



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCA Y FINANZAS

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS DE
PRIMERA NECESIDAD A TRAVÉS DE UNA CANASTA SOLIDARIA, UBICADA EN
EL SECTOR DE CALDERÓN, BARRIO LA PRADERA AL NORTE DE QUITO.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
TECNÓLOGO EN ADMINISTRACIÓN BANCA Y FINANZAS

AUTORA: Guerra Cheza Mayra Lucía

TUTOR: Ing. Giovanni Omar Apolo A.

Quito, Octubre 2013

DECLARATORIA

Quien suscribe el presente documento, MAYRA LUCIA GUERRA CHEZA, portadora de la cédula de ciudadanía N. 040162932-4; libre y voluntariamente declaro que el siguiente Proyecto: "De Factibilidad para la Implementación de una Microempresa Comercializadora de Productos Agrícolas de Primera Necesidad a través de una Canasta Solidaria, ubicada en el Sector de Calderón, Barrio la Pradera al Norte de Quito." es auténtico, original, y personal.

En tal virtud, y según el conocimiento de las autoridades respectivas, se declarará que el proyecto será de mi responsabilidad para los efectos legales y académicos.

Mayra Lucía Guerra Cheza

CI 040162932-4

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante *Guerra Cheza Mayra Lucia*, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el "CEDENTE"; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el "CESIONARIO". Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de Banca y Finanzas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración de Banca y Finanzas, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado "***PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS DE PRIMERA NECESIDAD A TRAVÉS DE UNA CANASTA SOLIDARIA, UBICADA EN EL SECTOR DE CALDERÓN, BARRIO LA PRADERA AL NORTE DE QUITO***" ,el cual incluye la creación de una microempresa comercializadora que brindará productos agrícolas de calidad a las familias, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del Centro descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el proyecto por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) + de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública de la Papelería ; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del proyecto; d) Cualquier transformación o modificación del proyecto; e) La protección y registro en el IEPI del proyecto a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del proyecto; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del Centro que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un

Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 24 días del mes de Octubre del dos mil trece.

f) _____

Mayra Lucia Guerra Cheza

C.C. N° 040162932-4

CEDENTE

f) _____

Instituto Superior Tecnológico Cordillera

CESIONAR

AGRADECIMIENTO

A Dios todo poderoso por haberme dado la vida, por guiarme a lo largo de mi existencia, por ser mi apoyo, mi luz, mi camino y darme la fortaleza para seguir adelante en aquellos momentos de debilidad.

A mis padres Aníbal y Fabiola quienes siempre me han dado su apoyo incondicional, por valores que me han inculcado y la motivación para seguir adelante cumpliendo todos los sueños metas y anhelos que me eh propuesto en mi vida.

A mi hermano Oscar quien ha sido el pilar moral y económico, por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi vida.

A Todos los profesores por quienes he llegado a obtener los conocimientos necesarios para poder desarrollar la tesis y de manera especial a mi Tutor el Ing. Giovanni Omar Apolo A.



DEDICATORIA

A mi hija Milary Yanela por ser mi fuente de inspiración.

A mi prometido Eduardo Murillo por su amor incondicional.

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

ÍNDICE GENERAL

Contenido

PORTADA.....	I
DECLARATORIA	II
CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL.....	III
AGRADECIMIENTO	VI
DEDICATORIA	VII
ÍNDICE GENERAL	VIII
ÍNDICE TABLAS	XII
ÍNDICE GRÁFICOS	XIII
RESUMEN EJECUTIVO.....	XIV
ABSTRACT.....	XVI
INTRODUCCIÓN	XVII
CAPITULO I	1
1. EL PROBLEMA.....	1
1.01. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.01.01. Ubicación del Problema.....	1
1.01.02. Situación del Problema	2
1.01.03. Causas y Efectos	2
1.02 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.03 DELIMITACIÓN DEL TEMA	3
1.04 Objetivos.....	3
1.04.01 Objetivo General.....	3
1.04.02 Objetivos Específicos.....	4
1.05 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	4
CAPITULO II.....	6
2. ANÁLISIS SITUACIONAL	6
2.01 AMBIENTE EXTERNO	6
2.01.01 MACRO AMBIENTE	6
2.01.02 FACTOR SOCIAL	18
2.01.03 FACTOR LEGAL.....	19

2.01.04 FACTOR TECNOLÓGICO	21
2.02 ENTORNO LOCAL	23
2.02.01 CLIENTES	23
2.02.02 PROVEEDORES	24
2.03 ANÁLISIS INTERNO	25
2.03.01 PROPUESTA ESTRATÉGICA	25
2.03.02 GESTIÓN ADMINISTRATIVA	28
2.03.03 GESTIÓN OPERATIVA	32
2.03.04 GESTIÓN COMERCIAL	36
CAPITULO III	44
3. ESTUDIO DE MERCADO	44
3.01 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR	45
3.01.01 Delimitación de la población y Muestra.	46
3.01.02 Técnicas de obtención de la información	49
3.01.03 Análisis de la información.	53
.....	60
3.02 OFERTA	64
3.02.01 Oferta Histórica	64
3.02.02 OFERTA ACTUAL	65
3.02.03 OFERTA PROYECTADA	66
3.03 PRODUCTOS SUSTITUTOS	67
3.03.01 OFERTA HISTÓRICA	67
3.03.02 OFERTA ACTUAL	68
3.03.03 OFERTA PROYECTADA	70
3.04 DEMANDA	71
3.04.01 DEMANDA HISTÓRICA	71
3.04.02 DEMANDA ACTUAL	72
3.04.03 DEMANDA PROYECTADA	74
Población aumenta en 1,52% al año (Comercio, 2013)	74
3.05 BALANCE OFERTA - DEMANDA	75
3.05.01 BALANCE ACTUAL	75
3.05.02 BALANCE PROYECTADO	76
CAPITULO IV	77
4. ESTUDIO TÉCNICO	77



4.01 TAMAÑO DEL PROYECTO	77
4.01.01 Capacidad Instalada	78
4.01.02 Capacidad Óptima.....	79
4.02 LOCALIZACIÓN.....	80
4.02.02 Micro – localización	80
4.02.03 Localización Óptima	81
4.03 INGENIERÍA DEL PRODUCTO	83
4.03.01 Definición del B y S.....	84
4.03.03 Proceso productivo.....	88
4.03.05 Equipos	90
CAPITULO V	93
5.01 ESTUDIO FINANCIERO	93
5.01.01 COSTOS DIRECTOS.....	93
5.01.03 GASTOS ADMINISTRATIVOS	98
5.02 COSTOS FIJOS Y VARIABLES.....	99
5.02.01 INVERSIÓN FIJA.....	100
5.02.02 CAPITAL DE TRABAJO	100
5.02.03 FUENTES DE FINANCIAMIENTO	101
5.02.04 AMORTIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO (TABLA DE AMORTIZACION)	102
5.02.07 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO A CINCO AÑOS	105
5.03 EVALUACIÓN	106
5.03.01 TASA DE DESCUENTO	106
5.03.02 VAN.....	107
5.03.04 TIR	108
5.03.05 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	109
5.03.06 RBC (RELACIÓN COSTO BENEFICIO).....	110
5.03.07 PUNTO DE EQUILIBRIO	111
5.03.08 ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS	113
CAPITULO VI.....	114
6. ANÁLISIS DE IMPACTOS.....	114
6.01 Impacto Ambiental.....	114
6.02 Impacto Económico	115
6.03 Impacto Productivo	117
6.04 Impacto Social	118

CAPITULO VII	120
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	120
7.01 Conclusiones	120
7.02 Recomendaciones	121

ÍNDICE TABLAS

TABLA 1. CAUSAS Y EFECTOS	2
TABLA 2	47
TABLA 3	53
TABLA 4	54
TABLA 5	55
TABLA 6	56
TABLA 7	57
TABLA 8	58
TABLA 9	59
TABLA 10	60
TABLA 11	61
TABLA 12	62
TABLA 13	63
TABLA 14 OFERTA HISTÓRICA	64
TABLA 15 OFERTA HISTÓRICA	65
TABLA 16 OFERTA ACTUAL	65
TABLA 17 OFERTA PROYECTADA	66
TABLA 18 OFERTA HISTÓRICA SUSTITUTOS	67
TABLA 19 OFERTA HISTÓRICA	68
TABLA 20 OFERTA ACTUAL	69
TABLA 21 PROYECCIÓN DEL PIB POR SECTOR	70
TABLA 22 OFERTA PROYECTADA	70
TABLA 23 DEMANDA HISTÓRICA	71
TABLA 24 DEMANDA HISTÓRICA	72
TABLA 25 TAMAÑO DE LA MUESTRA	74
TABLA 26 DEMANDA PROYECTADA	75
TABLA 27 DEMANDA PROYECTADA	76
TABLA 28 MUEBLES DE BODEGA	90
TABLA 29 MATERIALES DE LIMPIEZA	90
TABLA 30 MUEBLES Y EQUIPOS	91
TABLA 31 ÚTILES DE OFICINA	91
TABLA 32 VEHÍCULO	92
TABLA 33 PERSONAL	92

ÍNDICE GRÁFICOS

FIGURA 1 INFLACIÓN	8
FIGURA 2 TASA DE INTERÉS EN EL ECUADOR	10
FIGURA 3 TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES.....	10
FIGURA 4 TASA DE INTERÉS PASIVA REFERENCIAL POR PLAZOS VIGENTES FEBRERO 2013.....	11
FIGURA 5 TASA DE INTERÉS ACTIVA	11
FIGURA 6 TASA DE INTERÉS PASIVA	12
FIGURA 7 PRODUCTO INTERNO BRUTO	13
FIGURA 8 VARIACIÓN DEL PIB	14
FIGURA 9 BALANZA COMERCIAL	16
FIGURA 10 RIESGO PAÍS.....	17
FIGURA 11 RIESGO PAÍS.....	17
FIGURA 12 Compra de los productos a los proveedores.....	41
FIGURA 13 Organización de los productos	41
FIGURA 14 Clasificación de los productos	41
FIGURA 15 Comercialización de los productos	42
FIGURA 16 CADENA DE VALOR	42
FIGURA 17 ENCUESTA.....	53
FIGURA 18 ENCUESTA.....	54
FIGURA 19 ENCUESTA.....	55
FIGURA 20 ENCUESTA.....	56
FIGURA 21 ENCUESTA.....	57
FIGURA 22 ENCUESTA.....	58
FIGURA 23 ENCUESTA.....	59
FIGURA 24 ENCUESTA.....	60
FIGURA 25 ENCUESTA.....	61
FIGURA 26 ENCUESTA.....	62
FIGURA 27 ENCUESTA.....	63
FIGURA 28.....	66
FIGURA 29.....	69

RESUMEN EJECUTIVO

Una canasta solidaria permite por su costo ayudar a un grupo de personas de escasos recursos económicos que compran productos para su alimentación de manera semanal, quincenal o mensual.

La Canasta Solidaria tiene como objetivo propender al ahorro económico y al bienestar familiar mediante la entrega de productos de calidad, y esta a su vez se integrará a la red de Canastas Solidarias del D.M. Quito, cumpliendo lo que estipula la Constitución de la República en lo Referente al BUEN VIVIR.

Se realizó un diagnóstico socioeconómico de la población en estudio, utilizando fuentes bibliográficas disponibles en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos "INEC" y se aplicó una encuesta, logrando determinar que la actividad que genera ingresos en mayor cantidad es la de comercializar productos agrícolas; razón por la cual, el modelo de economía solidaria será aplicado a este sector, y a la vez se plantea una propuesta que permita a los ciudadanos mejorar su nivel de vida, proporcionando las herramientas básicas para formar una organización social de economía solidaria con miras a procesar, almacenar y comercializar los productos; además, se buscará mejorar la calidad, controlar la oferta y el precio de los productos y lo más importante despertar el interés de la población, para así motivar en ellos a decidir por una economía alternativa.

El trabajo de investigación realiza una evaluación económica del proyecto, mediante la utilización de métodos que consideran el valor del dinero a través del tiempo, como el Valor Actual Neto, VAN; la Tasa Interna de Rendimiento, TIR; Relación Benéfico Costo; Período de Recuperación de la Inversión; las cuales parten del Flujo Neto de Fondo.

Finalmente, el presente estudio de investigación concluye con la viabilidad del proyecto que beneficie a los agricultores y principalmente a las familias de escasos recursos económicos del Barrio la Pradera del Norte del D.M. Quito. (Guerra, 2013)

ABSTRACT

A basket solidarity allows its cost to help a group of low-income people who buy products for their food on a weekly , biweekly or monthly .

La Canasta Solidarity aims to foster the economic savings and family welfare by delivering quality products, and this in turn will join Solidarity Network of DM Baskets Quito , fulfilling the stipulations of the Constitution in what Concerning the GOOD LIVING .

We conducted a socioeconomic analysis of the study population , using available literature sources at the National Institute of Statistics and Censuses " INEC " and were surveyed , achieving determine that the activity that generates more income is to market agricultural products ; reason , the solidarity economy model will be applied to this sector , while we present a proposal to allow citizens to improve their quality of life by providing the basic tools to form a social organization of economic solidarity in order to process , store and market the product , plus will seek better quality, control the supply and price of the products and more importantly attract the interest of the population in order to motivate them to decide for an alternative economy .

The research work carried out an economic evaluation of the project, using methods that consider the value of money over time, as the Net Present Value , NPV , the internal rate of return , IRR , Benefit Cost Ratio , Payback Period Investment , which start Net Fund Flow . Finally, this research study concludes with the viability of the project that benefits mainly to farmers and low-income families from North Prairie Neighborhood D. M. Quito .

INTRODUCCIÓN

La Canasta Solidaria "EL BUEN COMER" para la Ciudad es para el sector urbano popular, comunitaria y autónoma, que trabajará con el voluntariado de sus miembros y con un fondo comunitario, (aporte económico de las familias consumidoras); que tiene como finalidad: buscar las condiciones para acceder a alimentos sanos y de calidad, procurando establecer una relación directa de comercialización alternativa y justa entre pequeñas/os productoras/es agroecológicas de recursos económicos limitados y consumidor/as urbanos organizados (coproductoras/es) de estratos económicos medios, medios bajos y bajos; para eliminar o acortar la cadena de intermediación y así mejorar las condiciones de vida de los dos grupos.

La adquisición de alimentos al por mayor (productos agrícolas) generará un ahorro de entre un 30 y 40%, A través de las compras directas, se pretende estimular la producción nacional agroecológica, enmarcada en la Soberanía Alimentaria y la Economía Social y Solidaria, que son ejes de desarrollo.

La Canasta Solidaria, permite fortalecer las relaciones sociales y familiares, motivando la promoción y práctica de derechos de consumidoras/es, a través de la participación comunitaria, que busca la construcción de una nueva autoría social. En este espacio las personas: comparten, se interrelacionan y desde la práctica van desarrollando valores y principios de cooperación y solidaridad, pero principalmente, este espacio pretende restablecer la confianza y autoestima del ser humano.

La Canasta Solidaria, impulsa el conocimiento y aprendizaje colectivo/ social (que nace de la dinámica de la vida diaria de la gente); basándose en el proceso de experimentar, reflexionar y aprender, "El esfuerzo colectivo y el trabajo comunitario son la base de nuestra organización. Somos autónomos, es decir somos independientes y tenemos el control del proceso, favorece la producción sustentable en el campo, mediante una alianza con familias campesinas que mantienen su sistema de producción agroecológica; así promovemos el uso racional de los recursos y patrimonios naturales y damos fuerza a la economía local. Defendemos un consumo consiente y responsable y creamos un sistema de distribución equitativo y justo. Esto es una economía popular y solidaria"

La Canasta Solidaria "EL BUEN COMER" desarrollará sus actividades en la ciudad de San Francisco de Quito, capital del Ecuador en la provincia de Pichincha; cabecera del Cantón del D.M. Quito; en la zona norte de la ciudad, en el Barrio urbano popular La Pradera.

CAPITULO I

1. EL PROBLEMA

Mediante el estudio realizado en el Barrio la Pradera, ubicado en la Parroquia de Calderón, se pudo detectar que su población carece de mercados , que comercialicen productos agrícolas de primera necesidad y a su vez garantice que los hogares cuenten con alimentos frescos y de manera oportuna, es por ésta razón que se ha visto en la necesidad de implementar una microempresa de productos agrícolas, en el barrio fundado hace 14 años y que cuenta con una población de aproximadamente 1200 familias de escasos recursos económicos que no tienen la facilidad de llegar a los mercados, encareciendo la canasta familiar.

1.01. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.01.01. Ubicación del Problema

El problema ha persistido por años, incluso después de la Revolución Verde, la cual permitió incrementar la cantidad de alimentos, en consecuencia no es la cantidad de alimentos la que provoca el desabastecimiento de los mismos en los hogares del Barrio la Pradera, sino la falta de canales de distribución públicos y privados, además por ser una población de escasos recursos económicos para el traslado a adquirir estos productos lo cual involucra costos adicionales encareciendo la Canasta Familiar, por ende surge la necesidad de crear la Canasta Solidaria que estará ubicada al Norte del D.M. Quito en el Barrio la Pradera, Parroquia Calderón.

1.01.02. Situación del Problema

Canasta Solidaria, este proyecto aglutina a grupos de mujeres que habitan el Barrio la Pradera del Norte de la Ciudad del D.M. Quito, al realizar compras al por mayor de alimentos básicos como verduras, frutas, hortalizas (papas, verde, yuca, zanahoria, cebolla, brócoli, espinaca, naranja, uvillas, etc.), con \$10.00 dólares las mujeres cada 15 días acceden a la Canasta Solidaria que contempla alimentos sanos para sus familias, esto se logra gracias a la organización y el trabajo de los barrios (sobre todo barrios del norte) que desde tempranas horas de la mañana (3:00 am) acuden al mercado mayorista de esta ciudad y consiguen a excelentes precios.

1.01.03. Causas y Efectos

TABLA 1. CAUSAS Y EFECTOS

Causas	Efectos
Escases de plazas de mercado que distribuyan productos agrícolas de primera necesidad en el Barrio la Pradera.	Las familias del Barrio la Pradera acuden a comprar los productos fuera del sector.
Falta de capacitación y conocimiento.	Creación de microempresas solidarias que les permita a mujeres y hombres mejorar la calidad de vida.
Escasos procesos en el área de mercadeo.	Falta de conocimiento de los beneficios de la canasta solidaria por parte de los clientes.
Eliminar tiempos muertos.	Fallas, errores a la hora de seleccionar los productos.
Falta de expansión en el mercado.	Apertura de clientes potenciales para convertirlos en clientes reales.

Elaborado por: (Guerra, 2013)

1.02 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera se beneficiarán las familias del Barrio la Pradera ubicada en la Parroquia de Calderón, al implementar una microempresa dedicada a la comercialización de productos agrícolas mediante la Canasta Solidaria "EL BUEN COMER".

1.03 DELIMITACIÓN DEL TEMA

a. Factor Temporal

El estudio se lo hará en un espacio de 12 meses aproximadamente, es decir Octubre 2012 a septiembre 2013.

El estudio abarcó específicamente el Barrio la Pradera de la Parroquia de Calderón, ubicado al Norte de la Ciudad de Quito, Provincia de Pichincha.

b. Factor Clasificación

Personas masculinas y femeninas de todo tipo de edades del Barrio la Pradera, agrupada en familias.

c. Factor Calidad

Los alimentos que consumen los pobladores del Barrio la Pradera y sus alrededores no son de buena calidad.

d. Factor Cantidad

El proyecto está basado para satisfacer las necesidades de 1200 familias aproximadamente en el Barrio la Pradera y los Barrios Urbanos Populares como son Venecia, Buenos Aires y Carcelén libre.

1.04 Objetivos

1.04.01 Objetivo General

Realizar un estudio técnico de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la comercialización de productos agrícolas de primera necesidad a través de la CANASTA SOLIDARIA el "BUEN COMER", que permita llevar los alimentos directamente desde el productor al consumidor, contribuyendo a mejorar la economía de las familias y por ende fortalecerá al BUEN VIVIR del ser humano.

1.04.02 Objetivos Específicos

1. Estructurar un análisis de la situación actual en la que viven las familias del Barrio la Pradera, Parroquia Calderón del Norte de Quito.
2. Asegurar la cartera de clientes, (Sistema CRM) ya que trabajadores motivados y comprometidos son el reflejo de una Empresa sólida y confiable.
3. Evaluar el servicio de atención al cliente en la venta de las canastas solidarias el "BUEN COMER".
4. Desarrollar mejoramiento continuo en los procesos de selección de los productos y su distribución.
5. Realizar una investigación de mercado que permita determinar la oferta y demanda que existe en el Barrio la Pradera.

1.05 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

Este proyecto microempresario **"CANASTA SOLIDARIA EL BUEN COMER"** se justifica socialmente por el beneficio que traerá al Barrio la Pradera ubicado en la Parroquia Calderón, por medio de la generación de empleos directos e indirectos.

La preocupación siempre ha sido y será la de dar a los clientes lo mejor en productos agrícolas, por ésta causa es importante llevar a cabo la investigación de mercado ya que gracias a esto se requiere saber cuáles son las expectativas del consumidor frente al producto. La factibilidad para la creación de este proyecto, beneficiará en gran medida a las familias de dicho Barrio porque permite: mejorar el nivel de vida, el nivel nutricional y optimizar los

recursos económicos de las mismas debido a que la Canasta Solidaria el ‘‘Buen Comer’’ estará ubicada en el Barrio la Pradera, esto ocasiona la disminución de los costos, adquiriéndose a un precio conveniente y por consiguiente estos precios ayudan a ser competitivos en el mercado.

¿Por qué es importante llevar este trabajo a cabo?

Este trabajo necesita llevarse a cabo por dos razones muy sencillas.

