olx.com.ec/lote-de-56-000-m2-km-14-de-la-via-duran-yaguachi-ii-1044840728 terreno presenta forma IRREGULAR además se identifica RELIEVE de características 1 . PLANO, terreno presenta USO DEL SUELO 6 AGRO - INDUSTRIAL, CON RIEGO cuenta con cultivos como: con un Factor de Tecnificación de Cultivo(s), NO TECNIFICADO, 2 LE FALTA ALGUN (OS) SERVICIOS BÁSICOS, DISTANCIA A LA VÍA PRINCIPAL (m - Km), ubicado a 150 METROS DE DISTANCIA DEL CARRETERO PRINCIPAL VÍA DURÁN – YAGUACHI, 2 CLIENTE TIENE UNA MEJOR UBICACIÓN QUE LA REFERENCIA
PROVINCIA: GUAYAS, CANTÓN: SAN JACINTO DE YAGUACHI, PARROQUIA: YAGUACHI VIEJO (CONE), SECTOR: SECTOR PAN (PUENTE ALTERNO NORTE), UBICADO AL PIE DEL CARRETERO. SE VENDE TERRENO BALDÍO DE 35.000,00 METROS CUADRADOS O 3,5 HECTÁREAS EN \$875.000,00 DÓLARES, VALOR POR CADA METRO CUADRADO DE TERRENO ES DE \$25,00 DÓLARES O VALOR POR CADA HECTÁREA SOLO DE TERRENO ES DE \$250.000,00 DÓLARES.	3,5	\$ 280.000,00	Referencia corresponde a REF. INTERNET (0.8) https://www.plusvalia.com/propiedades/yaguachi-vendo-terrenos-uso-industrial-sector-pan-52631534.html terreno presenta forma IRREGULAR además se identifica RELIEVE de características 1 . PLANO, terreno presenta USO DEL SUELO 1 SIN USO, CON RIEGO cuenta con cultivos como: con un Factor de Tecnificación de Cultivo(s), NO TECNIFICADO, 2 LE FALTA ALGUN (OS) SERVICIOS BÁSICOS, DISTANCIA A LA VÍA PRINCIPAL (m - Km), ubicado a AL PIE DEL CARRETERO (PUENTE ALTERNO NORTE), 2 CLIENTE TIENE UNA MEJOR UBICACIÓN QUE LA REFERENCIA
VALOR HOMOGENIZADO DE TERRENO SIN CULTIVO			\$ 266.700,0

10. RECOMENDACIÓN SOBRE LA POSIBILIDAD Y ALTERNATIVAS DE VENTA (FACILIDAD DE LIQUIDACIÓN DEL BIEN)

	0
OBSERVACIONES:	
<p>Se debe indicar que las 3 referencias fueron tomadas por datos de internet, de los cuales las referencias #1 y #3 tienen a la venta terrenos ubicados al pie del carretero y la referencia #2 tiene a la venta un Predio que está ubicado a 150 metros de distancia del carretero. Las referencias pertenecen a las Parroquias Yaguachi Nuevo y Yaguachi Viejo (Cone), del mismo Cantón del Predio valorado. NOTA: se debe hacer hincapié que considero que el Predio valorado tiene una mejor ubicación que las referencias por encontrarse ubicado a 450 metros de distancia del sector urbano de la cabecera parroquial de San Jacinto de Yaguachi y por contar con la mayoría de los servicios básicos solo le falta es el alcantarillado.</p>	

FACILIDAD DE LIQUIDACIÓN	ALTA	X	MEDIA		BAJA	
GRADO DE REALIZACIÓN	BUENO	X	REGULAR		MALO	

OBSERVACIONES:
 Para la valoración del terreno se ha tomado en cuenta la ubicación, el entorno, disponibilidad de servicios públicos y de infraestructura básica del sector, desarrollo de la comunidad, crecimiento de la población, plusvalía, oferta y demanda. Predio con una facilidad de liquidación Alta por su facilidad de venta a corto plazo, y un grado de realización Bueno por su buen estado actual de conservación y mantenimiento.

11. USO Y PROYECCIÓN DEL SUELO

El Predio está bien utilizado en construcciones de hormigón armado y mixto, en donde funciona una Agroindustria - Piladora de arroz. Propietarios proyectan seguir mejorando su Agroindustria y la adquisición de Maquinarias para darles un mejor servicio a su distinguida clientela.