- Desarrollando este proyecto se aplicará los conocimientos adquiridos en el desarrollo de la Carrera.
- Desarrollando esta gran idea se satisface aquellas personas que buscan productos agrícolas de primera necesidad de buena calidad, nutritiva, saludable y económico.

La importancia de este proyecto permitirá ofrecer a los consumidores productos agrícolas frescos como son frutas, verduras, legumbres, hortalizas etc.; por cuanto se comercializará con los productores de manera directa.

CAPITULO II

2. ANÁLISIS SITUACIONAL

“El análisis situacional nos permite ver el contexto actual de la empresa, ya que se considera datos pasados, presentes y futuros proporcionando una base para seguir el proceso de la planificación estratégica”. (Tambaco, 2012)

El análisis situacional nos ayuda a comprobar que tan factible o viable es incorporar una microempresa en el mercado actual, analizando cada uno de los ambientes externos del Ecuador.

2.01 AMBIENTE EXTERNO

Permite determinar los factores del Ecuador que podrían tener influencia en la microempresa comercializadora de productos agrícolas ya sea de manera positiva o negativa.

2.01.01 MACRO AMBIENTE

Comprende las fuerzas demográficas que pueden afectar al desarrollo de los factores Económicos, Socio-Culturales, Político-Legales, y Tecnológicos, a continuación se realizará un análisis de cada punto.

2.01.01.01 FACTOR ECONÓMICO

INFLACIÓN

La inflación es calculada mensualmente sobre los precios de una canasta básica de bienes y servicios de consumo para las familias de ingresos altos, medios y bajos, con base a estos se calcula el Índice de precios al Consumidor (IPC); es así que la inflación corresponde a la variación periódica de ese índice.

La Inflación en el Ecuador

En este sentido, se considera que el índice de intermediación en el mes de análisis es de USD 93,64; lo cual representa una variación en el último mes de 3,98%, frente al 1,33% del mismo mes del año anterior.

En términos de inflación en diciembre de 2012, la variación mensual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) fue de -0,19%, en diciembre de 2011 fue de 0,40%. La inflación anual y acumulada en diciembre de 2012 fue de 4,16%, hace un año esta cifra se ubicó en 5,41%, es un año en el que se evidencia una estructura de estabilización, los precios no han sido una preocupación de las familias, en comparación con el año anterior. Esto, evidentemente mejora la condición de los hogares.

FIGURA 1. INFLACIÓN



Fuente: (Ecuador, Banco Central del Ecuador, 2013)

Elaborado por: Mayra Guerra

Análisis de la inflación al proyecto.

Connotación Gerencial:

➤ Oportunidad

Por lo que se puede observar los datos proyectados por el Banco Central del Ecuador, refleja el 6,12% máximo de la inflación, porcentaje elevado debido a que este factor sería una oportunidad para la implementación de la microempresa.

➤ Amenaza

Este factor se ha considerado una amenaza al implementar la microempresa debido a que la ejecución no será óptima ni rentable por lo que los porcentajes están en un incremento acelerado del 2,68% mínimo, especialmente en el sector agropecuario por lo que los insumos son elevados y no se puede acceder fácilmente a ellos y afecta a la hora de incrementar microempresas.

TASA DE INTERÉS.

La tasa de interés se entiende al precio que se paga por el uso del dinero durante determinado período para la solución de problemas de liquidez. Es el porcentaje de rendimiento o costo, respecto al capital comprometido por un instrumento de deuda, en este sentido, la tasa de interés es el precio del dinero, el cual se debe pagar o cobrar por tomarlo prestado o cederlo en préstamo.

Tasa de Interés en el Ecuador

El Banco Central del Ecuador informó que el volumen de crédito total otorgado por el sistema financiero privado en el mes de noviembre de 2012 se situó en USD 1,680.6 millones, que representa una reducción de USD 13.8 millones respecto a octubre de 2012, equivalente a una tasa de variación mensual de -0.81% y a una tasa de variación anual de 7.82%. El número de operaciones se redujo en 72,927 frente a octubre de 2012 registrando 555,917 operaciones. El análisis presenta información del período comprendido entre noviembre de 2011 y noviembre de 2012. En el mes de noviembre de 2012, el volumen de crédito otorgado por el sistema financiero por segmento registra las siguientes variaciones anuales y mensuales.

FIGURA 2 TASA DE INTERÉS EN EL ECUADOR

Volumen de Crédito por segmento	Variación Mensual	Variación Anual
	Oct 12 - Nov 12	Nov 11 - Nov 12
CONSUMO	↓ -10.18%	↑ 12.68%
AC. AMPLIADA	↓ -3.30%	↑ 11.31%
CORPORATIVO	↑ 4.16%	↑ 10.57%
AC. SIMPLE	↓ -1.53%	↑ 4.08%
EMPRESARIAL	↑ 5.44%	↑ 4.07%
PYMES	↑ 1.29%	↓ -1.08%
MINORISTA	↓ -2.76%	↓ -1.40%
VIVIENDA	↓ -5.08%	↓ -7.88%
TOTAL	↓ -0.81%	↑ 7.82%

Fuente: (Ecuador, Banco Central del Ecuador, 2013)

Elaborado por: Mayra Guerra

Tasa de Interés Activas Efectivas Referenciales

En cuanto a la tasa activa referencial, ésta corresponde a la tasa activa efectiva referencial para el segmento Productivo Corporativo. La tasa activa referencial vigente para febrero de 2013 es 8.17% y la tasa pasiva referenciales 4.53%.

FIGURA 3. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES

Segmento	feb-12	mar-12	abr-12	may-12	jun-12	jul-12	ago-12	sep-12	oct-12	nov-12	dic-12	ene-13	feb-13
Productivo Corporativo	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17
Productivo Empresarial	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53
Productivo PYMES	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20
Consumo	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91
Vivienda	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64
Microcrédito Minorista	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44

Fuente: (Ecuador, Banco Central del Ecuador, 2013)

Elaborado por: Mayra Guerra

Tasa de Interés Pasivas Referenciales por plazos

La tasa pasiva referencial corresponde al promedio ponderado por monto de las tasas de interés efectivas de los depósitos a plazo fijo remitidas por las instituciones financieras del BCE para todos los rangos de plazos.

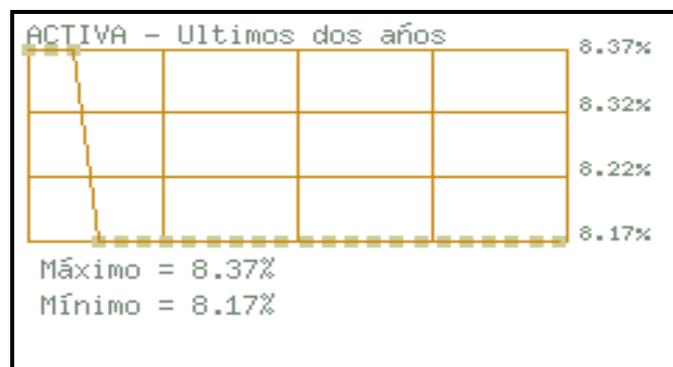
FIGURA 4. TASA DE INTERÉS PASIVA REFERENCIAL POR PLAZOS VIGENTES FEBRERO 2013

Plazo en días	feb-12	mar-12	abr-12	may-12	jun-12	jul-12	ago-12	sep-12	oct-12	nov-12	dic-12	ene-13	feb-13
30-60	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89
61-90	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67
91-120	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93
121-180	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11
181-360	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65
>361	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35

Fuente: (Ecuador, Banco Central del Ecuador, 2013)

Elaborado por: Mayra Guerra

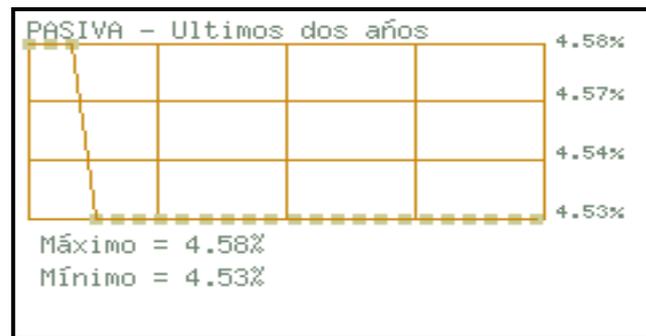
FIGURA 5. TASA DE INTERÉS ACTIVA



Fuente: (Ecuador, Banco Central del Ecuador, 2013)

Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 6. TASA DE INTERÉS PASIVA



Fuente: (Ecuador, Banco Central del Ecuador, 2013)

Elaborado por: Mayra Guerra

Análisis de la tasa de interés.

La tasa de interés activa es una oportunidad para el proyecto debido a que los porcentajes que representa en el cuadro estadístico son de 8,37% máximo y del 8,17% mínimo que se han mantenido estables durante los años 2011 al 2013, ya que se puede hacer préstamos para poder iniciar el negocio o a su vez la ampliación del mismo.

PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB).

El PIB es una de las cifras macroeconómicas de mayor relevancia en el estudio económico, ya que ofrece de una forma sencilla y rápida información global sobre el nivel de producción y generación de riqueza de un país.

El PIB per cápita que se presenta a continuación es el PIB dividido por el número de habitantes del país, en este se observa un crecimiento sostenido, pero con crecimiento desacelerado en la variación, indicando que la economía está creciendo a un ritmo lento.

El PIB en el Ecuador

Los datos reflejados en el Banco Central del Ecuador, el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) se desacelerará en el 2012, en el primer semestre superó las expectativas, es de esperar que el producto crezca menos durante el segundo semestre, lo que situaría la tasa de crecimiento para el año completo al 4,8%, es la conclusión a la que llega la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Durante el primer semestre, la Inversión en Capital Fijo creció un 14,7%, debido en gran parte a la Inversión Pública en proyectos de infraestructura sobre todo en vialidad, aeropuertos y puertos y también a la construcción privada de viviendas, que siguió siendo incentivada por el Gobierno. El Consumo privado también contribuyó al crecimiento, aunque su expansión durante el primer semestre fue menor que la anotada en igual período del 2011 (5,5%, comparado con el 6,5%). Debido a las restricciones a la Importación y al crédito de consumo implementadas a mitad de año, es de esperar que el dinamismo del Consumo privado siga disminuyendo durante el segundo semestre, precisa el informe del Banco Central.

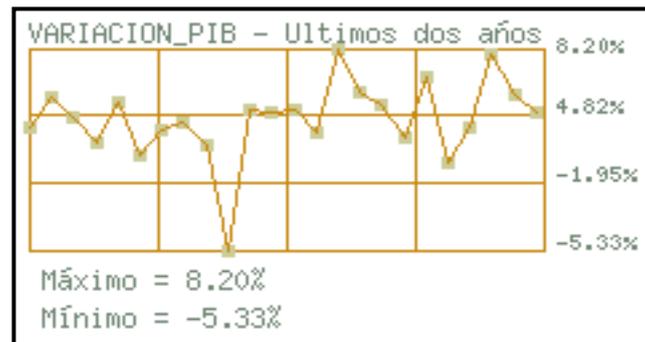
FIGURA 7. PRODUCTO INTERNO BRUTO



Fuente: (Ecuador, Banco Central del Ecuador, 2013)

Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 8. VARIACIÓN DEL PIB



Fuente: (Ecuador, Banco Central del Ecuador, 2013)

Elaborado por: Mayra Guerra

Análisis del PIB.

Como se puede observar en el cuadro la evolución de este indicador ha tenido incremento del 3,98% al 2013 desde años anteriores hasta la actualidad a pesar de que no han sido aumentos representativos pero se puede visualizar que hay un incremento por lo que podríamos considerarlo como una oportunidad baja.

El PIB para la implementación de la microempresa en este caso sería un factor de amenaza debido a que los niveles de producción y generación de riquezas reflejan cifras no muy alentadoras para la inversión en el país.

BALANZA COMERCIAL.

La balanza comercial es la diferencia entre exportaciones e importaciones en otras palabras, el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período de tiempo. Las importaciones se refieren a los gastos que las personas, las empresas o el gobierno de un país hacen en bienes y servicios que se producen en otros países y que se

traen desde esos otros países a él. Las exportaciones son los bienes y servicios que se producen en el país y que se venden y envían a clientes de otros países.

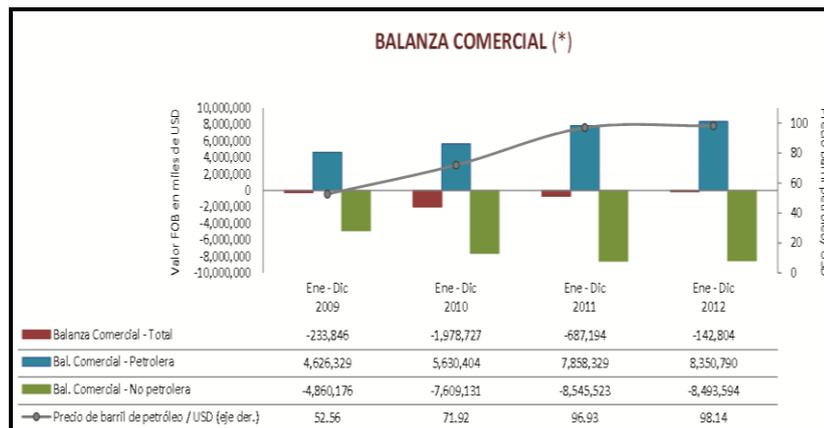
La Balanza Comercial en el Ecuador

En el año 2012, la Balanza Comercial registró un déficit de USD 142.8 millones, lo que representó una recuperación comercial de 79.2%, si se compara con el saldo de la balanza comercial del año 2011, que fue de USD 687.2 millones.

La Balanza Comercial Petrolera, durante el año 2012 presentó un saldo favorable de USD 8,350.8 millones, es decir, 6.3% más que el superávit comercial obtenido en el año 2011 que fue de USD 7,858.3 millones. Cabe mencionar que en el período analizado las importaciones de Combustibles y Lubricantes aumentaron en volumen y valor FOB (Libre a Bordo), (free on board) en 1.1% y 7%, respectivamente.

El déficit de la Balanza Comercial no Petrolera, entre enero y diciembre de 2012, registró una disminución de 0.6% respecto al obtenido en el mismo período de 2011, al pasar de USD -8,545.5 millones a USD -8,493.6 millones.

FIGURA 9. BALANZA COMERCIAL



Fuente: (Ecuador, Banco Central del Ecuador, 2013)

Elaborado por: Mayra Guerra

Análisis de la balanza comercial al proyecto.

Este factor es importante considerarlo al momento la implementación de la microempresa debido a que existen políticas arancelarias a la hora de ingresar bienes o servicios del exterior y a su vez es favorable para los pequeños empresarios que ven la necesidad de posesionarse en los mercados internacionales.

RIESGO PAÍS

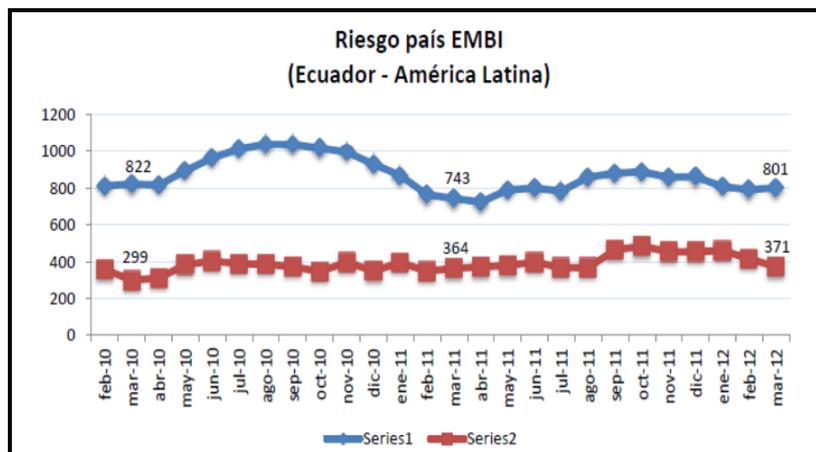
El Riesgo País es un índice que intenta medir el grado de riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras. Los inversores, al momento de realizar sus elecciones de dónde y cómo invertir, buscan maximizar sus ganancias, pero además tienen en cuenta el riesgo, esto es, la probabilidad de que las ganancias sean menor que lo esperado o que existan pérdidas.

Riesgo País en el Ecuador

“A Marzo de 2012, el riesgo país promedio del Ecuador se ubicó en 801 puntos; incrementándose en un 1% con respecto al mes anterior, lo que se traduce en un incremento de 10 puntos. Al contrastar con el promedio de América Latina, que para marzo del 2012 fue de 371, se observa que nuestro índice se encuentra por encima de este, en 430 puntos”.

(Ecuador, Banco Central del Ecuador, 2012)

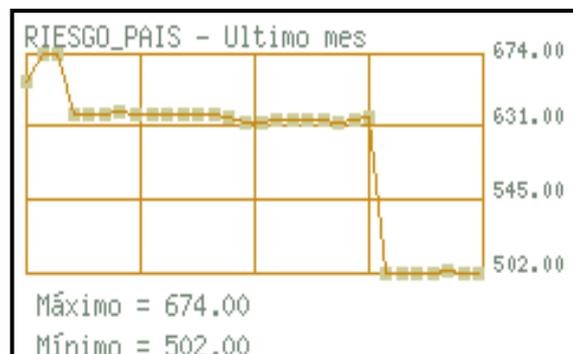
FIGURA 10. RIESGO PAÍS



Fuente: (Ecuador, Banco Central del Ecuador, 2013)

Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 11. RIESGO PAÍS



Fuente: (Ecuador, Banco Central del Ecuador, 2013)

Elaborado por: Mayra Guerra

Análisis del Riesgo País

Mientras más alto sea este indicador menos credibilidad tiene el Estado para endeudarse; aunque no afecta de forma local, sí en lo internacional.

Los inversionistas saben que fiarle al Ecuador esto significa correr más riesgo de que no haya pago; de ahí que las condiciones y garantías son más fuertes, lo que hace que los proyectos que se vayan a hacer sean más caros, tomando en cuenta los factores colaterales de presentar un alto índice de riesgo país como el desempleo, inestabilidad política social, desconfianza en el sistema.

2.01.02 FACTOR SOCIAL

La falta de conocimiento en el cuidado de los valores nutricionales de los productos agrícolas de primera necesidad y la cultura alimenticia de la población que ha generado por parte del consumidor el consumo de productos sustitutos, lo que ocasiona que los cuídanos carezcan de estas proteínas necesarias para la salud.

Lo que se pretende hacer es posicionar en el mercado la microempresa Canasta Solidaria comercializadora de productos agrícolas para generar un crecimiento constante y mantener un mercado cautivo brindando productos de calidad para el consumidor final del sector norte de Quito; y a su vez brindar plazas de trabajo, aumentando la población económicamente activa y reduciendo la tasa de desempleo.

2.01.03 FACTOR LEGAL

Toda empresa debe constituirse bajo los preceptos de la Ley de Compañías. El proyecto para la creación de una comercializadora de productos agrícolas canasta Solidaria el Buen Comer en la ciudad de Quito, está sujeto dentro de las leyes establecidas.

CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS

CLASES DE SOCIEDADES Y COMPAÑÍAS

El Código Civil establece que las sociedades pueden ser civiles o comerciales.

Sociedades comerciales, son las que se forman para negocios que la ley califica de actos de comercio. Las otras son sociedades civiles.

La sociedad, sea civil o comercial, puede ser de 3 tipos: colectiva, en comandita o anónima.

La sociedad colectiva es aquella en que todos los socios administran por sí o por un mandatario elegido de común acuerdo. La sociedad en comandita es aquella en que uno o más de los socios se obligan solamente hasta el valor de sus aportes.

En tanto que la sociedad anónima es aquella en que el fondo social es suministrado por accionistas que sólo son responsables por el valor de sus acciones. (Compañías, 2012)

La Ley de Compañías del Ecuador

1. Establece que un contrato de compañías es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en 6 operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. Se distinguen cinco clases de compañías de comercio:

1. La compañía en nombre colectivo
2. La compañía en comandita simple y dividida
3. La compañía de responsabilidad limitada
4. La compañía anónima
5. La compañía de economía mixta

1. La compañía en nombre colectivo.- Es la que se contrae entre dos o más personas que hacen el comercio bajo una razón social, ésta es la fórmula enunciativa de los nombres de los socios, o de alguno de ellos, con la agregación de las palabras "y compañía". Solo los nombres de los socios pueden formar parte de la razón social.

2. La compañía en comandita simple y dividida por acciones.- Existe bajo una razón social y se contrae entre uno o varios socios solidarios e ilimitadamente responsables y otro u otros, simples suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes. La razón social será, necesariamente, el nombre de uno o varios de los socios solidariamente responsables, al que se agregara siempre las palabras "compañía en comandita" o su abreviatura.

3. La compañía de responsabilidad limitada.- Es la escogida para este proyecto y más adelante se detallan sus características.

4. La compañía anónima.- Es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

La denominación de esta compañía debe contener la indicación de “compañía anónima” o las correspondientes siglas.

5. La compañía en economía mixta.- El estado, las Municipalidades, los Consejos Provinciales y las personas jurídicas de Derecho Público o las personas jurídicas semipúblicas, podrán participar, conjuntamente con el capital privado, en capital y en la gestión de esta compañía.