12. FOTOGRAFÍAS REPRESENTATIVAS (8 mínimo)

		
VÍA - ENTORNO	VÍA - ENTORNO	VÍA - GALPÓN PILADORA CON UNA ALTURA DE 7,20 METROS LINEALES - CERRAMIENTO
		
GALPÓN PILADORA CON UNA ALTURA DE 7,20 METROS LINEALES - CERRAMIENTO	GALPÓN PILADORA CON UNA ALTURA DE 7,20 METROS LINEALES - CERRAMIENTO	GALPÓN PILADORA CON UNA ALTURA DE 7,20 METROS LINEALES - CERRAMIENTO
		
GALPÓN PILADORA CON UNA ALTURA DE 7,20 METROS LINEALES	GALPÓN PILADORA CON UNA ALTURA DE 7,20 METROS LINEALES	GALPÓN PILADORA CON UNA ALTURA DE 7,20 METROS LINEALES

		
GALPÓN PILADORA CON UNA ALTURA DE 7,20 METROS LINEALES	GALPÓN PILADORA CON UNA ALTURA DE 7,20 METROS LINEALES	GALPÓN PILADORA CON UNA ALTURA DE 7,20 METROS LINEALES

12.1 ANEXO FOTOGRAFÍAS

		
---	--	---

OFICINA	OFICINA	OFICINA
---------	---------	---------

		
---	--	---

TOLVA	TOLVA	GALPÓN PILADORA CON UNA ALTURA DE 7,20 METROS LINEALES - HORNO
-------	-------	--

		
---	--	---

HORNO	HORNO	HORNO
-------	-------	-------

		
---	--	---

ALMACÉN	ALMACÉN	ALMACÉN
		
ALMACÉN	ALMACÉN	ALMACÉN

12.3 ANEXO FOTOGRAFÍAS

En el Predio se han levantado construcciones de hormigón armado y mixto, la mismas que tienen un funcionamiento de Agroindustria las cuales se encuentran en buenas condiciones de mantenimiento. Galpón – Piladora con una Altura de 7,20 metros lineales cuenta con piso hormigón armado, paredes de bloque enlucido y pintado, techo estructura metálica con cubierta de duratecho, 2 portones metálicos corredizos. Oficina cuenta con piso hormigón armado con revestimiento de cerámica, paredes bloque enlucido y Pintado, techo estructura metálica con cubierta de duratecho, 1 baño, 1 puerta metálica, 1 puerta de madera, 2 ventanas de aluminio y vidrio. Almacén cuenta con piso hormigón armado con revestimiento de cerámica, paredes bloque enlucido y Pintado, techo estructura metálica con cubierta de duratecho, 2 portones metálicos corredizos. Casa Mixta – Guardianía cuenta con piso concreto alisado, paredes de bloque enlucido y pintado, techo rieles metálicas con cubierta de zinc, 1 dormitorio, sala, cocina, 1 puerta metálica, 1 ventana de aluminio y vidrio. Tolda con piso y paredes de hormigón armado. Horno cuenta con piso de hormigón armado, paredes de bloque enlucido y pintado, techo losa, 2 puertas metálicas. Cerramiento cuenta con un portón de mallas metálicas corredizo en la entrada, y con piso ríostras de hormigón armado paredes en la parte frente al carretero y en la parte lateral cuenta con 1 metro de bloque enlucido y pintado y mallas metálicas con una altura de 2,50 y las medidas de la parte del carretero y en la parte lateral son $52,65 + 30 = 82,65$ metros lineales y una altura de 2,50 metros lo que nos da $82,65 * 2,50 = 206,63$ metros cuadrados, y por la otra parte cuenta con paredes de bloque y ladrillo sin enlucir con medidas de 120,00 metros lineales con una altura de 3 metros lo que nos da $120,00 * 3 = 360,00$ metros cuadrados y con una superficie total del cerramiento es de $206,63 + 360,00 = 566,63$ metros cuadrados. Por el estado de conservación actual se ha considerado un castigo del 20% para facilitar su venta.