Las compañías de economía mixta podrán dedicarse al desarrollo y fomento de la agricultura y de las industrias convenientes a la economía nacional y a la satisfacción de necesidades de orden colectivo; a la prestación de nuevos servicios públicos o al mejoramiento de los ya establecidos. (Equinoccial, 2012)

2.01.04 FACTOR TECNOLÓGICO

En la actualidad todas las organizaciones están involucradas de una u otra forma con la llamada “economía digital”, es la nueva tecnología de información que está revolucionando al mundo y ha cambiado los paradigmas empresariales. La antigua economía involucraba

información física como: dinero, cheques, facturas, informes, reuniones personales, llamadas telefónicas, documentos, correo directo; ahora este concepto ha cambiado la información viaja en forma digital, las organizaciones ahora, a través de la tecnología llegan a sus clientes, proveedores, grupos afines e incluso a los competidores. En el mercado existen sistemas informáticos orientados a satisfacer las necesidades de la industria agropecuaria, es decir, están orientados principalmente a la gestión interna, repeticiones o registro, distribución, comunicaciones online, validación e informe. Un sistema de este tipo permite administrar adecuadamente el volumen asistencial, promueve la disminución en tiempos de respuesta, permite mantener una base de datos sistematizada, gestionar la calidad, entre otros. Para ello, se debe invertir en una infraestructura informática que cuente con una red de datos y equipos computacionales de última generación ya que el tiempo de vida útil es muy corto reduciéndose de tres a dos años. La nueva tendencia radica en las tecnologías de Internet-intranet. El software farmacéutico en el mercado es amigable con el usuario, es decir, le facilita la gestión dándole más oportunidad de la toma de decisiones más ágiles y oportunas.

Los avances tecnológicos que se pretende realizar en este proyecto y para todo lo concerniente a la tecnología de comunicaciones, son esenciales para todas aquellas actividades que se llevan a cabo dentro de la organización a través de sistemas de información, y el uso de sistemas operativos para el registro y actualización de datos. En definitiva el avance en la sofisticación de los equipos de comunicación y software interactivos, puede ser una oportunidad explotable en un corto tiempo para el proyecto.

2.02 ENTORNO LOCAL

2.02.01 CLIENTES

El proyecto orienta su comercialización al consumidor final geográficamente en el Barrio la Pradera y los barrios aledaños de Pichincha. La segmentación abarca a todos los niveles socio económicos y culturales de dichos sectores, alcanza a los consumidores de todas las edades y género; en razón de que los productos agrícolas de primera necesidad es apetecida por las personas y está al alcance de todos, debido a su alto aporte nutritivo, en la cantidad suficiente y a costos acorde al consumidor.

Los potenciales demandantes de los productos agrícolas de primera necesidad son:

- a. Familias de los sectores urbanos del Barrio la Pradera.
- b. Tiendas pequeñas del sector.

✓ Oportunidad.

Los volúmenes de ventas que se estiman son favorables ya que permiten que el la organización venda en proporciones altas con respecto al número de clientes que se mantienen en forma constante y con tendencia a aumentar.

✓ Amenaza.

La gestión empresarial es cada día más compleja, debido a un progresivo aumento de la competencia, disminución de los márgenes, aumento del poder de negociación de los clientes.

2.02.02 PROVEEDORES

Para la microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad es de vital importancia la relación con proveedores ya que de ella dependen aspectos como calidad de abasto, conocer los precios de los productos, óptimos tiempos de entrega y financiamiento.

Los principales proveedores son:

- a. Mercado Mayorista del Sur de Quito
- b. Pequeños productores del Carchi
- c. Productores del mercado de Machachi

2.02.03 COMPETIDORES

Para analizar la competencia en la comercialización de los productos, se decidió a categorizar a los diferentes productores desde el punto de vista del volumen de su oferta al mercado, y evaluar las principales variables o características de sus unidades productivas.

Dentro de los productores de insumos agrícolas ubicados en las alrededores de la Provincia de Pichincha se han diferenciado aquellos que desarrollan la actividad en forma independiente y aquellos que bajo el patrocinio de instituciones se han dedicado a la producción y comercialización de productos agrícolas. Los factores para establecer el perfil competitivo de este proyecto son: Abastecimiento de los productos, Precios, Atención al

cliente, Servicios Conexos, Promociones – Bonificaciones, Publicidad, Capacidad Instalada, Tecnología, Políticas de Crédito, Imagen Corporativa, Relación con los Proveedores, Capacidad Financiera, Puntos de Venta, Investigación y Desarrollo.

2.03 ANÁLISIS INTERNO

“Un análisis interno consiste en el estudio o análisis de los diferentes factores o elementos que puedan existir dentro de una empresa”.¹

2.03.01 PROPUESTA ESTRATÉGICA

Calidad de productos y servicios, Es muy importante brindar servicios y productos de calidad que satisfagan las expectativas de clientes, empleados y empleadas de la organización.

2.03.01.01 MISIÓN

Ser una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad para atender a los diferentes mercados que demandan de estos insumos frescos, buscando siempre la rentabilidad de cada operación que permita maximizar el desarrollo y supervivencia de la microempresa, Empleados, Proveedores, mediante la satisfacción de los Clientes.

¹ <http://www.crecenegocios.com/analisis-interno-fortalezas-y-debilidades/>

2.03.01.02 VISIÓN

Ser los mejores comercializadores de insumos agrícolas en el mercado nacional e internacional, ofreciendo productos de óptima calidad que satisfaga las necesidades del cliente logrando las metas propuestas y la competitividad en el mercado global.

2.03.01.03 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA ESTRATÉGICA

2.03.01.03.01 OBJETIVO GENERAL

Contribuir en el mercado Ecuatoriano con la Canasta solidaria brindando productos agrícolas de primera necesidad frescos, nutritivos, a bajos costos para de esta manera fomentar la competitividad y el mejoramiento continuo.

2.03.01.03.02 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Comercializar 25 productos agrícolas de primera necesidad, bajo los estándares de calidad establecidos con el cliente.
- ✓ Desarrollo de altos niveles de competitividad en el mercado.
- ✓ Contribuir al desarrollo y crecimiento de la empresa contando con el personal adecuado.

2.03.01.04 PRINCIPIOS Y VALORES

Los principios y valores para la microempresa son de vital importancia debido a que se ofrecerá productos de alta calidad nutricional y a la vez tener la fidelidad de los clientes potenciales

2.03.01.04.01 PRINCIPIOS

- ✓ Ofrecer productos de óptima calidad para el beneficio de los clientes internos y externos, operando con eficiencia y eficacia.
- ✓ Alcanzar altos niveles de comercialización que aseguren la rentabilidad de la microempresa y la de los clientes, constituyendo a una estrategia clave de competitividad y así alcanzar los objetivos planteados en la misma.
- ✓ Lograr un ambiente de confianza mutua y una imagen de seriedad, seguridad y lealtad tanto clientes como proveedores.
- ✓ Valorar a todos los empleados de la empresa, fomentar su desarrollo, crecimiento y trabajo en equipo, a través del entrenamiento y desarrollo profesional, creando las condiciones necesarias para conseguir su fidelidad, lealtad, entrega y compromiso.

2.03.01.04.02 VALORES

- ✓ Fidelidad con los clientes y proveedores
- ✓ Excelencia en calidad y servicio para los clientes.
- ✓ Actitud de respeto y preocupación ante los requerimientos de los clientes.
- ✓ Trabajo en equipo con disciplina.
- ✓ El mejoramiento continuo en todos nuestros procesos.
- ✓ Transparencia, basada en actuación con responsabilidad, honestidad y compromiso.
- ✓ Responsabilidad social y sostenible.

2.03.02 GESTIÓN ADMINISTRATIVA

La Gestión Administrativa brinda un soporte administrativo a los procesos empresariales de las diferentes áreas funcionales de las diferentes organizaciones, a fin de lograr resultados efectivos y con gran ventaja competitiva revelada en los estados financieros.

Planeación

La planeación incluye la misión, objetivos y las acciones para lograrlos, además requiere la toma de decisiones. La tarea más importante del microempresario es asegurarse que todos comprendan a dónde quiere llegar como negocio y la forma de hacerlo.

No existe un plan real hasta que se haya tomado una decisión, pues antes de tomar una decisión todo lo que existe es un estudio de planeación o una propuesta.

Organización

La organización es una parte de la administración que implica establecer una estructura en la que se asegura que se asignen todas las tareas necesarias para cumplir las metas y al menos en teoría de que se encargue a las personas lo que puedan realizar mejor.

Análisis

El propósito de la estructura de la organización es ayudar a crear un ambiente propicio para la actividad humana, es decir constituye una herramienta administrativa que permite definir las tareas con base en las capacidades de las personas, de acuerdo al perfil seleccionado para cada área de trabajo.

Dirección

La herramienta de dirección consiste en influir sobre las personas para que contribuyan a la obtención de las metas propuestas en la planeación, es decir que se refiere a todos los aspectos interpersonales de la administración.

Análisis

La gran mayoría de microempresarios concuerdan en el manejo de la gente ya sea por su actitud, deseos y comportamiento para lo cual haremos un concurso de méritos y logros dentro de la organización y escogeremos un líder eficaz. Puesto que el liderazgo implica seguidores y los empleados tienden a seguir a quienes ofrecen un medio de satisfacer sus propias necesidades y deseos; además es comprensible que para la dirección se incluya cierta motivación y comunicación.

Control

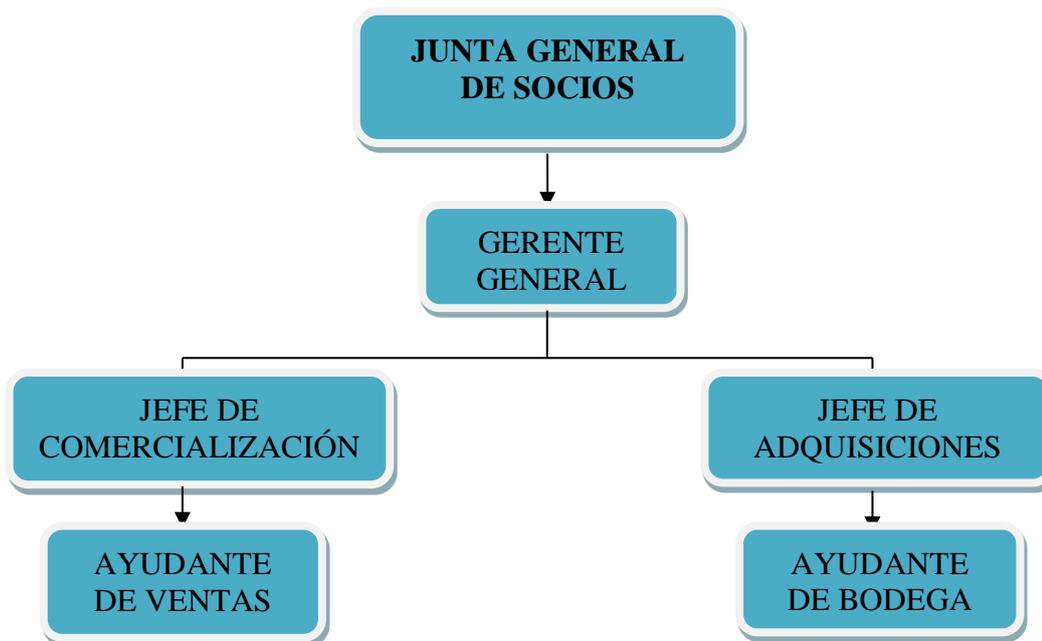
El control facilita el logro de los planes, aunque la planeación precede al control, los planes no se cumplen por sí solos, pues el control implica medir y corregir el desempeño individual y organizacional para asegurar que los hechos reales se ajusten a lo planeado.

Análisis

Por lo general las actividades de control se relacionan con la medición del logro, la microempresa como comercializadora de productos agrícolas buscará medios adecuados para controlar que los productos permanezcan en buen estado y que su distribución sea la más óptima para que lleguen de forma adecuada a los consumidores finales, por tanto si existen desviaciones frecuentes se aplican las correcciones a las actividades.

En resumen, el microempresario deberá conocer la importancia que tiene hoy en día la herramienta administrativa para el desarrollo de un negocio y la influencia que tiene el medio ambiente en la gestión de la misma. (Repositorio Uasb, 2012)

ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA



DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE CARGO

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS POR DEPARTAMENTOS.

Gerente General

- Planificar, implementar y controlar la gestión de la empresa, a fin de alcanzar los objetivos propuestos, de conformidad con las políticas aprobadas por el directorio.
- Representar legalmente a la empresa.
- Ser el principal responsable por el cumplimiento de las políticas, objetivos y gestión de la empresa.

Jefe de Comercialización

- Manejo de equipos de ventas de la empresa.
- Planificar y ejecutar el plan de ventas de la organización.
- Efectuar investigaciones de mercados sobre las nuevas necesidades, tendencias, preferencias y demandas del mercado meta.
- Investigar a la competencia.
- Tomar decisiones sobre estrategias promocionales y de publicidad.
- Atención al cliente en el local de ventas

Jefe de Adquisiciones

- Manejo de políticas de crédito y cobranzas.
- Planificar y ejecutar el plan de créditos y cobranzas de la empresa.
- Manejo del equipo de cobranzas de la empresa.

- Gestionar el manejo de proveedores de acuerdo a las políticas de la organización.
- Decidir los montos de compra de acuerdo a las necesidades del mercado.
- Realizar visitas a las fincas de los proveedores.

Ayudante de ventas

- Vender los productos al cliente final

Ayudante de bodega

- Organizar todos los productos adquiridos en el mercado.

2.03.03 GESTIÓN OPERATIVA

La gestión operativa permite ir mejorando en el proceso productivo de la microempresa, la misma que consiste en la comercialización de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria.

PASOS PARA LEGALIZAR UN NEGOCIO

PASO 1: Obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) en el SRI

- ✓ Original y copia a color de la Cédula de Identidad vigente
- ✓ Original y copia del certificado de votación
- ✓ Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos que indique la dirección del lugar en el que se realizará la actividad:

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

- ✓ Planilla de servicios básicos (agua, luz, teléfono). Debe corresponder a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- ✓ Estado de cuenta bancario o del servicio de televisión pagada, o de telefonía celular, o de tarjeta de crédito. Debe corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. Únicamente los estados de cuenta bancario y de tarjeta de crédito deberán encontrarse a su nombre.
- ✓ Contrato de arrendamiento (puede estar vigente o no) conjuntamente con el comprobante de venta válido emitido por el arrendador correspondiente a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción. El emisor del comprobante deberá tener registrado en el RUC la actividad de arriendo de bienes inmuebles.
- ✓ Escritura de propiedad o de compra y venta del inmueble, debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad, o certificado del registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión. (Internas, 2013)

PASO 2: Obtener la Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito

- ✓ Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
- ✓ Copia del RUC
- ✓ Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal
- ✓ Copia de la Papeleta de Votación del Representante Legal
- ✓ Informe de Compatibilidad de uso de suelo
- ✓ Para establecimientos que requieren control sanitario: Carné de salud del personal que manipula alimentos

- ✓ Persona Jurídica: Copia de Escritura de Constitución (primera vez)
- ✓ Artesanos: Calificación artesanal
- ✓ Requisitos adicionales para los establecimientos que deseen colocar publicidad exterior:
- ✓ Autorización notariada del dueño del predio (en caso de no ser local propio)
- ✓ En caso de propiedad horizontal: Autorización notariada de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal
- ✓ Dimensiones y fotografía de la fachada del local (ESTABLECIMIENTOS CON PUBLICIDAD EXISTENTE)
- ✓ Dimensiones y bosquejo de cómo quedará la publicidad (PUBLICIDAD NUEVA) (Emprendedores, Blog Emprendedores, 2010)

PASO 3: Obtener el Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

- ✓ Informe de Inspección
- ✓ Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
- ✓ Copia de RUC
- ✓ Copia del permiso del año anterior
- ✓ Copia de la patente municipal

Para artesanos

- ✓ Informe de Inspección
- ✓ Copia del certificado artesanal
- ✓ Exoneración del municipio
- ✓ Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario

- ✓ Copia de RUC
- ✓ Copia del permiso del año anterior
- ✓ Cuerpo de Bomberos de Quito

PASO 4: Obtener la Calificación Artesanal Autónoma (para los que quieran inscribirse como artesanos)

- ✓ Solicitud de la Junta Nacional de Defensa del Artesano (adquirir formulario)
- ✓ Declaración juramentada
- ✓ Copia de la Cédula de Ciudadanía
- ✓ Copia del Certificado de Votación
- ✓ Foto a color tamaño carné actualizada
- ✓ Tipo de Sangre (Cruz Roja Ecuatoriana)
- ✓ Carné del Gremio Actualizado

Junta Nacional de Defensa del Artesano Quito

PASO 5: Obtener el Permiso de Funcionamiento emitido por el Ministerio de Salud (para los establecimientos que requieren control sanitario)

- ✓ Solicitud de Permiso de Funcionamiento
- ✓ Planilla de inspección
- ✓ Copia del título profesional del responsable en caso de ser industria y pequeña industria.
- ✓ Certificado del título profesional del CONESUP

- ✓ Lista de productos a elaborar
- ✓ Categoría otorgada por el Ministerio de Industrias y Comercio (Industria y pequeña industria)
- ✓ Planos de la planta con la distribución de las áreas correspondientes
- ✓ Croquis de la ubicación de la planta
- ✓ Documentar procesos y métodos de fabricación, en caso de industria
- ✓ Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos de la empresa
- ✓ Copia de la Cédula y Certificado de Votación del propietario
- ✓ Copia del certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud y el Ministerio de Salud
- ✓ Copia del RUC del establecimiento
- ✓ Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos (Emprendedores, Blog emprendedores, 2010)

2.03.04 GESTIÓN COMERCIAL

Para el sector agrícola ecuatoriano la actividad más importante y de mayor riesgo es la comercialización de los productos. La investigación se la realizó con la finalidad de que todos los agentes de la cadena de comercialización mejoren sus condiciones y les permita trabajar con conocimiento real de sus posibilidades dentro de su entorno. Permite a medida del nivel asociativo entre productores, intermediarios y comerciantes mayoristas; la posibilidad de ofrecer a los consumidores productos de buena calidad a precios competitivos y crea un cambio de orientación al proceso agrícola que incluya la producción, la circulación y el consumo.

2.03.04.01 DIRECCIONAMIENTO DE MARKETING

El Marketing es el conjunto de técnicas que a través de estudios de mercado intentan lograr el máximo beneficio en la venta de un producto, mediante el marketing podrán saber a qué tipo de público le interesa su producto.

El marketing es la satisfacción del cliente (potencial o actual) mediante las cuales pretende diseñar el producto, establecer precios, elegir los canales de distribución y las técnicas de comunicación más adecuadas.

Marketing Mix

El marketing mix es una herramienta que utiliza la microempresa para implantar las estrategias de marketing y alcanzar los objetivos establecidos dentro de la misma.

Estas herramientas son conocidas también como las Cuatro P del profesor Eugene Jerome McCarthy.

Producto

El servicio que se brinda es la comercialización de productos agrícolas a través de una canasta solidaria para el hogar de las familias, garantizando la más alta calidad de los mismos debido a que son alimentos sanos y frescos directamente del productor al consumidor, el valor agregado es caracterizado por un excelente servicio y la entrega directa del producto a los hogares.

✓ LOGOTIPO

El logotipo constituye el activo más importante del servicio, producto y como sello distintivo está directamente relacionado con los conceptos de marca y de promesa, por tal razón favorece la motivación e implicación de todos en el de la entidad.

El logotipo estará presente en cualquier interacción entre la microempresa o servicio y el cliente, antes de la venta, durante la venta, durante la comercialización de los productos agrícolas.



✓ TIPO DE DISEÑO

Para la creación del logo de la microempresa se ha combinado un diseño tipográfico (texto y gráfico) e ilustrativo (el grafico representa la actividad de la microempresa); el primero para incorporar una mayor heterogeneidad de productos y servicios y el segundo por ser el más apropiado para negocios pequeños o muy especializados.

✓ ESQUEMA DE COLORES

Los colores que se han incluido en el logotipo forman parte del mensaje que se desea transmitir a los consumidores y ciudadanía en general.

Con todas estas especificaciones el cliente que visite la microempresa podrá recordar el logotipo después de haberlo visto y los servicios que en ella se ofrecen.

✓ SLOGAN

La microempresa ha buscado a través de este slogan definir brevemente o representar la misión de la organización, sintetizando los beneficios funcionales y simbólicos de la marca o producto y estableciendo su mensaje principal o ventaja competitiva.

El principal propósito del slogan, junto con el logotipo, es respaldar la identidad de la marca.

Precio

Es la variable de marketing más importante y la de mayor frecuencia en la toma de decisiones. Las estrategias de precio estarán encaminadas hacia el posicionamiento del servicio como un servicio exclusivo, pero atribuyéndole un valor importante a la experiencia de compra y a la personalización como aspectos diferenciadores.

El precio dentro de la microempresa será cómodo para que las familias accedan a este tipo de producto ya que son productos consumidos a diario, aparte del precio tendrá un valor agregado que se distribuirá directamente a los hogares.

Plaza

Se refiere a la distribución del producto / servicio el cual se hará directamente en la empresa es decir bajo el nombre exclusivo de la Canasta Solidaria "EL BUENCOMER".

El proyecto inicia en una edificación alrededor de 80 m² los cuales están destinados a bodega y oficina, teniendo en cuenta la necesidad de plazas de mercados para adquirir productos agrícolas frescos y sanos que lleguen de forma oportuna a las mesas de los hogares.

Promoción

Los propósitos generales de la promoción en el marketing de servicios es crear conciencia e interés en el servicio y en la organización, diferenciar la oferta de servicio de la competencia, comunicar y representar los beneficios de los servicios disponibles, y/o persuadir a los clientes para que compren o usen el servicio.

En general el propósito de cualquier esfuerzo promocional es vender el servicio a través de información, persuasión y recuerdo.

COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS

Procesos de comercializar los productos agrícolas en la Canasta Solidaria el Buen Comer.

FIGURA 12. Compra de los productos a los proveedores



Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 13. Organización de los productos



Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 14. Clasificación de los productos



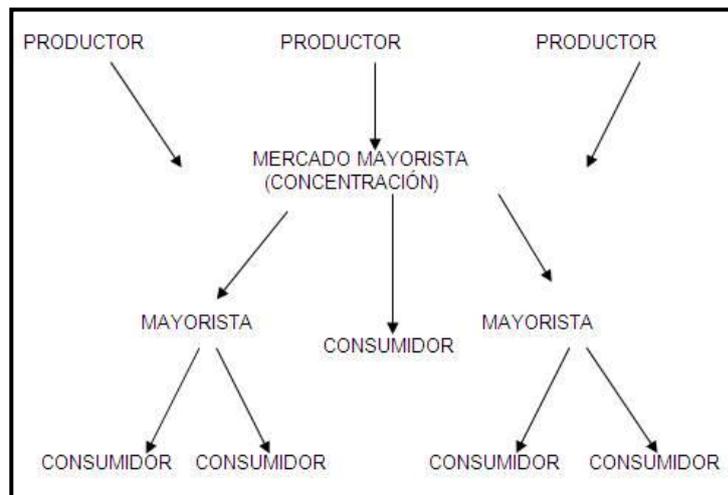
Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 15. Comercialización de los productos



Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 16. Cadena de Valor



Elaborado por: Mayra Guerra

2.04 MATRIZ FODA

MATRIZ FODA

ANÁLISIS INTERNO				ANÁLISIS EXTERNO					
		IMPACTO					IMPACTO		
Debilidades		BAJO	MEDIO	ALTO	Amenazas		BAJO	MEDIO	ALTO
d1	Falta de conocimiento en procesos administrativos		x		a1	Crecimiento de empresas competidoras en el mercado		x	
d2	Estrategia basada en precios bajos			x	a2	Mayor requerimiento de marketing en el mercado	x		
d3	Segmento de mercado limitado		x		a3	Aumento en el precio de proveedores			x
d4	Falta de base de datos de clientes o un historial		x		a4	Aumento en el precio de insumos			x
d5	Falta de instalaciones propias			x	a5	Inflación en aumento en el medio		x	

		BAJO	MEDIO	ALTO			BAJO	MEDIO	ALTO
Fortalezas					Oportunidades				
f1	Participación de la comunidad en el proceso		x		o1	Mercado mal atendido			x
f2	Comercialización directa al cliente final			x	o2	Necesidad del cliente por obtener los productos			x
f3	Comercialización de productos de alta calidad			x	o3	Expansión a corto plazo en poblaciones cercanas			x
f4	Alianzas estratégicas con productores directos			x	o4	Préstamos y créditos de instituciones financieras		x	
f5	Efectividad en el servicio			x	o5	Aumento de cantidad de pobladores		x	

Elaborado por: (Guerra, 2013)

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

OBJETIVOS

- ✓ Cuantificar la demanda insatisfecha de la canasta solidaria “El Buen Comer” en la Provincia de Pichincha, Parroquia Calderón, Barrio la Pradera y sus alrededores.
- ✓ Determinar la proyección de la demanda de la canasta solidaria “El Buen Comer” en la provincia de Pichincha, Parroquia Calderón, Barrio la Pradera y sus alrededores.
- ✓ Cuantificar la oferta de la Canasta Solidaria en la provincia de Pichincha, Parroquia Calderón, Barrio la pradera y sus alrededores.
- ✓ Determinar la proyección de la oferta de la Canasta Solidaria en la provincia de Pichincha, Parroquia Calderón, Barrio la pradera y sus alrededores.
- ✓ Determinar mercado objetivo.
- ✓ Establecer la competencia.
- ✓ Establecer estrategias de comercialización de la canasta solidaria “El Buen Comer” en el Norte del D.M. Quito.

3.01 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

El estudio del comportamiento del consumidor permite que los mercadólogos entiendan y prevean el comportamiento del consumidor en el mercado, no solamente se ocupa de lo compran los individuos, sino también de por qué, cuándo, dónde, cómo y con cuanta frecuencia lo hacen. La investigación acerca del consumidor constituye la metodología que se utiliza para estudiar el comportamiento del consumidor, se lleva a cabo en cada fase del proceso del consumo: antes, durante y después de la compra.

El análisis del comportamiento del consumidor orienta a las estrategias de mercadotecnia que se utilizaran en el presente proyecto y las decisiones que tomara la empresa.

(Monografias.com)

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

El proyecto orienta su comercialización a los consumidores delimitados geográficamente en la Parroquia de Calderón, Barrio la Pradera.

La segmentación abarca a todos los niveles socio económico y cultural de dicho Barrio, alcanza a los consumidores de todas las edades y género, se ha clasificado específicamente para la Población por familias.

3.01.01 Delimitación de la población y Muestra.

Población o Universo.

De acuerdo con la segmentación se han ubicado a la población de la Parroquia de Calderón, Barrio la Pradera, específicamente conformada por familias como consumo:

- ✓ Familias.

Se considera únicamente a las familias de los sectores rurales, debido a que en las áreas urbanas son zonas de viviendas pobladas y es por esto que existe elevada demanda de comercialización del tipo de productos agrícolas y por ende existe demasiada competencia y no tendría factibilidad llevar a cabo el proyecto, por lo que dentro de la presente investigación no fueron considerados como consumidores finales del producto.

Determinación de la Muestra.

Se realizara una encuesta enfocada directamente a las familias de la Parroquia de Calderón, Barrio la Pradera quienes serán nuestros consumidores finales, por lo cual se determinara el tamaño de la muestra.

TABLA 2. POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

Municipio del Distrito Metropolitano de Quito			
Secretaría General de Planificación			
Población en edad de trabajar (PEA) en el Distrito Metropolitano de Quito			
Cod INEC	Parroquia	Población económicamente activa	PEA Porcentaje
170155	Calderón	73,351	6.68

Fuente: (INEC, Ecuador en cifras, 2012)

Elaborado por: Mayra Guerra

✓ Población: Familias.

Para determinar el tamaño de la muestra, se va a tomar en cuenta que la Parroquia de Calderón (Carapungo) cuenta con una Población Económicamente Activa de **73.351** habitantes según registro del INEC, de los cuales se ha considerado un número promedio de miembros familiares de 4 personas por lo cual **18.338** se va a considerar como población por familias.

Para el cálculo de la muestra se tomará en cuenta un nivel de confianza del 95%, un nivel de error del 5%.

Con todos los datos obtenidos, se procede a calcular el número de encuestas a aplicar en la presente investigación.

n	= ?	→	Número de encuestados
N	= 18.338	→	Población
Z	= 1.96 para un intervalo de	→	Nivel de confianza adoptado (95%)
e	= 5 %	→	Margen de error
p	= 50%	→	Probabilidad de éxito
q	= 50%	→	Probabilidad de fracaso

La fórmula de la muestra está determinada por:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 (N-1) + (Z^2 * p * q)} \quad (\text{Roldan, 2009})$$

$$n = \frac{1.96^2 * 18.338 * 0.50 * 0.50}{0.05^2 * (18.338 - 1) + (1.96^2 * 0.50 * 0.50)} = 376.2975 = \boxed{376}$$

El tamaño de la muestra, para la aplicación de las encuestas será de 376 familias, comprendidas en el rango.

3.01.02 Técnicas de obtención de la información.

ENCUESTA.

El diseño de la encuesta es para determinar la demanda, se orienta específicamente al nivel de segmentación ya definido.

Objetivo.

Cuantificar la demanda insatisfecha de la Canasta Solidaria 'El Buen Comer', identificar la modalidad de compra, determinar la cantidad de canastas adquiridas en períodos de tiempo. En base de las diferentes variables y características descritas en los objetivos precedentes, se ha considerado pertinente diseñar un tipo de encuesta dirigida a los potenciales consumidores como son las familias.

ENCUESTA.

ENCUESTA PARA LAS FAMILIAS DEL BARRIO LA PRADERA DEL NORTE DE QUITO

- Por favor lea detenidamente cada pregunta antes de contestar.
- La encuesta es anónima para garantizar la veracidad de las preguntas.
- Sírvase marcar con una X en el paréntesis que corresponda a su respuesta.

1. ¿Sabe usted que es una Canasta Solidaria?

Si () No ()

2. ¿Por cuantas personas está integrada su familia?

2 a 3 ()

4 a 5 ()

Más de 5 ()

3. ¿Traer productos agrícolas de primera necesidad directamente del productor al consumidor es:

Beneficioso ()

Poco beneficioso ()

No beneficioso ()

4. ¿Al contener la Canasta Solidaria productos agrícolas de primera necesidad, satisface las necesidades de su familia en un:

25% ()

50% ()

75% ()

100% ()

5. ¿Cada cuánto tiempo usted estaría dispuesto a adquirir la Canasta Solidaria?

Semanal ()

Quincenal ()

Mensual ()

6. ¿El adquirir productos agrícolas de buena calidad traería beneficios a la salud de su familia?

Si () No ()

7. ¿En su sector existen lugares donde usted pueda adquirir la Canasta Solidaria?

Cerca ()

Lejos ()

No existe ()

8. ¿En dónde prefiere comprar usted los productos agrícolas?

Supermercados ()

Productores directos ()

Tienda más cercana ()

9. ¿Si tuviera la posibilidad que la Canasta Solidaria llegue bajo pedido a su hogar lo solicitaría mediante:

Llamada telefónica ()

Mensaje de texto ()

Correo electrónico ()

10. ¿En qué tipo de empaque prefiere comprar la Canasta Solidaria?

Fundas plásticas ()

Canastas ()

Fundas reutilizables ()

11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una Canasta Solidaria que contiene los siguientes productos:

#	PRODUCTO	CANTIDADES			
		LIBRAS	ARROBA	ATADOS	UNIDADES
	GRANOS				
1	Frejol	1			
	Haba	1			
	Alverja	1			
	Choclo				7
	FRUTAS				
2	Naranja				25
	Manzana				5
	Mora	1			
	Babaco				1
	Fresas	1			
	VERDURAS				
	Acelga			1	
	Espinaca			1	
	Cilantro, perejil, apio			1	
	Nabo				
	Brócoli				1
	Lechuga				1
3	HORTALIZAS				
	Cebolla blanca			1	
	Cebolla perla				5
	Zanahoria	1			
	Remolacha	1			
	Rábano	1			
	Tomate de árbol				20
	Tomate riñón				5
	Papa		1		
	Mel loco	1			
	Plátano verde				5
	Plátano maduro				5

a) \$ 15,00 ()

b) \$ 20,00 ()

c) \$ 25,00 ()

GRACIAS

3.01.03 Análisis de la información.

TABULACIÓN DE LA ENCUESTA

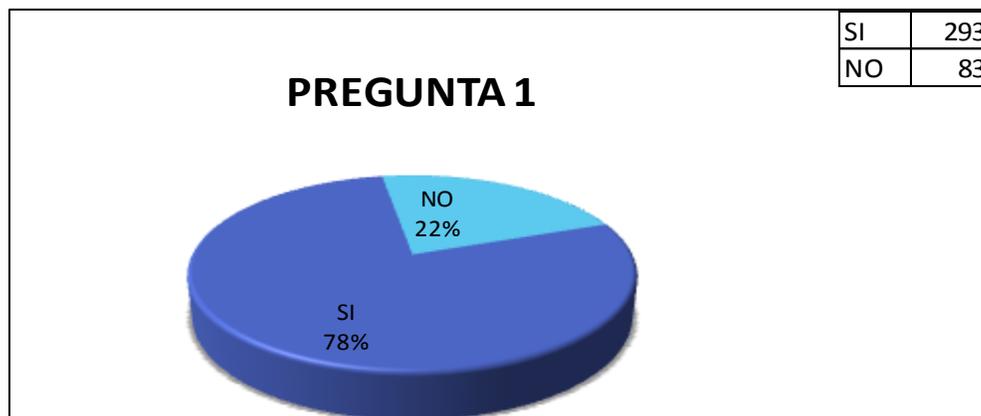
1. ¿Sabe usted que es una Canasta Solidaria?

TABLA 3

PREGUNTA 1		
	SI	293
	NO	83
	TOTAL	376

Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 17. ENCUESTA



Fuente: Resultados de encuestas realizadas.

Elaborado por: Mayra Guerra

ANÁLISIS

Los datos obtenidos nos permiten apreciar que en la Provincia de Pichincha, Parroquia de Calderón, el 78% de las familias tienen conocimiento de lo que es una canasta solidaria, por lo cual en cierta forma podemos apreciar que sería beneficioso poner en marcha el proyecto.

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

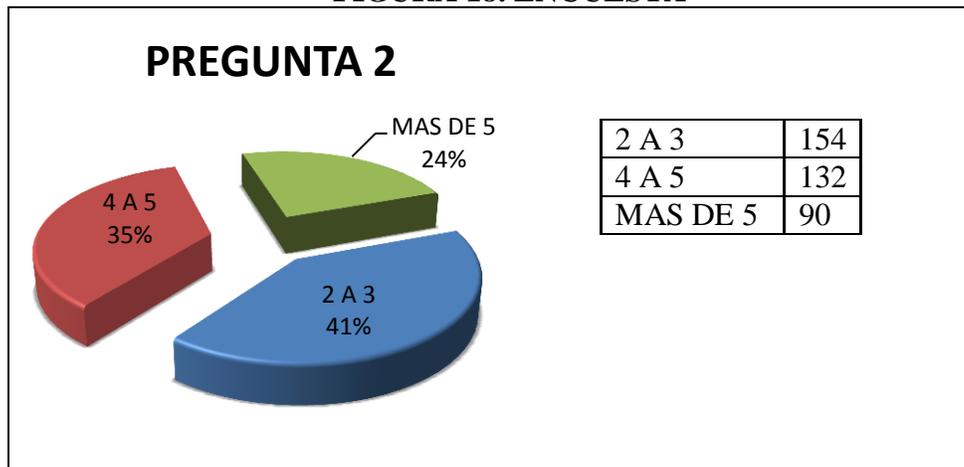
2. ¿Por cuantas personas está integrada su familia?

TABLA 4

PREGUNTA 2		
	2 A 3	154
	4 A 5	132
	MAS DE 5	90
	TOTAL	376

Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 18. ENCUESTA



Fuente: Resultados de encuestas realizadas.

Elaborado por: Mayra Guerra

ANÁLISIS

Como vemos en esta pregunta hemos llegado a la conclusión que el 41% de la población está integrada de 2 a 3 miembros por familia, seguidas del 35% entre 4 a 5 personas y el 24% por más de 5 personas.

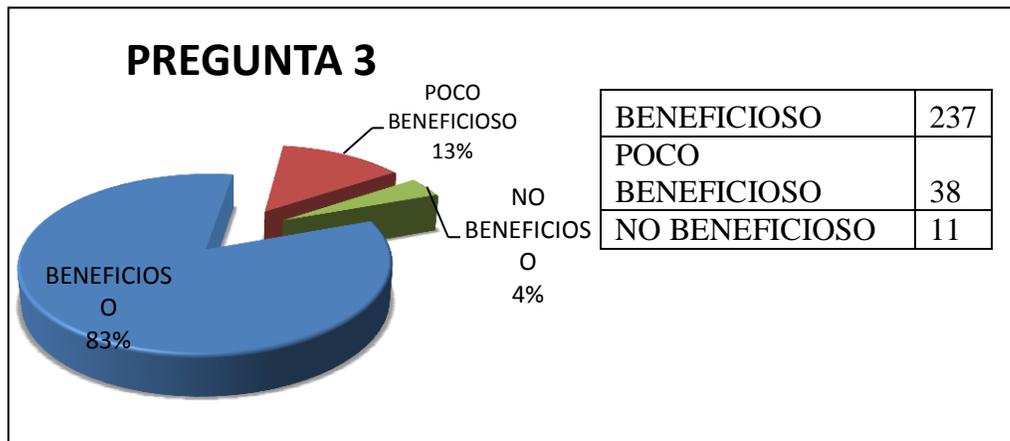
3. ¿Traer productos agrícolas de primera necesidad directamente del productor al consumidor es?

TABLA 5

PREGUNTA 3		
	BENEFICIOSO	327
	POCO BENEFICIOSO	38
	NO BENEFICIOSO	11
	TOTAL	376

Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 19. ENCUESTA



Fuente: Resultados de encuestas realizadas.

Elaborado por: Mayra Guerra

ANÁLISIS

El 83% de las familias del sector tienen conocimiento que el consumir productos agrícolas de primera necesidad que vengan directamente del productor es beneficioso ya que son productos que no contienen ningún tipo de químicos que afecte a la salud de las familias.

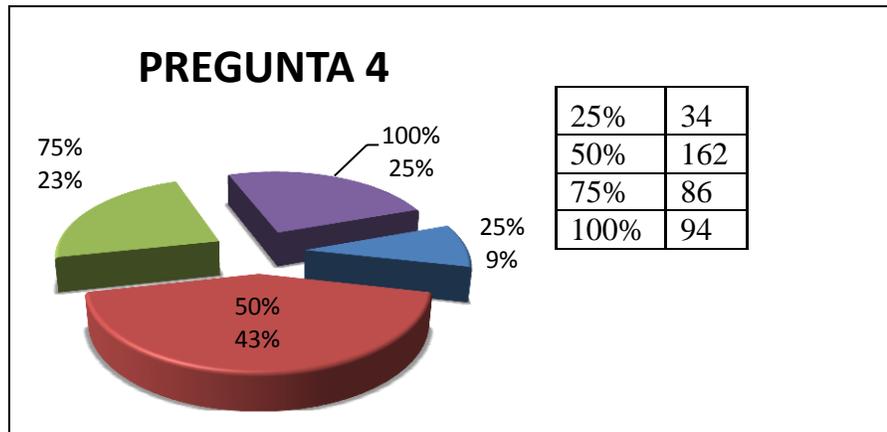
4. ¿Al contener la Canasta Solidaria productos agrícolas de primera necesidad, satisface las necesidades de su familia en un?

TABLA 6

PREGUNTA 4		
	25%	34
	50%	162
	75%	86
	100%	94
	TOTAL	376

Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 20. ENCUESTA



Fuente: Resultados de encuestas realizadas.

Elaborado por: Mayra Guerra

ANÁLISIS

La mayoría de hogares cubren en un 50% sus necesidades de alimentación con productos agrícolas y un 25% de hogares al 100%, es decir que se cubre una gran necesidad en la alimentación de dichos hogares.

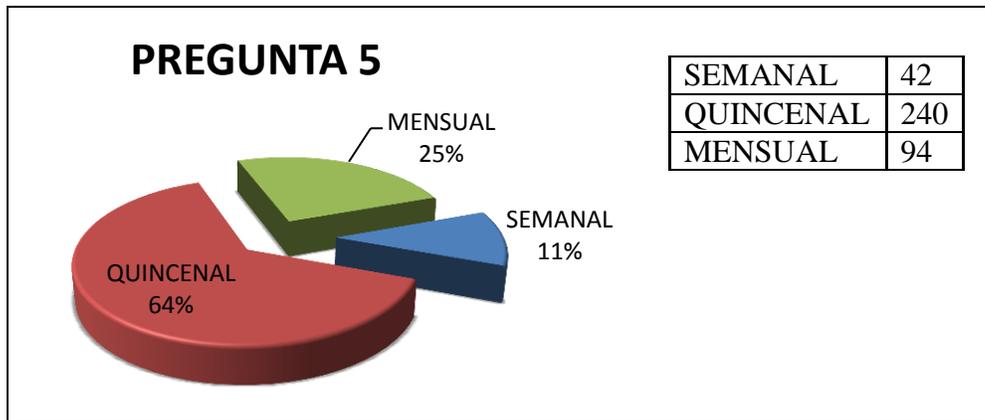
5. ¿Cada cuánto tiempo usted estaría dispuesto a adquirir la Canasta Solidaria?

TABLA 7

PREGUNTA 5		
	SEMANAL	42
	QUINCENAL	240
	MENSUAL	94
	TOTAL	376

Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 21. ENCUESTA



Fuente: Resultados de encuestas realizadas.

Elaborado por: Mayra Guerra

ANÁLISIS

La mayor parte de hogares del sector cubrirían su necesidad de alimentación adquiriendo una canasta solidaria cada quince días.

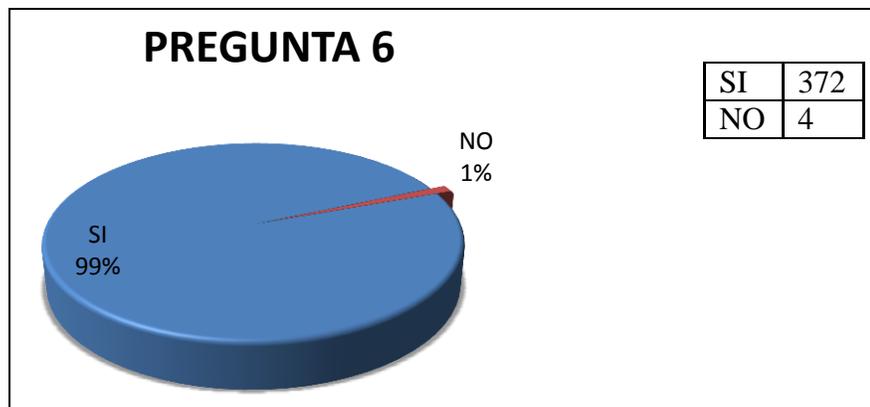
6. ¿El adquirir productos agrícolas de buena calidad traería beneficios a la salud de su familia?

TABLA 8

PREGUNTA 6		
	SI	372
	NO	4
	TOTAL	376

Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 22. ENCUESTA



Fuente: Resultados de encuestas realizadas.

Elaborado por: Mayra Guerra

ANÁLISIS

El 99% de las familias del sector tienen conocimiento que el consumir productos agrícolas frescos y sobretodo de buena calidad es beneficioso para la salud de sus hogares.