DISTRIBUCIÓN DE LAS CONSTRUCCIONES E INFRAESTRUCTURA CON LAS QUE CUENTA EL PREDIO

		
PREDIO - CULTIVO DE ARROZ DE LA VARIEDAD 011	PREDIO - CULTIVO DE ARROZ DE LA VARIEDAD 011	PREDIO - CULTIVO DE ARROZ DE LA VARIEDAD 011
 <p>Terrero 20 Ha. Vendó, Vía al Pan Km 9, al pie de la vía. \$4.000.000</p>	 <p>Terrero 20 Ha. Vendó, Vía al Pan, Km 9 : Con 270 m de frente al pie del carretero, y 50 m de fondo, que dan al río. Uso del Suelo Industrial - Comercial A 20 el m² Precio 4.000.000</p>	 <p>LOTTE DE 26.000 M² RM 14 DE LA VÍA DURÁN - YAGUA CH. \$1.680.000</p>
IMAGEN DE LA REFERENCIA #1 - DATOS TOMADOS POR INTERNET	IMAGEN DE LA REFERENCIA #1 - DATOS TOMADOS POR INTERNET	IMAGEN DE LA REFERENCIA #2 - DATOS TOMADOS POR INTERNET

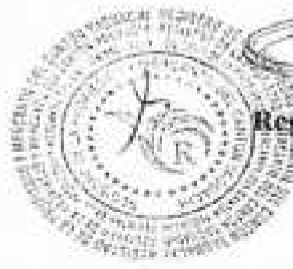
	<p>Terreno / Lote - 35000m² Norte de Yaguachi, Norte de Yaguachi, Yaguachi</p> <p>Publicado hace 119 días</p> <p>Yaguachi Vendo Terrenos Uso Industrial Sector Pan (Puente Alterno Norte) Vendo Terreno de 3.5 Has</p> <p>Yaguachi vendo terrenos uso industrial, para bodegas Sector PAN (Puente Alterno Norte) Vendo terreno de 3.5 has (Ver datos m2) frente al carretero, papeles en regla</p>	
<p>IMAGEN DE LA REFERENCIA #2 - DATOS TOMADOS POR INTERNET</p>	<p>IMAGEN DE LA REFERENCIA #3 - DATOS TOMADOS POR INTERNET</p>	<p>IMAGEN DE LA REFERENCIA #3 - DATOS TOMADOS POR INTERNET</p>

Número de Repertorio:

2019- 703

EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD Y MERCANTIL DEL CANTÓN SAN JACINTO DE YAGUACHI, certifica que en esta fecha se inscribió(eron) el(los) siguiente(s) acto(s):

1.- Con fecha Treinta de Mayo de Dos Mil Diecinueve queda inscrito el acto o contrato COMPRAVENTA en el Registro de PROPIEDADES de tomo 30 de fojas 14615 a 14638 con el número de inscripción 555 celebrado entre: ([MEDINA ARBOLEDA JOSE DELFIN en calidad de VENDEDOR], [BARROS LASCANO BERTHA YOLANDA en calidad de VENDEDOR], [CALLE ULLOA JUAN RAMIRO en calidad de COMPRADOR], [ESCOBAR GUERRERO ESMERALDA NOEMI en calidad de COMPRADOR]).



Ab. Elizabeth Rizzo Alvear
Registrador de la Propiedad (E)

cláusula de los antecedentes, signado con el número **DOS**, ubicado en el sector La Ferroviaria, perteneciente al cantón San Jacinto de Yaguachi de la provincia del Guayas, y se encuentra comprendido dentro de los siguientes linderos y medidas: **POR EL NORTE:** José Medina, con ochenta y uno coma cuarenta metros; **POR EL SUR:** Carretero Guayaquil – Babahoyo, con cincuenta y dos coma sesenta y cinco metros; **POR EL ESTE:** José Medina, con trescientos cinco metros; y, **POR EL OESTE:** Efraín Brito, con ciento noventa metros más veintiocho coma setenta y cinco metros, y José Medina, con ciento treinta metros. Medidas que dan una superficie de **DOS PUNTO CERO CERO HECTÁREAS**; y cuyo código

LINDEROS	
NORTE	JOSE MEDINA 81,40 m
SUR	CARRETERA GUAYAQUIL - BABAHYO 52,65 m
ESTE	JOSE MEDINA 305,00 m
OESTE	EFRAIN BRITO 190+28,75 m
	JOSE MEDINA 130,00 m

superficie de **DOS PUNTO CERO CERO HECTÁREAS**; y cuyo código catastral es: **cero uno - cero uno - cero cinco - ciento sesenta y uno - cero cero cinco**. **CLÁUSULA CUARTA: PRECIO.** El precio pactado de