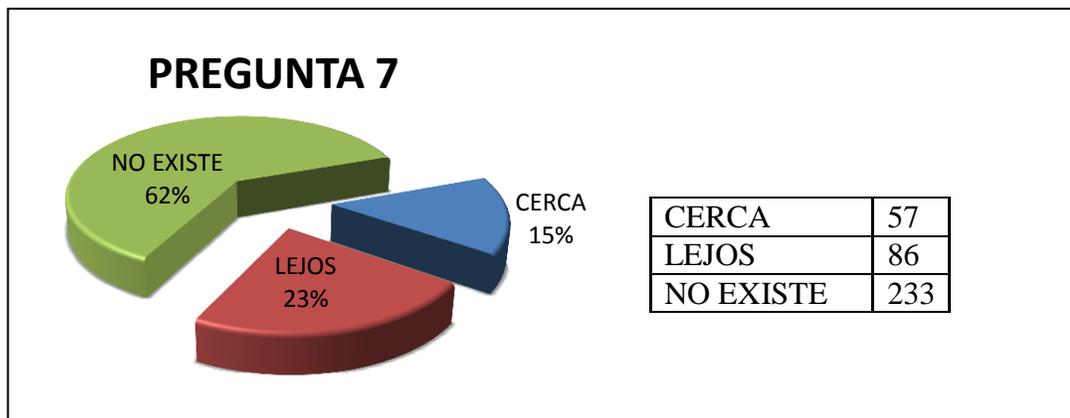
7. ¿En su sector existen lugares donde usted pueda adquirir la Canasta Solidaria?

TABLA 9

PREGUNTA 7		
	CERCA	57
	LEJOS	86
	NO EXISTE	233
	TOTAL	376

Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 23. ENCUESTA



Fuente: Resultados de encuestas realizadas.

Elaborado por: Mayra Guerra

ANÁLISIS

Se concluye que no hay ofertantes de la canasta solidaria para este sector a excepción de un 15% que es la mínima cantidad de personas encuestadas que tienen conocimiento donde adquirirla canasta solidaria.

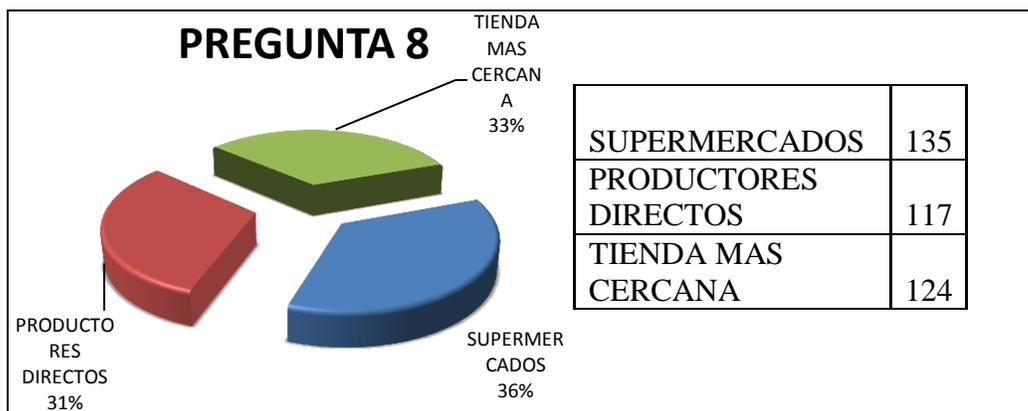
8. ¿En dónde prefiere comprar usted los productos agrícolas?

TABLA 10

PREGUNTA 8		
	SUPERMERCADOS	135
	PRODUCTORES DIRECTOS	117
	TIENDA MAS CERCANA	124
	TOTAL	376

Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 24. ENCUESTA



Fuente: Resultados de encuestas realizadas.

Elaborado por: Mayra Guerra

ANÁLISIS

Como podemos observar en el gráfico el 36% de las familias adquieren sus productos en los supermercados, seguido de un 33% en las tiendas más cercanas y un 31% lo prefieren comprar a los productores directos; estos porcentajes nos demuestran que las familias prefieren comprar productos agrícolas en los supermercados debido a que son de buena calidad pero no buenos para la salud porque contienen químicos.

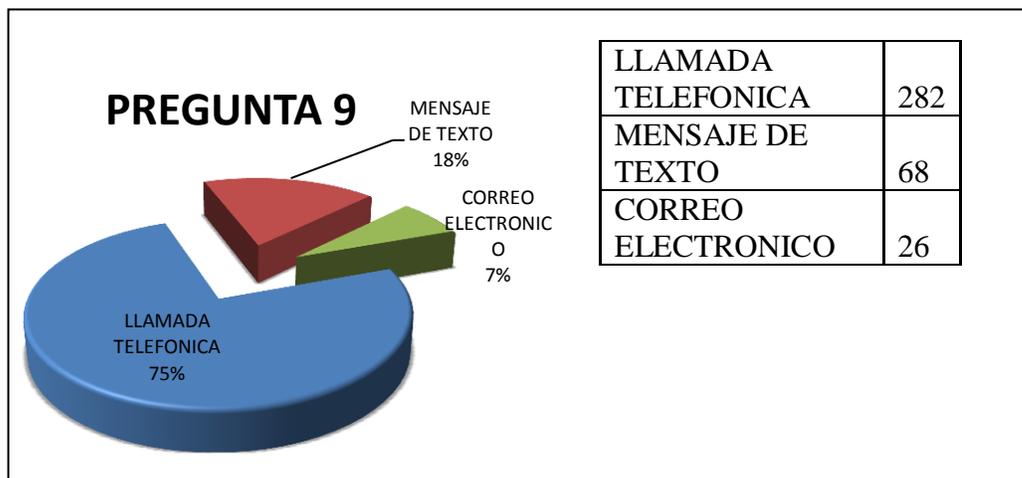
9. ¿Si tuviera la posibilidad que la Canasta Solidaria llegue bajo pedido a su hogar lo solicitaría mediante?

TABLA 11

PREGUNTA 9		
	LLAMADA TELEFÓNICA	282
	MENSAJE DE TEXTO	68
	CORREO ELECTRÓNICO	26

Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 25. ENCUESTA



Fuente: Resultados de encuestas realizadas.

Elaborado por: Mayra Guerra

ANÁLISIS

Los hogares del sector tienen opiniones diversas de donde adquirir la canasta solidaria, se debería informar del beneficio de tiempo y dinero que se ahorrarían al no tener que ir a un supermercado.

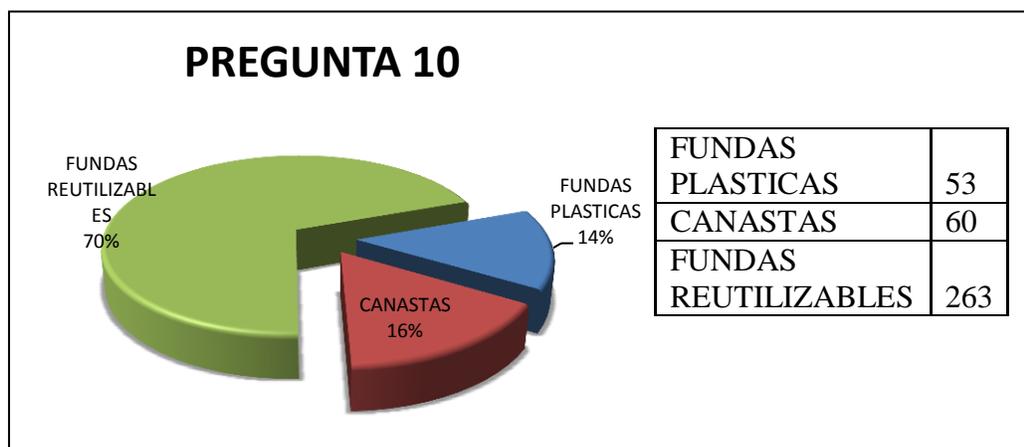
10. ¿En qué tipo de empaque prefiere comprar la Canasta Solidaria?

TABLA 12

PREGUNTA 10		
	FUNDAS PLASTICAS	53
	CANASTAS	60
	FUNDAS REUTILIZABLES	263
	TOTAL	376

Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 26. ENCUESTA



Fuente: Resultados de encuestas realizadas.

Elaborado por: Mayra Guerra

ANÁLISIS

La mayor parte de las familias prefieren adquirir los productos en fundas reutilizables, debido a que ayudarían a cuidar el medio ambiente y sería un ahorro económico al usar este tipo de empaque por varias ocasiones.

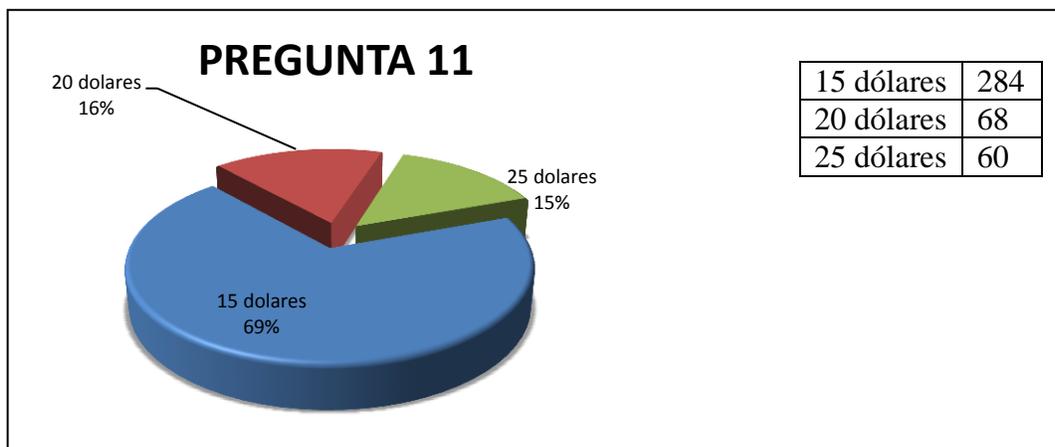
11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una Canasta Solidaria que contiene los siguientes productos:

TABLA 13

PREGUNTA 11		
	15 dólares	248
	20 dólares	68
	25 dólares	60
	TOTAL	376

Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 27. ENCUESTA



Fuente: Resultados de encuestas realizadas.
Elaborado por: Mayra Guerra

ANÁLISIS

La mayor parte de las familias están dispuestas a pagar \$ 15,00 dólares por una canasta que contienen 35 productos agrícolas como frutas, verduras, legumbres y hortalizas.

3.02 OFERTA

Son los bienes y servicios o factores que una organización puede ofrecer al consumidor final, en un periodo dado de tiempo y a diferentes precios.

3.02.01 Oferta Histórica

Se ha tomado datos históricos en la cual refleja la oferta de las canastas solidarias.

TABLA 14. OFERTA HISTÓRICA

AÑO	OFERTA
2008	\$ 7,50
2010	\$ 10,00
2012	\$ 20,00

Elaborado por: Mayra Guerra

$$TC = \left[\sqrt{\frac{PA}{AB}} \right] - 1$$

$$TC = \left[\sqrt{\frac{10}{7,5}} \right] - 1$$

$$TC = 0,15470$$

$$TC = 15,4701$$

$$TC = \left[\sqrt{\frac{PA}{AB}} \right] - 1$$

$$TC = \left[\sqrt{\frac{20}{10}} \right] - 1$$

$$TC = 0,41421$$

$$TC = 41,4214$$

TABLA 15. OFERTA HISTÓRICA

VARIACION DE COSTOS POR AÑO

AÑO	PORCENTAJE DE VARIACIÓN %	OFERTA
2008		7,50
2009	15,4701	8,66
2010		10,00
2011	41,4214	14,14
2012		20,00

Elaborado por: Mayra Guerra

3.02.02 OFERTA ACTUAL

Se realizará el cálculo en base a la competencia mantenida en cada uno de los supermercados del norte de Quito, a fin de conocer el costo quincenal por la comercialización brindada.

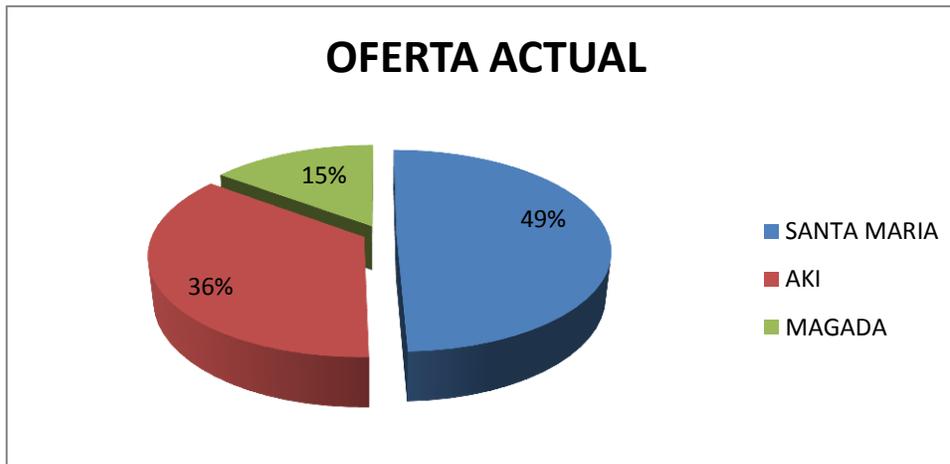
TABLA 16. OFERTA ACTUAL

CENTROS DE COMERCIALIZACION	NÚMERO DE PERSONAS	QUINCENAL (\$ 25,00)	% PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
SANTA MARIA	2.500	62.500	49,50 %
AKI	1.800	45.000	35,64 %
MAGDA	750	18.750	14,85 %
TOTAL	5.050	126.250	100,00 %

Elaborado por: Mayra Guerra

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

FIGURA 28. OFERTA ACTUAL



Elaborado por: Mayra Guerra

ANÁLISIS

Para obtener la oferta actual, se ha realizado un análisis para verificar los ingresos de cada uno de los competidores, como se puede evidenciar en el gráfico representa los valores quincenales de los supermercados por la comercialización de los productos agrícolas.

3.02.03 OFERTA PROYECTADA

TABLA 17. OFERTA PROYECTADA

AÑO	% CRECIMIENTO (3,7%) PIB AGRICOLA	OFERTA QUINCENAL
2014	4.671,25	130.921,25
2015	4.844,08	135.765,33
2016	5.023,31	140.788,64
2017	5.209,17	145.997,81
2018	5.401,90	151.399,71
TOTAL		704.872,74

Elaborado por: Mayra Guerra



ANÁLISIS.

Como se puede observar en el cuadro la oferta ha sido proyectada para cinco años, se ha tomado en cuenta para la proyección el crecimiento del PIB del sector “ **AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA Y SILVICULTURA** ”, el mismo que a la fecha actual ha obtenido un crecimiento del 3,7 %. Cabe indicar que para la oferta proyectada se obtuvo el total de la oferta actual (usd 126.250) y se calculó con el porcentaje del PIB.

3.03 PRODUCTOS SUSTITUTOS

Son bienes o servicios que compiten en el mismo mercado, es decir son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad.

3.03.01 OFERTA HISTÓRICA

Se realizó un estudio de mercado en los distintos supermercados de la Parroquia de Calderón del Norte de Quito, determinando un promedio de cuál es el costo por la compra de los productos agrícolas ya procesados.

TABLA 18. OFERTA HISTÓRICA SUSTITUTOS

AÑO	OFERTA
2008	\$ 9,50
2010	\$ 16,00
2012	\$ 23,50

Elaborado por: Mayra Guerra

$$TC = \left[\sqrt{\frac{PA}{AB}} \right] - 1$$

$$TC = \left[\sqrt{\frac{16}{9,5}} \right] - 1$$

$$TC = 0,29777$$

$$TC = 29,7771$$

$$TC = \left[\sqrt{\frac{PA}{AB}} \right] - 1$$

$$TC = \left[\sqrt{\frac{23,5}{16}} \right] - 1$$

$$TC = 0,21192$$

$$TC = 21,1920$$

TABLA 19. OFERTA HISTÓRICA

VARIACION DE COSTOS POR AÑO

AÑO	PORCENTAJE DE VARIACIÓN %	OFERTA
2008		9,50
2009	29,7771	12,33
2010		16,00
2011	21,1920	19,39
2012		23,50

Elaborado por: Mayra Guerra

3.03.02 OFERTA ACTUAL

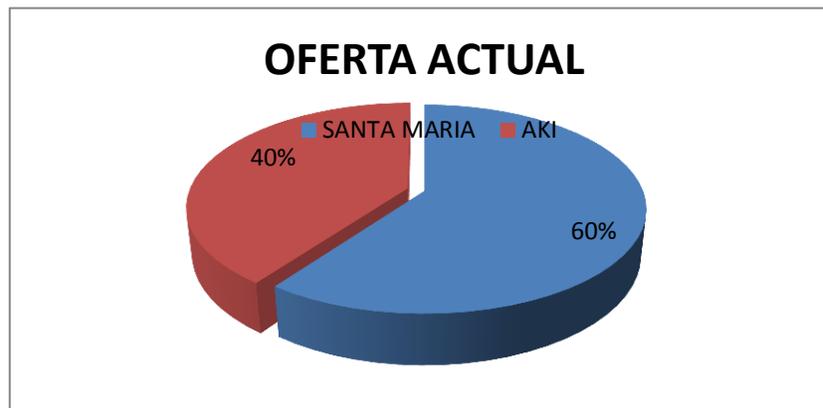
La oferta actual será calculada por la demanda de productos agrícolas sintéticos como jugos en polvo, sopas en harina, y frutas en pulpa que los consumidores adquieren en los supermercados, con un promedio aproximado de 30,00 dólares quincenal.

TABLA 20. OFERTA ACTUAL

CENTROS DE COMERCIALIZACIÓN	NUMERO DE PERSONAS	QUINCENAL (\$ 30,00)	% PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
SANTA MARÍA	2.250	67.500	60 %
AKI	1.500	45.000	40 %
TOTAL	3.750	112.500	100 %

Elaborado por: Mayra Guerra

FIGURA 29



Elaborado por: Mayra Guerra

ANÁLISIS.

Para obtener la oferta actual, se ha realizado un análisis para verificar los ingresos de los productos agrícolas sustitutos, como se puede evidenciar en el gráfico que representa los valores quincenales de los ingresos de los supermercados del Norte de Quito.

3.03.03 OFERTA PROYECTADA

TABLA 21. PROYECCIÓN DEL PIB POR SECTOR

Producto Interno Bruto - PIB	2012		2013	
	Var. %	Mill US\$	Var. %	Mill US\$
Producto Interno Bruto - PIB	4,8	73.232	3,98	78.216
A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	4,0	4.484	3,7	4.787
B. Explotación de minas y canteras	1,4	12.140	4,1	11.602
C. Industrias manufactureras (Excl. refinación de Petróleo)	6,8	6.769	3,7	7.345
D. Suministro de electricidad y agua	7,0	582	3,9	625
E. Construcción y obras públicas	5,8	8.412	5,6	9.398
F. Comercio al por mayor y al por menor	5,5	8.454	3,6	9.133
G. Transporte y almacenamiento	5,3	4.433	5,0	5.019
H. Servicios de Intermediación financiera	5,4	2.010	5,4	2.203
I. Otros servicios	6,5	20.242	4,1	22.067
J. Servicios gubernamentales	5,3	3.672	4,0	3.953
K. Servicio doméstico	0,0	78	1,0	84
Serv. de Intermediación Financ. medidos indirect.	-3,5	-2.075	-3,7	-2.307
Otros elementos del PIB	0,8	4.029	1,6	4.305

Fuente: (Ecuador, Banco Central del Ecuador, 2013)

Elaborado por: Mayra Guerra

TABLA 22. OFERTA PROYECTADA

AÑO	% CRECIMIENTO (3,7%) PIB AGRICOLA	OFERTA QUINCENAL
2014	4.162,50	116.662,50
2015	4.316,51	120.979,01
2016	4.476,22	125.455,23
2017	4.641,84	130.097,07
2018	4.813,59	134.910,66
TOTAL		628.104,47

Elaborado por: Mayra Guerra

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

ANÁLISIS.

En la tabla la oferta ha sido proyectada para cinco años, se ha tomado en cuenta para la proyección el crecimiento del PIB del sector “**AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA Y SILVICULTURA**”, el mismo que a la fecha actual ha obtenido un crecimiento del 3,7 %. Cabe indicar que para la oferta proyectada se obtuvo el total de la oferta actual (112.500) y se calculó con el porcentaje del PIB.

3.04 DEMANDA

Es la cantidad de bienes y servicios(o factores) que un comprador puede adquirir y desea hacerlo en un periodo de tiempo dado y a diferentes precios, suponiendo que otras cosas, tales como el ingreso del comprador, la publicidad y los precios de otros bienes, la permanecen constantes. (Monografias.com, Monografias, 2013)

3.04.01 DEMANDA HISTÓRICA

TABLA 23. DEMANDA HISTÓRICA

AÑO	DEMANDA (P)
2008	40
2010	100
2012	600

Elaborado por: Mayra Guerra

$$TC = \left[\sqrt{\frac{PA}{AB}} \right] - 1$$

$$TC = \left[\sqrt{\frac{100}{40}} \right] - 1$$

$$TC = 0,58114$$

$$TC = 58,1139$$

$$TC = \left[\sqrt{\frac{PA}{AB}} \right] - 1$$

$$TC = \left[\sqrt{\frac{600}{100}} \right] - 1$$

$$TC = 1,44949$$

$$TC = 144,9490$$

TABLA 24 DEMANDA HISTÓRICA

VARIACION DE PERSONAS POR AÑO

AÑO	PORCENTAJE DE VARIACIÓN %	DEMANDA (P)
2008		40
2009	58,1139	63
2010		100
2011	144,9490	245
2012		600

Elaborado por: Mayra Guerra

3.04.02 DEMANDA ACTUAL

Para calcular la demanda actual, se tomó en cuenta la muestra la cual se define de la siguiente manera:

73.351 habitantes (PEA) / 4 personas por familia = **18.338** familias.

Según las encuestas realizadas el nivel de aceptación de la canasta solidaria que contienen productos agrícolas de primera necesidad es del 85 % de los resultados obtenidos de la encuesta, debido a que no existen lugares de abastecimiento cercanos y que sean de buena calidad; lo que es favorable para nuestra empresa que la demanda de clientes aumente en un 100%.

Haciendo hincapié al nivel de aceptación, es necesario aclarar que se tomara en cuenta el 1% de las familias, como nos dice Autor BACA URBINA GABRIEL, ya que el porcentaje debe ser mínimo del 1% y máximo del 10%.

$$18.338 (\text{PEA} \times \text{familias}) * 85 \% = 15.587 (\text{familias})$$

$$15.587 * 6 \% = 935 \text{ familias mensuales} / 2 = 468 \text{ familias quincenales.}$$

Para la comercialización de la canasta solidaria se empezará con 468 familias cada quince días, y a su vez tendrá una iniciativa de 468 canastas a elaborar según el número de familias ya mencionadas para su distribución.

$$234 (\text{canastas}) * \$ 15,00 (\text{costo}) = \$ 3.510,00 \text{ dólares de ingreso semanal.}$$

$$468 (\text{canastas}) * \$ 15,00 (\text{costo}) = \$ 7.020,00 \text{ dólares de ingreso quincenal.}$$

$$\$ 7.020,00 (\text{ingreso quincenal}) * 2 \text{ quincenas} = \$14.040,00 \text{ dólares de ingreso mensual.}$$

$$11.220 \text{ familias anuales} * \$ 15,00 (\text{costo}) = \$ 168.300,00 \text{ dólares de ingresos anuales.}$$

Oferta + lo que se espera ganar = demanda

\$ 126.250 (oferta) + \$ 7.020,00 (ingreso quincenal) = \$ 133.270,00 demanda quincenal.

3.04.03 DEMANDA PROYECTADA

TABLA 25. TAMAÑO DE LA MUESTRA

AREA URBANA, CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO Y DENSIDAD POR ÁREA

UNIDADES/ÁREA	SUPERFICIE HUMANA	% SUPERFICIE URBANA OCUPADA	TASA CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO 2001-2010	POBLACIÓN 2010	% POBLACIÓN	DENSIDAD ÁREAS URBANAS 2010
Total DMQ	39.317	79	2.2	2.239.191	100	57
Quito Urbano	17.554	82	1.5	1.620.045	73	92
Población rural	21.575	76	4.1	620.045	27	29

Fuente: (INEC, Quito Turismo, 2010)

Elaborado por: Mayra Guerra

En base al cuadro que se observa se identifica una tasa de crecimiento poblacional del sector Rural de 4.1 %, lo cual durante los últimos años ha ido aumentando en 1.52%, esto quiere decir que para obtener la tasa de crecimiento se ha proyectado para 3 años lo que da un porcentaje de 4.56% mas 4.1 %, que refleja una tasa de crecimiento poblacional del 8.66%; porcentaje obtenido para calcular la demanda.

Población aumenta en 1,52% al año (Comercio, 2013)

TABLA 26. DEMANDA PROYECTADA

AÑO	% CRECIMIENTO (8,66%) POBLACIONAL	DEMANDA QUINCENAL
2014	11.034,57	138.454,57
2015	11.990,17	150.444,74
2016	13.028,51	163.473,25
2017	14.156,78	177.630,04
2018	15.382,76	193.012,80
TOTAL		823.015,40

Elaborado por: Mayra Guerra

3.05 BALANCE OFERTA - DEMANDA

El balance oferta – demanda, se realiza para determinar la demanda insatisfecha.

3.05.01 BALANCE ACTUAL

OFERTA - DEMANDA = DEMANDA INSATISFECHA

126.250,00 - 127.420,00 = 1.170,00 quincenal

3.05.02 BALANCE PROYECTADO

TABLA 27. DEMANDA PROYECTADA

AÑOS	OFERTA - DEMANDA		DEMANDA INSATISFECHA
	OFERTA	DEMANDA	
2014	130.921,25	138.454,57	-7.533,32
2015	135.765,33	150.444,74	-14.679,41
2016	140.788,64	163.473,25	-22.684,61
2017	145.997,81	177.630,04	-31.632,23
2018	151.399,71	193.012,80	-41.613,09
TOTAL	704.872,74	823.015,40	-118.142,66

Elaborado por: Mayra Guerra

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área. Técnicamente existirían diversos procesos productivos opcionales, cuya jerarquización puede diferir de la que pudiera realizarse en función de su grado de perfección financiera.

4.01 TAMAÑO DEL PROYECTO

La micro empresa Canasta Solidaria "EL BUEN COMER" está ubicada en el sector de Calderón, Barrio la Pradera al Norte del D.M. Quito, cuenta con una sola planta que tiene una construcción de 45 metros cuadrados de bodega y 35 metros cuadrados para oficinas, con un total de 80 metros cuadrados, siendo un lugar tranquilo y acogedor donde se comercializará productos de calidad a las familias de dicho Barrio.

El tamaño del proyecto es su capacidad instalada expresa en unidades de comercialización por año.

El proyecto prevé cubrir parte de la potencial demanda insatisfecha cuantificada en el estudio de mercado en 11.220 familias con un margen de aceptación del 6%.

Recursos.- Se requieren de recursos económicos para el capital de trabajo, recursos que permitirán cubrir los costos de los insumos.

Cantidad que se va a comercializar.- Se iniciará la comercialización con 468 canastas cada quince días, esto quiere decir que va a ser distribuido a 468 familias.

Intensidad de uso de mano de obra.- Se requiere la participación directa del Administrador – propietario, vendedor y ayudante de bodega.

4.01.01 Capacidad Instalada

Al realizar la distribución de la planta, se detallarán los equipos y personal que se necesitará para el normal funcionamiento de la microempresa.

4.01.01.01 Distribución de Áreas

La organización va estar distribuida por:

- Oficina para el Gerente General
- Oficina para el Jefe de Comercialización
- Oficina para el Jefe de Adquisiciones
- Área para baño
- Bodega de Insumos
- Parqueadero

4.01.02 Capacidad Óptima

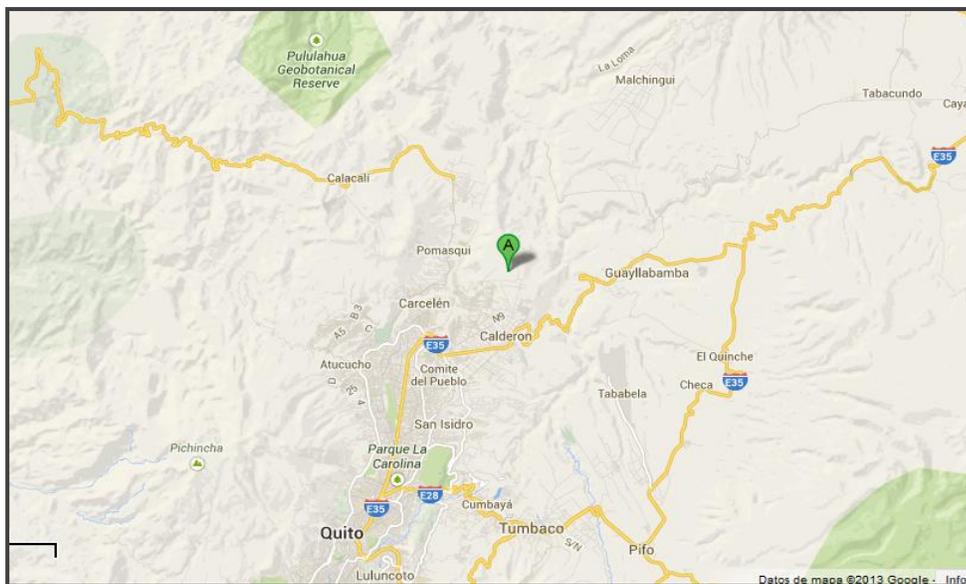
La capacidad para los administrativos, bodega y parqueadero es tener un almacén amplio con medidas estandarizadas para almacenaje, colocar perchas y según la empresa vaya ganando experiencia se pueda tener un sistema de perchaje que ahorre costos y tiempos de despacho y almacenaje.

- Oficina para el Gerente General
- Oficina para el Jefe de Comercialización
- Oficina para el Jefe de Adquisiciones
- Área para baño
- Baño en bodega
- Sala de reuniones
- Bodega de Insumos
- Parqueadero

4.02 LOCALIZACIÓN

4.02.01 Macro – localización

El local en el cual funcionará el proyecto para brindar la comercialización de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria se encontrará ubicado en la Provincia de Pichincha Cantón Quito.

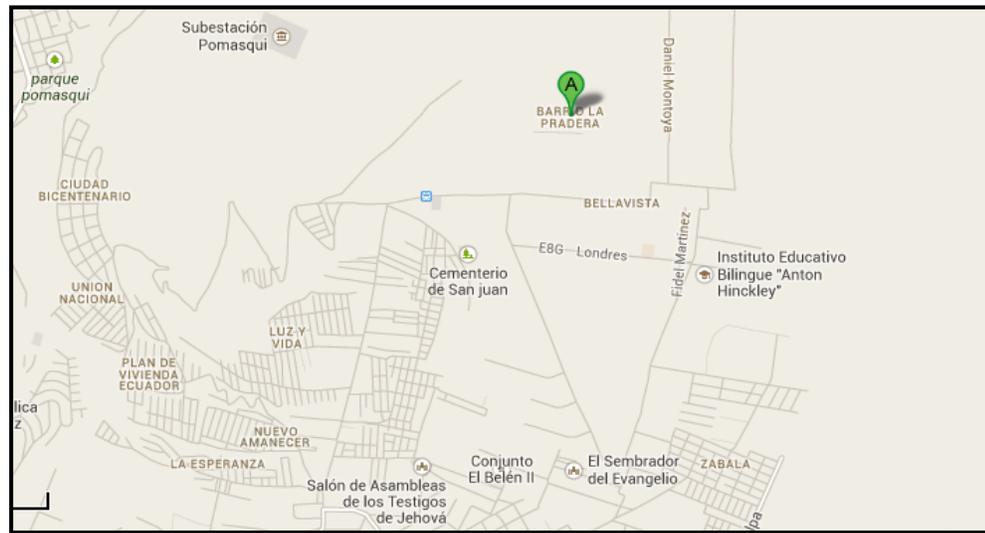


Elaborado por: Mayra Guerra

4.02.02 Micro – localización

El proyecto se ubicará al en la Parroquia de Calderón, Barrio la Pradera al Norte del D.M. Quito en una edificación de 1 planta la cual está ubicada en la calle G y la calle 2, junto a la Casa Comunal, para evaluar las alternativas de la micro localización se consideraron los factores más significativos como: el costo del arriendo de los locales, el espacio físico, vías de acceso y la proximidad al mercado meta.

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.



Elaborado por: Mayra Guerra

4.02.03 Localización Óptima

“La localización óptima del proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”. (Aula Facil.com, 2012)

El objetivo general es determinar dónde va estar localizada específicamente la planta. La microempresa va estar ubicada en la Parroquia de Calderón, Barrio la Pradera, al Norte del D.M. Quito.

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

Datos generales del Barrio la Pradera del Norte de Quito

TABLA 28

FACTOR	PESO
1. Disponibilidad de productos agrícolas	0,05
2. Costos de arriendo	0,05
3. Cercanía con el cliente	0,25
4. Espacio físico	0,10
5. Infraestructura	0,15
6. Vías de acceso	0,15
7. Clima	0,10
8. Permisos legales	0,15

Elaborado por: Mayra Guerra

Método de localización por puntos ponderados

Se ha establecido una cuantificación en base a los puntos de condiciones.

TABLA 29

FACTOR	PESO	CALIFICACIÓN		CALIFICACIÓN PONDERADA	
		BARRIO LA PRADERA	BARRIO BELLAVISTA	BARRIO LA PRADERA	BARRIO BELLAVISTA
1. Disponibilidad de productos agrícolas	0,05	9	6	0,45	0,30
2. Costos de arriendo	0,05	5	8	0,25	0,40
3. Cercanía con el cliente	0,25	9	7	2,25	1,75
4. Espacio físico	0,10	9	9	0,90	0,90
5. Infraestructura	0,15	9	6	1,35	0,90
6. Vías de acceso	0,15	8	7	1,20	1,05
7. Clima	0,10	9	9	0,90	0,90
8. Permisos legales	0,15	9	8	1,35	1,20
TOTAL	1,00			8,65	7,40

Elaborado por: Mayra Guerra

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

4.03 INGENIERÍA DEL PRODUCTO

Comercialización

La comercialización de la canasta solidaria se la realizará en fundas plásticas identificadas con el logo y nombre de la microempresa, en la que contendrá 26 productos agrícolas de primera necesidad como son frutas, verduras, legumbres y hortalizas su comercialización tendrá un valor agregado en entregar los productos directamente a los hogares de las familias.

Higiene.- Los productos van a tener un 100% de higiene, una vez comprado y transportado los insumos hasta la bodega procedemos a su clasificación de productos óptimos para el consumo, proceso de lavado según las categorías de los productos agrícolas para mejorar y conservar el buen estado para la comercialización, los productos serán perchados en lugares esterilizados.

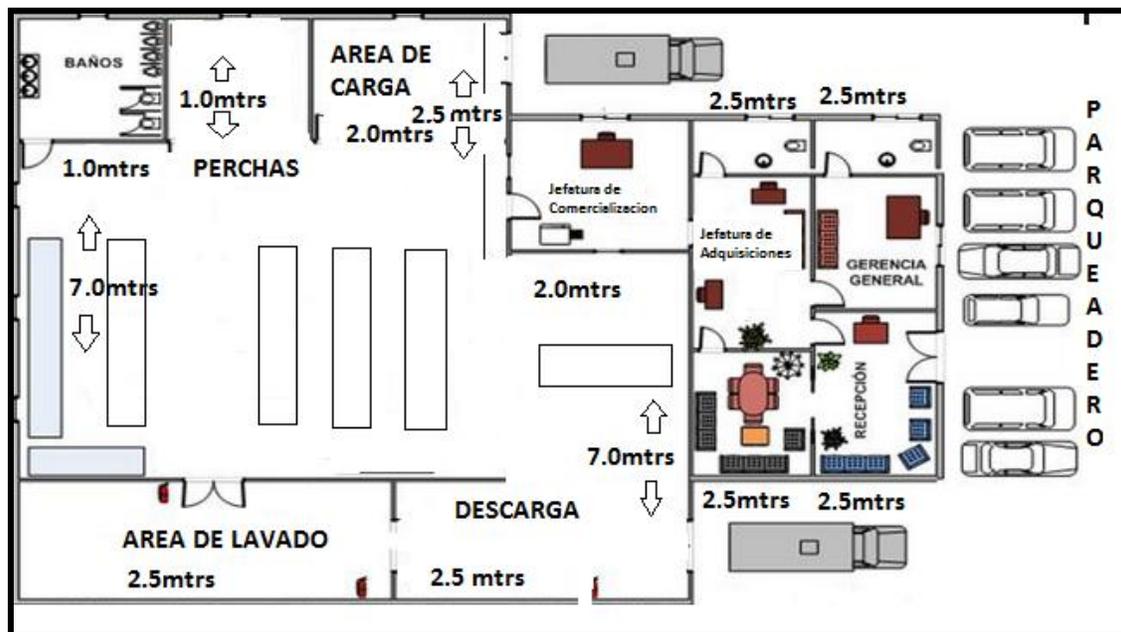
Comercialización.- Procedemos a pesar los productos, proceso que nos permitirá una comercialización estandarizada para cada canasta y posterior empaque para la distribución al cliente final.

4.03.01 Definición del B y S

Bienes.- Los bienes están representados en objetos materiales, que permite satisfacer las necesidades de forma directa o indirecta. Por ejemplo los zapatos son bienes; las maquinaria que permite coser los zapatos es un bien, que nos sirve de un modo indirecto.

Servicios.- Los servicios son trabajos que otras personas realizan para satisfacer nuestras necesidades; por ejemplo los servicios del médico, el peluquero, puede contribuir de un modo directo a nuestras satisfacciones; también pueden hacerlo de un modo indirecto.

4.03.02 Distribución de Planta



Elaborado por: Mayra Guerra

Descripción de la planta

La planta cuenta con 80 metros cuadrados de los cuales 45 metros cuadrados se encuentra la bodega distribuida por el área de descarga del producto, área de lavado, perchado y área de carga para su distribución; y los 35 metros cuadrados restantes se encuentran las oficinas distribuidas por el departamento Administrativo en los cuales se encuentra el jefe de Comercialización, jefe de Adquisiciones, Gerente General, sala de reuniones y sala de espera.

OFICINAS

➤ Gerencia General

Condiciones

Lugar seco, ventilado, limpio, buena iluminación y ambiente acogedor.

Tamaño

Área de 2,5 m²

➤ Jefe de Adquisiciones

Condiciones

Lugar seco, ventilado, limpio, buena iluminación y ambiente acogedor.

Tamaño

Área de 2,5 m²

➤ **Jefe de Comercialización**

Condiciones

Lugar seco, ventilado, limpio, buena iluminación y ambiente acogedor.

Tamaño

Área de $2 m^2$

➤ **Sala de Espera**

Condiciones

Lugar seco, ventilado, limpio, buena presencia y confiable.

Tamaño

Área de $2,5 m^2$

➤ **Descarga del Producto**

Condiciones

Lugar seco, ventilado, limpio, buena presencia y confiable.

Tamaño

Área de $2,5 m \times 2m$

➤ **Área de Lavado**

Condiciones

Ventilado, limpio, buena presencia.

Tamaño

Área de 2,5 m x 2m

➤ **Área de perchado del producto**

Condiciones

Lugar seco, ventilado, limpio, buena presencia.

Tamaño

Área de 4,5 m x 5m

➤ **Área de despacho del producto**

Condiciones

Lugar seco, ventilado, limpio, buena presencia.

Tamaño

Área de 2,5 m²

➤ **Baño**

Condiciones

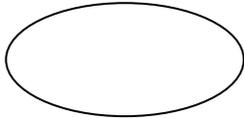
Lugar seco, ventilado, limpio, buena presencia.

Tamaño

Área de 1 m²

4.03.03 Proceso productivo

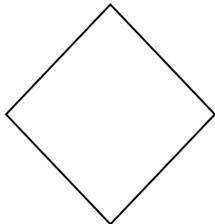
4.03.03.01 Simbología



Expresa inicio o fin.

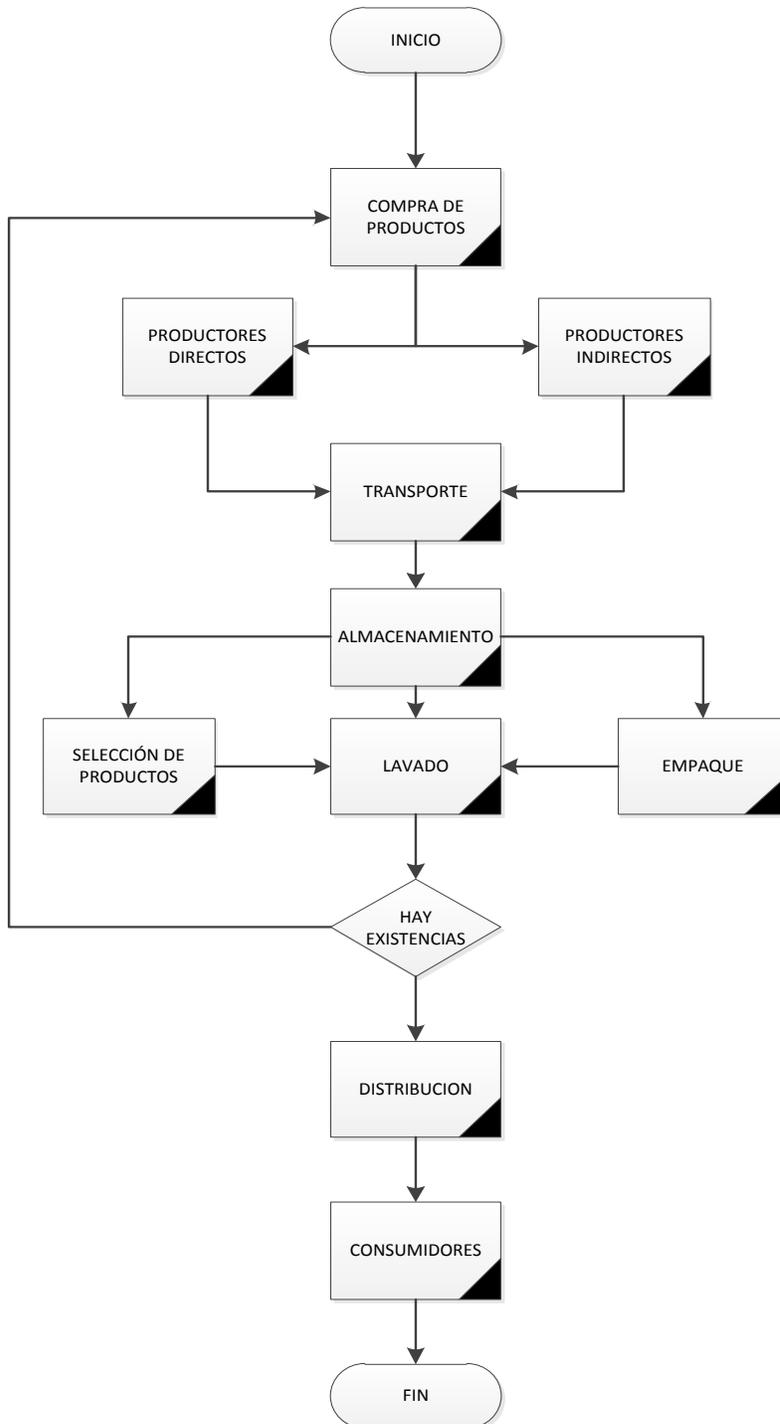


Expresa una operación



Expresa condiciones

4.03.03.02 Flujograma de Comercialización



Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

4.03.05 Equipos

En base a las investigaciones realizadas, se ha considerado adecuado el requerimiento necesario de los siguientes equipos:

Área de distribución del producto (Bodega)

TABLA 28. MUEBLES DE BODEGA

MUEBLES DE BODEGA			
CANT.	DETALLE	P.UNIT.	P.TOTAL
2	ESTANTERIA PARA FRUTAS Y VERDURAS	320,00	640,00
10	KAVETAS PLASTICAS	4,50	45,00
2	BALANZA DE PESA	20,00	40,00
	TOTAL		725,00

Elaborado por: (Guerra, Muebles de Bodega, 2013)

TABLA 29. MATERIALES DE LIMPIEZA

MATERIALES DE LIMPIEZA			
CANT.	DETALLE	P.UNIT.	P.TOTAL
2	ESCOBAS PLASTICAS	1,50	3,00
2	PAQUETES FUNDAS BASURA INDUSTRIALES GRUESAS	1,30	2,60
	TOTAL		5,60

Elaborado por: (Guerra, Materiales de Limpieza, 2013)

Área Administrativa

TABLA 30. MUEBLES Y EQUIPOS

MUEBLES Y EQUIPOS			
CANT.	DETALLE	P.UNIT.	P.TOTAL
3	COMPUTADORAS	526,99	1.580,97
1	COPIADORA – IMPRESORA	294,99	294,99
3	ESTACION DE TRABAJO EN L	200,90	602,70
3	SILLAS DE OFICINA	90,00	270,00
1	ARCHIVADOR METÁLICO	130,00	130,00
1	TELÉFONOS INALAMBRICOS	49,99	49,99
	TOTAL		2.928,65

Elaborado por: (Guerra, Muebles y Equipos, 2013)

TABLA 31. ÚTILES DE OFICINA

ÚTILES DE OFICINA			
CANT.	DETALLE	P.UNIT.	P.TOTAL
1	RESMA DE PAPEL BOND	5,80	5,80
6	ESFEROS	0,35	2,10
6	LÁPICES DE MADERA	0,20	1,20
3	BORRADORES DE QUESO	0,45	1,35
1	LIBRETIN FACTURERO X 100	25,00	25,00
5	CUADERNOS UNIVERSITARIOS	1,20	6,00
3	GRAPADORAS	5,30	15,90
3	PERFORADORAS	4,7	14,10
3	CALCULADORAS	7,5	22,50
	TOTAL		93,95

Elaborado por: (Guerra, Útiles de Oficina, 2013)

TABLA 32. VEHÍCULO

MUEBLES Y EQUIPOS			
CANT.	DETALLE	P.UNIT.	P.TOTAL
1	VEHÍCULO	9.000,00	9.000,00
	TOTAL		9.000,00

Elaborado por: (Guerra, Vehículo, 2013)

Personal que va a laborar en la microempresa canasta solidaria.

TABLA 33. PERSONAL

NÚMERO DE PERSONAL	CARGO	SUELDO
1	GERENTE GENERAL	800,00
1	JEFE DE COMERCIALIZACIÓN	600,00
1	JEFE DE ADQUISICIONES	500,00
1	AYUDANTE DE VENTAS	318,00
1	AYUDANTE DE BODEGA	318,00
	TOTAL	2.536,00

Elaborado por: (Guerra, Personal, 2013)

LO QUE SE ESPERA VENDER QUINCENALMENTE

TABLA 34. VENTAS QUINCENALES

PRODUCTO	Q	P. UNIT.	QUINCENAL	MENSUAL
CANASTA SOLIDARIA	468	15,00	7.020,00	14.040,00

Elaborado por: (Guerra, Ventas Quincenales, 2013)

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

CAPITULO V

5.01 ESTUDIO FINANCIERO

La parte del análisis económico pretende determinar, cual es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de inversión para poner en marcha la microempresa.

5.01.01 COSTOS DIRECTOS

Son aquellos que pueden identificarse directamente con un objeto de costos, sin necesidad de ningún tipo de reparto. Los costos directos se derivan de la existencia de aquello cuyo costo se trata de determinar, sea un producto, un servicio, una actividad.

TABLA 35. ROL DE PAGOS

SUELDOS								
No.	CARGO	CANTIDAD	SUELDO BÁSICO	DÉCIMO 13er.Sueldo	DÉCIMO 14to.Sueldo	FONDOS RESERVA	APORTE PATRONAL 12,15%	Total Mensual a Provisionar
1	Gerente General	1	600,00	50,00	26,50	49,98	72,90	799,38
2	Jefe de Comercializacion	1	450,00	37,50	26,50	37,49	54,68	606,16
3	Jefe de Adquisiciones	1	450,00	37,50	26,50	37,49	54,68	606,16
4	Ayudante de Ventas	1	318,00	26,50	26,50	26,49	38,64	436,13
5	Ayudante de Bodega	1	318,00	26,50	26,50	26,49	38,64	436,13
	TOTAL MENSUAL		2136,00	178,00	132,50	177,93	259,52	2883,95
	TOTAL ANUAL		25632,00	2136,00	1590,00	2135,15	3114,29	34607,43

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

SUELDOS								
No.	CARGO	CANTIDAD	SUELDO BÁSICO	DÉCIMO 13er.Sueldo	DÉCIMO 14to.Sueldo	FONDOS RESERVA	APORTE PATRONAL 12,15%	Total Mensual a Provisionar
1	Gerente General	1	600,00	50,00	26,50	49,98	72,90	799,38
2	Jefe de Comercialización	1	450,00	37,50	26,50	37,49	54,68	606,16
3	Jefe de Adquisiciones	1	450,00	37,50	26,50	37,49	54,68	606,16
TOTAL MENSUAL			1500,00	125,00	79,50	124,95	182,37	2011,70
TOTAL ANUAL			18000,00	1500,00	954,00	1499,40	2188,46	24140,4

Elaborado por: (Guerra, Rol de Pagos , 2013)

Análisis

Un Rol de Pagos nos sirve para tener en orden todos los pagos que se les realiza a los empleados de la empresa y a su vez es un sustento para los pagos legales como son los décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, fondos de reserva y aporte patronal.

COSTO UNITARIO
TABLA 36. COSTO DE CADA CANASTA

PRODUCTO	Medida / Cantidad	Costo por canasta	
GRANOS			
Frejol	Quintal 80 lbs	0,51	
Haba	Costal 80 lbs	0,21	
Alverja	Costal 110 lbs	0,51	
choclo	Costal 160 choclos parejo	0,51	
FRUTAS			
Naranja	Ciento (100 naranjas)	0,60	
Manzana	Manzana mediana de 150 (caja)	0,61	
Mora	Canasta (16 libras)	0,54	
Naranjilla	Caja (250)	0,58	
Fresas	Balde (25 libras medianas)	0,50	
VERDURAS			
Acelga	Carga (10 atados)	0,36	
Espinaca	Jaba	0,41	
Cilantro	Atado	0,10	
Perejil	Atado	0,31	
Apio	Jaba	0,31	
Brócoli	Unidad	0,40	
Lechuga	Jaba (20 Lechugas)	0,36	
HORTALIZAS			
Cebolla blanca	Atado	0,30	
Cebolla perla	Costal (150 unidades)	0,40	
Zanahoria	Costal (200 unidades)	0,52	
Remolacha	Atado (5 libras)	0,30	
Rábano	Atado	0,50	
Tomate de árbol	Malla Mediana (90 tomates)	0,41	
Tomate riñon	Caja (80 unidades)	0,60	
Papa Chola	Quintal	1,00	
Mellico	Costal (120 libras)	0,19	
TOTAL PRECIO POR CANASTA		\$ 11,04	Utilidad 35%
Numero de Familias posibles clientes		11.220,00	
Canastas a distribuir		11.220,00	
Costo por canasta		11,04	3,86
Total costo anual por canasta		123887,93	15
Total precio anual por canasta		168300,00	

Elaborado por: (Guerra, Costo Unitario, 2013)

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

✚ Análisis

El costo unitario por canasta es de \$ 15,00, el costo lo calculamos en base costo de los productos que compramos al por mayor lo cual dividimos para 468 canasta a distribuirse quincenalmente y nos dio un costo de \$ 11.04, por lo tanto nuestra utilidad es del 35% por cada canasta a distribuirse.

5.01.02 ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido.

TABLA 37. EQUIPO Y MAQUINARIA

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Balanza de pesa	2	40,00	80,00
TOTAL	2	40,00	80,00

Elaborado por: (Guerra, Equipo y Maquinaria, 2013)

TABLA 38. EQUIPO DE OFICINA

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Teléfonos inalámbricos	1	49,99	49,99
TOTAL	1	49,99	49,99

Elaborado por: (Guerra, Equipo de Oficina, 2013)

TABLA 39. EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadoras Intel	3	526,99	1.580,97
Impresora Laser Samsung	1	294,99	294,99
TOTAL	4	821,98	1.875,96

Elaborado por: (Guerra, Equipos de Computación, 2013)

TABLA 40. MUEBLES Y ENSERES

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Estaciones trabajo en L	3	200,90	602,70
Sillas de Oficina	3	90,00	270,00
Archivador metálico	1	130,00	130,00
Estanteria para frutas y verduras	2	320,00	640,00
Kavetas plásticas	10	4,50	45,00
TOTAL	19	745,40	1.687,70

Elaborado por: (Guerra, Muebles y Enseres, 2013)

TABLA 41. VEHÍCULO

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Camion pequeño	1	9.000,00	9.000,00
TOTAL	1	9.000,00	9.000,00

Elaborado por: (Guerra, Vehículo, 2013)

5.01.03 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Costos que no están directamente relacionados con la venta o distribución de bienes y servicios. los gastos pueden incluir gastos administrativos, indirectos, amortización de activos no específicos sueldos y salarios.

TABLA 42. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Sueldo Personal Administración	3		2.011,70	24.140,40
Suministros de Oficina	1		93,95	1.127,40
Suministros de limpieza	1		5,60	67,20
Depreciación de Activos Fijos			217,26	2.607,09
Agua Potable	1		15,00	180,00
Luz Eléctrica	1		25,00	300,00
Teléfono	1		29,84	358,08
Internet	1		27,00	324,00
Varios - Imprevistos	1		100,00	1.200,00
TOTAL				30.304,17

Elaborado por: (Guerra, Gastos Administrativos, 2013)

5.01.04 GASTO DE VENTAS

“Son las erogaciones que están directamente relacionadas con la operación de ventas. Como ejemplo se citan: fletes, sueldos y Comisiones de vendedores”. (Gestion de Ventas)

TABLA 43. GASTOS DE VENTAS

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Combustible			40,00	480,00
Material Publicitario	15	5,40	81,00	972,00
TOTAL				1.452,00

Elaborado por: (Guerra, Gasto de Ventas, 2013)

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

5.02 COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Costos Fijos.- Son aquellos que no dependen del nivel de actividad de la empresa, sino que son una cantidad determinada, independiente del volumen de negocio.

Costos Variables.- Son aquellos que evolucionan en paralelo con el volumen de actividad de la compañía. De hecho, si la actividad fuera nula, estos costes serían prácticamente cero. (Aula

Facil.com)

TABLA 44. MATERIALES DE LIMPIEZA

CANT.	DETALLE	P.UNIT.	P.TOTAL
2	ESCOBAS PLASTICAS	1,50	3,00
2	PAQUETES FUNDAS BASURA INDUSTRIALES GRUESAS	1,30	2,60
	TOTAL		5,60

Elaborado por: (Guerra, Materiales de Limpieza, 2013)

TABLA 45. UTILES DE OFICINA

CANT.	DETALLE	P.UNIT.	P.TOTAL
1	RESMA DE PAPEL BOND	5,80	5,80
6	ESFEROS	0,35	2,10
6	LAPICES DE MADERA	0,20	1,20
3	BORRADORES DE QUESO	0,45	1,35
1	LIBRETIN FACTURERO X 100	25,00	25,00
5	CUADERNOS UNIVERSITARIOS	1,20	6,00
3	GRAPADORAS	5,30	15,90
3	PERFORADORAS	4,7	14,10
3	CALCULADORAS	7,5	22,50
	TOTAL		93,95

Elaborado por: (Guerra, Utiles de Oficina, 2013)

5.02.01 INVERSIÓN FIJA

Las Inversiones Fijas que tiene una vida útil mayor a un año se deprecian, tal es el caso de las maquinarias y equipos, edificios, muebles, enseres, vehículos, obras civiles, instalaciones y otros. Los terrenos son los únicos activos que no se deprecian. Los recursos naturales no renovables, como los yacimientos mineros, están sujetos a una forma particular de depreciación denominada agotamiento, que es la gradual extinción de la riqueza por efecto de la explotación. La Inversión en activos fijos se recupera mediante el mecanismo de depreciación. (Inversiones y Financiamiento del Proyecto)

TABLA 46. INVERSION FIJA

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo y maquinaria	-80,00					40,00
Muebles y Enseres	-1.687,70					843,85
Vehículo	-9.000,00					0,00
Equipos de Oficina	-49,99					25,00
Equipos de Computación	-1.875,96			-1.875,96		625,32
TOTAL	-12.693,65	0,00	0,00	-1.875,96	0,00	1.534,17

Elaborado por: (Guerra, Inversion Fija, 2013)

5.02.02 CAPITAL DE TRABAJO

La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios). (www.gerencie.com)

TABLA 46. CAPITAL DE TRABAJO

Descripción	1 Mes	2 Mes	3 Mes	TOTAL
				0,00
Sueldos Personal	2.883,95	2.883,95	2.883,95	8.651,86
Servicios Básicos	69,84	69,84	69,84	209,52
Arriendos	420,00	420,00	420,00	1.260,00
Inventarios	2.629,80	2.629,80	2.629,80	7.889,40
				0,00
TOTAL	6.003,59	6.003,59	6.003,59	18.010,78

TOTAL INVERSIÓN	30.704,43
------------------------	------------------

Elaborado por: (Guerra, Capital de Trabajo, 2013)

5.02.03 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Análisis

En razón de que el presente proyecto no dispone de recursos propios para financiar su totalidad, se ha considerado necesario solicitar un crédito al Banco Nacional de Fomento por el valor de USD. 12281.77, valor que cubre el capital de trabajo requerido, conforme los términos y condiciones del Banco para este tipo de operaciones; en consecuencia, la estructura del capital y el financiamiento se determina así:

TABLA 47. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Crédito Bancario	40%	12.281,77
Capital Propio	60%	18.422,66
TOTAL INVERSIÓN		30.704,43

Elaborado por: (Guerra, Fuentes de Financiamiento, 2013)

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

5.02.04 AMORTIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO (TABLA DE AMORTIZACION)

TABLA 48. TABLA DE AMORTIZACIÓN

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Inversion	:	100%	30.704,43		
Cap. Propio	:	60%	18.422,66		
Financiamiento	:	40%	12.281,77		
Plazo	:		24	MESES	
Interes	:		11%	0,47%	
Pagos	:		MENSUAL		

Periodo	Saldo	Interes	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0	12.281,77	0,00	0,00	0,00	12.281,77
1	12.281,77	57,31	542,12	484,81	11.796,96
2	11.796,96	55,05	542,12	487,07	11.309,89
3	11.309,89	52,78	542,12	489,35	10.820,54
4	10.820,54	50,50	542,12	491,63	10.328,92
5	10.328,92	48,20	542,12	493,92	9.834,99
6	9.834,99	45,90	542,12	496,23	9.338,76
7	9.338,76	43,58	542,12	498,54	8.840,22
8	8.840,22	41,25	542,12	500,87	8.339,35
9	8.339,35	38,92	542,12	503,21	7.836,14
10	7.836,14	36,57	542,12	505,56	7.330,59
11	7.330,59	34,21	542,12	507,92	6.822,67
12	6.822,67	31,84	542,12	510,29	6.312,39
13	6.312,39	29,46	542,12	512,67	5.799,72
14	5.799,72	27,07	542,12	515,06	5.284,66
15	5.284,66	24,66	542,12	517,46	4.767,20
16	4.767,20	22,25	542,12	519,88	4.247,32
17	4.247,32	19,82	542,12	522,30	3.725,02
18	3.725,02	17,38	542,12	524,74	3.200,27
19	3.200,27	14,93	542,12	527,19	2.673,08
20	2.673,08	12,47	542,12	529,65	2.143,43
21	2.143,43	10,00	542,12	532,12	1.611,31
22	1.611,31	7,52	542,12	534,61	1.076,71
23	1.076,71	5,02	542,12	537,10	539,61
24	539,61	2,52	542,12	539,61	0,00

i = Tasa de interés para un periodo

n = Cantidad de periodos

c = Valor de la cuota

$$a = \frac{Cr(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

C	r		
12281,77136	0,004666667	1,1182215	
1,1182215	1		
64,09079037	542,1246584		
0,1182215			

5.02.05 TABLA DE DEPRECIACIONES

TABLA 49. CUADRO DE DEPRECIACIONES

Descripción	Año 0	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo y maquinaria	80,00	10	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Muebles y Enseres	1.687,70	10	168,77	168,77	168,77	168,77	168,77
Equipos de Oficina	49,99	10	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Equipos de Computación	1.875,96	3	625,32	625,32	625,32	625,32	625,32
Vehículo	9.000,00	5	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
TOTAL	12.693,65		2.607,09	2.607,09	2.607,09	2.607,09	2.607,09

5.02.06 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

ACTIVOS		PASIVOS	
CORRIENTES		CORRIENTE	
Efectivo	18.010,78	Cuentas por pagar	
NO CORRIENTE		NO CORRIENTES	
Activos fijos		Créditos bancarios	12.281,77
Equipo y maquinaria	80,00	PATRIMONIO	
Muebles y enseres	1.687,70	Capital	18.422,66
Equipos de computación	1.875,96		
Equipos de Oficina	49,99		
Vehículo	9.000,00		
TOTAL ACTIVOS	30.704,43	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	30.704,43

Análisis

El estado de situación inicial comprende todos los activos fijos, inversiones y capital con los que va a iniciar la microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad.

5.02.07 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO A CINCO AÑOS

A continuación se puede observar el balance de pérdidas y ganancias proyectado a cinco años.

Tasa para la proyección de crecimiento del PIB sector agrícola	4%	1,09
--	----	------

Descripción	Año 1 2013	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	168.300,00	183.447,00	199.957,23	217.953,38	237.569,18
(-) Costo de ventas	123.887,93	135.037,85	147.191,25	160.438,46	174.877,93
(=) Utilidad Bruta en Ventas	44.412,07	48.409,15	52.765,98	57.514,92	62.691,26
(-) Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	30.304,17	33.031,54	36.004,38	39.244,78	42.776,81
Gastos de Ventas	1.452,00	1.582,68	1.725,12	1.880,38	2.049,62
Gastos Financieros	536,11	193,11	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad Operacional	12.119,79	13.601,82	15.036,47	16.389,76	17.864,83
(+) Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad A.P.E.I.	12.119,79	13.601,82	15.036,47	16.389,76	17.864,83
(-) 15 % Participación Laboral	1.817,97	2.040,27	2.255,47	2.458,46	2.679,73
(=) Utilidad Antes de I.R.	10.301,82	11.561,55	12.781,00	13.931,29	15.185,11
(-) Impuesto a la Renta	2.266,40	2.543,54	2.811,82	3.064,88	3.340,72
(=) Utilidad Neta	8.035,42	9.018,01	9.969,18	10.866,41	11.844,39
(+) Depreciaciones	2.607,09	2.607,09	2.607,09	2.607,09	2.607,09
(+) Amortizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) EXCEDENTE OPERACIONAL	10.642,51	11.625,10	12.576,27	13.473,50	14.451,47

INDICADORES DE RENTABILIDAD

MARGEN BRUTO	26,39%	26,39%	26,39%	26,39%	26,39%
MARGEN OPERACIONAL	7,20%	7,41%	7,52%	7,52%	7,52%
MARGEN NETO	4,77%	4,92%	4,99%	4,99%	4,99%

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

5.03 EVALUACIÓN

5.03.01 TASA DE DESCUENTO

$$\text{TMAR} = i + f + (i \times f)$$

i = inflación
f = costo de oportunidad

costo de oportunidad
Tasa Activa 11,2
Tasa Pasiva 3,85
= costo oportunidad 15,05

Inflación = 1,71%
Costo de Oportunidad = 15,05%

$$\text{TMAR} = 0,0171 + 0,151 + (0,0171 \times 0,151)$$

$$\text{TMAR} = 0,1676 + 0,003$$

$$\text{TMAR} = 0,1702$$

$$\text{TMAR} = 17,02\%$$

Análisis

Este punto es tal vez, el principal a determinar en el análisis económico. La TMAR o tasa mínima aceptable de rendimiento, también llamada TIMA, tasa de interés mínima aceptable o TREMA, tasa de rendimiento mínimo aceptable, es del 17.02%.

5.03.02 VAN

El VAN resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	-30.704,43			-1.875,96		1.534,17
Excedente Operacional		10.642,51	11.625,10	12.576,27	13.473,50	14.451,47
FLUJOS DE EFECTIVO	-30.704,43	10.642,51	11.625,10	10.700,31	13.473,50	15.985,64

$$VAN = -P + \frac{FNE 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE 5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -30.704,43 + \frac{10.642,51}{1,1701736} + \frac{11.625,10}{1,3693061} + \frac{10.700,31}{1,6023258} + \frac{13.473,50}{1,8749993} + \frac{15.985,64}{2,1940746}$$

$$VAN = -30.704,43 + 9.094,81 + 8.489,77 + 6.677,99 + 7.185,87 + 7.285,82$$

$$VAN = -30.704,43 + 38.734,26$$

$$VAN = 8.029,83$$

VAN =	\$ 8.029,83
-------	--------------------

Análisis

El valor de USD. 8.029.83 constituye la ganancia que genera el proyecto, después de descontar la inversión inicial de los flujos netos de fondos de los cinco años de vida del proyecto. Para calcular el VAN se utilizó el costo ponderado de capital, CP_K , que permitió calcular a valor presente los valores de los flujos a ser percibidos en el futuro.

5.03.04 TIR

La Tasa Interna de Retorno es la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a Cero.

Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

TIR =	27,19%	0,2719
-------	--------	--------

TASA INTERNA DE RETORNO TIR = TD = VAN = 0	
---	--

$$\text{VAN} = -30.704,43 + \frac{10.642,51}{1,27190} + \frac{11.625,10}{1,61774} + \frac{10.700,31}{2,05761} + \frac{13.473,50}{2,61708} + \frac{15.985,64}{3,32868}$$

$$\text{VAN} = -30.704,43 + 8.367,38 + 7.186,01 + 5.200,36 + 5.148,29 + 4.802,40$$

$$\text{VAN} = -30.704,43 + 30.704,43$$

VAN =	0,00
-------	------

Análisis

La TIR calculada en base de los Flujos Netos de Fondos del Cuadro del mismo nombre es de 27,19 %. **TIR = 27, 19%.**

La TIR en el rango del 27,19% permite cubrir los gastos financieros del pasivo corriente y el rendimiento del capital propio invertido.

5.03.05 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-30.704,43	-30.704,43	1,00	-30.704,43	-30.704,43
1	10.642,51	-20.061,92	0,85	9.094,81	-21.609,62
2	11.625,10	-8.436,82	0,73	8.489,77	-13.119,84
3	10.700,31	2.263,49	0,62	6.677,99	-6.441,86
4	13.473,50	15.736,99	0,53	7.185,87	744,01
5	15.985,64	31.722,63	0,46	7.285,82	8.029,83

PERIODO DE RECUPERACION A VALORES CONSTANTES

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 2	10.700,31	-8.436,82
1 mes	891,69	-7.545,13
2 mes	891,69	-6.653,44
3 mes	891,69	-5.761,75
4 mes	891,69	-4.870,05
5 mes	891,69	-3.978,36
6 mes	891,69	-3.086,67
7 mes	891,69	-2.194,98
8 mes	891,69	-1.303,28
9 mes	891,69	-411,59
10 mes	891,69	480,10
11 mes	891,69	1.371,80
12 mes	891,69	2.263,49

PERIODO DE RECUPERACION A VALORES ACTUALIZADOS

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 3	7.185,87	-6.441,86
1 mes	598,82	-5.843,03
2 mes	598,82	-5.244,21
3 mes	598,82	-4.645,39
4 mes	598,82	-4.046,57
5 mes	598,82	-3.447,75
6 mes	598,82	-2.848,92
7 mes	598,82	-2.250,10
8 mes	598,82	-1.651,28
9 mes	598,82	-1.052,46
10 mes	598,82	-453,63
11 mes	598,82	145,19
12 mes	598,82	744,01

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 2 AÑO Y 10 MESES | PRVC

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 3 AÑOS Y 11 MESES | PRVA

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

5.03.06 RBC (RELACIÓN COSTO BENEFICIO)

La Relación Costo Beneficio del proyecto se la determina en base de la fórmula:

$$R_{B/C} = \frac{FNF}{Inversión\ Inicial} \cdot (1 + I)^n$$

Periodo	Valor	Inversión
Año 1	10.642,51	30.704,43
Año 2	11.625,10	
Año 3	10.700,31	
Año 4	13.473,50	
Año 5	15.985,64	
Suman	62.427,05	
Costo / Beneficio	2,03	

La relación beneficio costo del proyecto, determina que por cada dólar invertido se recupera o retorna como beneficio USD. 2,03.

5.03.07 PUNTO DE EQUILIBRIO

$$P.E. = \frac{CF}{p - Cvu}$$

DATOS

Costos Fijos:

Gastos Administrativos	30.304,17
Gastos de Ventas	1.452,00
	<u>31.756,17</u>

$$PE = \frac{31.756,17}{3,86} = 8.217,20 \text{ Unidades}$$

Costo Variable unitario	<u>11,04</u>
-------------------------	--------------

PRECIO	<u>14,91</u>
--------	--------------

$$PE = \frac{31.756,17}{0,26} = 122.488,08 \text{ Dólares}$$

ESTADO DE RESULTADOS

Ventas	122.488,08
CVU	<u>90.731,91</u>
MC	31.756,17
CF	<u>31.756,17</u>
Utilidad	<u><u>-</u></u>

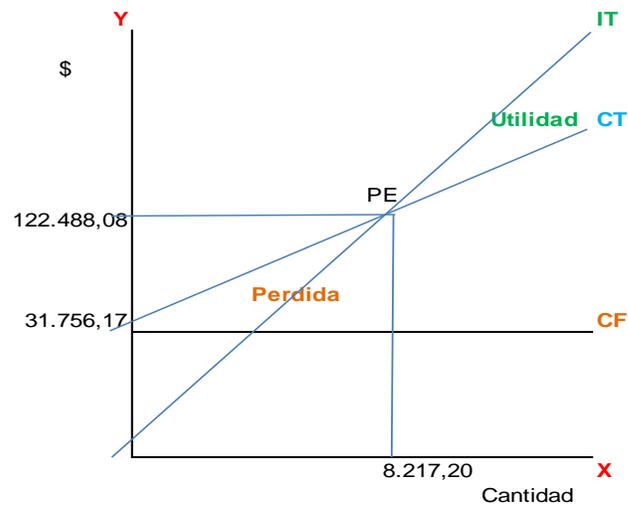
Análisis

Permite calcular con mucha facilidad el punto mínimo de comercialización al que debe operarse para no incurrir en pérdidas.

El análisis del Punto de Equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios.

No constituye una herramienta de evaluación económica, porque no considera la inversión inicial que da origen a los beneficios proyectados.

GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



5.03.08 ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS

$$\text{R.O.E} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \qquad \text{Margen de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{R.O.E} = \frac{8.035,42}{18.422,66} \qquad \text{Margen de Utilidad} = \frac{8.035,42}{168.300,00}$$

$$\text{R.O.E} = 0,44 \qquad \text{Margen de Utilidad} = 0,05$$

$$\text{R.O.A} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activos}}$$

$$\text{R.O.E} = \frac{8.035,42}{30.704,43}$$

$$\text{R.O.E} = 0,26$$

CAPITULO VI

6. ANÁLISIS DE IMPACTOS

6.01 Impacto Ambiental

Asegurarnos de estar cumpliendo con la ley sobre medio ambiente y salud en el trabajo, gestionando y obteniendo todos los permisos y licencias de funcionamiento. Proveer capacitación a los empleados sobre medidas necesarias para proteger el medio ambiente, conocer las leyes que regulan a la empresa y el sector agrícola. Estar preparados para recibir visitas e inspecciones medio ambientales mediante la creación de comités paritarios de seguridad y salud. Reduciremos el uso de embalaje y energía mediante el pesaje de residuos que se desechan semanal, quincenal y mensualmente.

Se mostrara a los clientes y proveedores que la empresa se encuentra preocupada por el medio ambiente mediante planes ambientalistas como los son:

- Reforzar mediante charlas el uso de materiales y el respeto del medio ambiente.
- Comprometernos con el cumplimiento de normativas legales.
- Crear un manual de uso de desechos al medio ambiente.
- Crear un equipo de empleados que se encarguen de promover y crear conciencia sobre el medio ambiente.

- Utilizar menos productos y materias primas en la oficina central y en las operaciones administrativas.
- Comenzar reduciendo el uso del papel.
- Establecer una amplia política empresarial de fotocopiado en ambos lados del material impreso para la redacción de documentos en borrador y enviar informes por correo electrónico en vez de imprimir copias.

Una de las políticas más importantes que se implantaran es la eficiencia en el uso del agua, mediante localización de fugas, control de cañerías en baños.

Instalar equipos para utilización de agua lluvia para utilización en baños, reducirá el uso del agua potable, favoreciendo notablemente al ahorro del agua.

Los residuos de productos se seleccionarán para utilizarlos como abonos orgánicos que serán entregados a los proveedores y clientes para el uso en sembrados de plantas y para la producción agrícola.

6.02 Impacto Económico

Corresponde a un impacto inducido debido a que corresponde con la comercialización y el empleo que se genera gracias al consumo de bienes y servicios que realizan los empleados de los sectores que se benefician, directa o indirectamente.

La proyección de ingresos y egresos reflejara el comportamiento económico del proyecto durante su horizonte de análisis. Toda la proyección está elaborada en unidades monetarias de la fecha de análisis, es decir precios del momento en que se hace el estudio.

No obstante, los precios pueden ser diferentes a los de ahora si se considera que alguno de ellos estará en el futuro por encima o por debajo de los precios actuales.

Se darán efectos en el empleo directa e indirectamente.

“Los empleos directos de una empresa son aquellos quienes trabajan en las fábricas en sus cadenas de montaje, los empleados de las oficinas, los vendedores de esa empresa, etc. Son directos los empleos que son pagados por la empresa”².

Los empleos indirectos son los generados por la actividad económica de dicha empresa. Por ejemplo, el servicio de transporte hacia esa empresa, la tienda que les vende ropa de trabajo, un restaurante cercano que atiende a los que trabajan en la empresa, todos los proveedores de insumos para dicha empresa, etc.

Los empleados al ser individuos que reciben beneficios salariales y ganancias, mejoran su calidad de vida y su poder adquisitivo al poder comprar bienes y contratar servicios, los mismos que ayudan al proceso productivo del país.

² <http://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20101109085308AAKDS32>

6.03 Impacto Productivo

Requerimientos de productos y mano de obra

El proyecto inicialmente se enfoca en entregar canastas agrícolas a 468 familias de forma quincenal por lo cual se necesita una inversión inicial aproximada de 30704,43 USA. Incluido equipo de oficina, materiales, sueldo de empleados, etc...

Se necesita inicialmente de dos personas para la descarga, el almacenaje, perchaje, y la elaboración de las canastas con diferentes productos agrícolas.

Conforme la empresa vaya evolucionando el proceso de elaboración pretende entregar canastas semanales a las 468 familias.

Este incremento ira variando y se necesitara aumentar la comercialización, esto implica la contratación de mano de obra, aumento en los pedidos de los proveedores y mayor demanda de interés y capacidad de almacenaje y elaboración de la canasta agrícola.

Decidido el tamaño y el proceso productivo será fácil calcular la cantidad de productos agrícolas y otros insumos que requerirá el proyecto para cada etapa de operatividad, especificando la cantidad y características de estos insumos.

De igual forma para la mano de obra, determinándola para cada etapa del proceso productivo, especificando la mano de obra, indicando el nivel de capacitación y la permanencia en el proyecto.

6.04 Impacto Social

El Proyecto tendrá un impacto directo sobre las condiciones de vida de la población del área de influencia, lugares donde se produce y siembran los productos agrícolas para la distribución y venta y, en especial, de los estratos más pobres de poblaciones.

Se incentivara a la población para la adopción de las recomendaciones técnicas y la conversión de actividades en la producción agropecuaria, así como el apoyo y la promoción de la organización social y la participación en la toma de decisiones, son algunos de los factores favorables esperados.

Lo anterior se verá respaldado por un efectivo mejoramiento de la producción y el ingreso de las familias rurales dedicadas a la producción agrícola incorporadas a las acciones previstas.

La canasta se distribuirá inicialmente en parroquias rurales del sector de Calderón, donde hay un índice alto de pobreza y las familias serán beneficiadas directamente al ahorrar dinero en costos de traslado a mercados, supermercados, mini mercados, etc... esto será un incentivo para

el mejoramiento en la distribución del dinero y adopción de una alimentación basada en el mayor uso de productos agrícolas.

Los productores que participen en el proyecto incrementaran sus ingresos, y sueldos, tanto en grandes y pequeños productores, podrán invertir la ganancia en mano de obra requerida para mayor producción invirtiendo en sus fincas en el proceso productivo.

El proyecto por ende tendrá como efecto el incremento en mano de obra en las actividades agrícolas, parte del cual será cubierta por recursos propios de las familias y otra parte por la contratación de mano de obra.

CAPITULO VII

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.01 Conclusiones

- Al reducir el costo de comercialización se realizara una distribución de productos a menor precio que ayudaran a la economía de las familias del sector en el cual se comercializara la canasta agrícola.
- Existen vastas extensiones de terrenos productivos para la siembra de productos agrícolas y los factores ambientales acordes para la producción y siembra de productos de primera necesidad.
- El nivel de inversión inicial es bajo y de alta rentabilidad.
- Al eliminar intermediarios en la distribución y comercialización de productos se ayuda a mejorar los ingresos de los productores directos.
- En el marco social el proyecto motivara a las familias a adoptar hábitos alimenticios en el consumo de productos agrícolas que serán beneficiosos para los integrantes de las familias.

- Se creara ahorro económico en los gastos alimenticios de las familias obteniendo ahorros extras que serán utilizados en otros aspectos necesarios para las familias.
- Se plantea incrementar la comercialización de la canasta agrícola a varios sectores rurales de la ciudad del D.M. Quito, tratando de cubrir una mayor demanda del mercado y por ende aumentar la demanda de producción
- El precio de venta de la canasta agrícola será competitivo que permitan cubrir los costos de producción y comercialización.
- El proyecto garantiza productos agrícolas de alta calidad a precios razonables y accesibles a las familias evitando la intermediación.

7.02 Recomendaciones

- Se debe realizar un plan de concienciación a las familias donde se informe y enseñe los beneficios de consumir productos agrícolas.
- Mantener una lista de proveedores directos e indirectos actualizada para tener variedad en precios y fuentes para escoger la compra de productos.

- Utilizar fundas y bolsos reutilizables para la distribución de los productos para reducir costos y ayudar al cuidado del medio ambiente.
- Realizar un monitoreo constante de los productos para evitar plagas y productos en mal estado, garantizando la salud de los consumidores.
- Mantener políticas de uso adecuado del agua y de medidas que ayuden a mitigar el desgaste innecesario del agua.
- Realizar un monitoreo constante de las condiciones climatológicas de los sectores donde se realiza la producción agrícola, para tomar medidas preventivas en el caso de escases de productos.

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ *Contabilidad* . (06 de Septiembre de 2010). Obtenido de
<http://www.contabilidad.com.py/interna.php?id=73>
- ✓ *Aula Facil.com*. (2012). Obtenido de Aula Facil:
<http://www.aulafacil.com/proyectos/curso/lecc-11.html>
- ✓ *El financiero.com*. (2012). Obtenido de El financiero.com:
http://www.elfinanciero.com/economia/tema_06_2012/economia_02_2012.pdf
- ✓ *Repositorio Uasb*. (2012). Obtenido de Repositorio Uasb:
<http://www.repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2256/1/t0946-MBA-Jibaja-Dise%C3%B1o.pdf>
- ✓ *Aula Facil.com*. (s.f.). Obtenido de <http://www.aulafacil.com/Anabala/Lecc-26.htm>
- ✓ Censos, I. N. (15 de Mayo de 2012). *INEC*. Obtenido de INEC:
http://www.inec.gob.ec/archivos_temporales_descarga/Reporte_inflacion_Diciembre_2012.pdf
- ✓ Cevallos. (Mayo de 2010). *Permisos de funcionamiento*.
- ✓ Comercio, E. (Junio de 2013). *Hoy.com*. Obtenido de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/poblacion-aumenta-en-1-52-al-ano-455656.html>
- ✓ Compañías, S. d. (2012). *Superintendencia de Compañías*. Obtenido de
<http://www.supercias.gob.ec/clases-de-sociedades-y-compañias>
- ✓ *Definición del PIB*. (s.f.). Obtenido de Definición del PIB:
<http://definicion.de/pib/#ixzz2XYKZWURE>

- ✓ *Economía*. (s.f.). Obtenido de http://es.mimi.hu/economia/gastos_administrativos.html
- ✓ *Economiabits*. (Mayo de 2011). *blogspot economiacbits*. Obtenido de <http://www.economiabits.blogspot.com/2011/05/concepto-de-bienes-y-servicios.html>
- ✓ Ecuador, B. C. (s.f.).
- ✓ Ecuador, B. C. (2012). Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/documentos/estadisticas/SectorMonFin/boletintasasinteres/st2012.pdf>
- ✓ Ecuador, B. C. (1 de Junio de 2012). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <http://www.bce.fin.ec>
- ✓ Ecuador, B. C. (2012). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.gob.ec/riesgo-pais-en-el-ecuador>
- ✓ Ecuador, B. C. (2013). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.gob.ec/tasa-de-interes-pasiva2013>
- ✓ Ecuador, B. C. (2013). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.gob.ec/tasa-de-interes-en-el-ecuador>
- ✓ Ecuador, B. C. (2013). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.gob.ec/tasa-de-interes-activa-referencial>
- ✓ Ecuador, B. C. (2013). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.gob.ec/tasa-de-interes-pasiva-referencial>
- ✓ Ecuador, B. C. (2013). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.gob.ec/tasa-de-interes-activa>



- ✓ Ecuador, B. C. (2013). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.gov.ec/tasa-de-interes-pasiva>
- ✓ Ecuador, B. C. (2013). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.gob.ec/producto;interno-brito>
- ✓ Ecuador, B. C. (2013). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.gob.ec/variacion-del-pib>
- ✓ Ecuador, B. C. (2013). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.gob.ec/balanza-comercial>
- ✓ Ecuador, B. C. (2013). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.gob.ec/riesgo-pais>
- ✓ Ecuador, B. C. (2013). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.gov.ec/riesgo-pais>
- ✓ Ecuador, B. C. (2013). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.gob.ec>
- ✓ Emprendedores. (5 de mayo de 2010). *Blog emprendedores*. Obtenido de Blog emprendedores: <http://www.emprendedores.com.ec>
- ✓ Emprendedores. (5 de Mayo de 2010). *Blog Emprendedores*. Obtenido de Blog Emprendedores: <http://emprendedores.blogspot.com/2010/05/5-pasos-basicos-para-legalizar-tu-html>
- ✓ Equinoccial, U. T. (2012). *Repositorio Ute*. Obtenido de Repositorio Ute: http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6308/14/17887_9.pdf
- ✓ *Gestion de Ventas*. (s.f.). Obtenido de http://www.eco-finanzas.com/diccionario/G/GASTOS_DE_VENTA.htm



- ✓ Guerra, M. (2013). Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Patente n° 1*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Patente n° 2*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Capital de Trabajo*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Causas y Efectos*.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Costo Unitario*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Equipo de Oficina*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Equipo y Maquinaria*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Equipos de Computación*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Fuentes de Financiamiento*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Gasto de Ventas*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Gastos Administrativos*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Inversion Fija*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Materiales de Limpieza*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Materiales de Limpieza*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Muebles de Bodega*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Muebles y Enseres*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Muebles y Equipos*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Personal*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Rol de Pagos*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Utiles de Oficina*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Utiles de Oficina*. Quito.

- ✓ Guerra, M. (2013). *Vehículo*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Vehículo*. Quito.
- ✓ Guerra, M. (2013). *Ventas Quincenales*. Quito.
- ✓ INEC. (2010). *Quito Turismo*. Obtenido de <http://www.quito-turismo.gob.ec>
- ✓ INEC. (2012). *Ecuador en cifras*. Obtenido de <http://ecuadorencifras.com>
- ✓ Internas, S. d. (Junio de 2013). *Sri.gob.ec*. Obtenido de Sri.gob.ec: <http://www.sri.gob.ec>
- ✓ *Inversiones y Financiamiento del Proyecto*. (s.f.). Obtenido de <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap4.html>
- ✓ Millones, L. D. (10 de Septiembre de 2007). *Maestrias en Contabilidad*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos51/activos-fijos/activos-fijos2.shtml>
- ✓ Monografias.com. (s.f.).
- ✓ Monografias.com. (20 de Septiembre de 2007). *Monografias.com*. Obtenido de Monografias.com: <http://www.monografias.com/trabajo52/tasa-de-interes/tasa-de-interes.shtml>
- ✓ Monografias.com. (2013). *Monografias*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos30/oferta-demanda-oferta-demanda.ektml#oferta>
- ✓ Monografias.com. (2013). *Monografias*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos30/oferta-demanda/oferta-demanda.shtml#demanda>
- ✓ Puchaicela, J. J. (2010). *Monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos82/estudio-financiero-productora-orquideas/estudio-financiero-productora-orquideas3.shtm>
- ✓ Roldan, M. (2009). *Formula de la muestra*. Quito.



- ✓ Stiftung, F. E. (22 de Octubre de 2013). *FES*. Obtenido de FES: <http://www.fes-ecuador.org/pages/inicio.php?lang=ES>
- ✓ Tambaco, J. (Octubre de 2012). *Buenas tareas*. Obtenido de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Definici%C3%B3n-De-An%C3%A1lisis-Situacional/6095817.html>
- ✓ *www.gerencie.com*. (s.f.). Obtenido de <http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>

ANEXOS

ANEXO No. 1

ENCUESTA.

ENCUESTA PARA LAS FAMILIAS DEL BARRIO LA PRADERA DEL NORTE DE QUITO
--

- Por favor lea detenidamente cada pregunta antes de contestar.
- La encuesta es anónima para garantizar la veracidad de las preguntas.
- Sírvase marcar con una X en el paréntesis que corresponda a su respuesta.

1. ¿Sabe usted que es una Canasta Solidaria?

Si () No ()

2. ¿Por cuantas personas está integrada su familia?

2 a 3 ()

4 a 5 ()

Más de 5 ()

3. ¿Traer productos agrícolas de primera necesidad directamente del productor al consumidor es:

Beneficioso ()

Poco beneficioso ()

No beneficioso ()

4. ¿Al contener la Canasta Solidaria productos agrícolas de primera necesidad, satisface las necesidades de su familia en un:



- 25% ()
- 50% ()
- 75% ()
- 100% ()
- 5. ¿Cada cuánto tiempo usted estaría dispuesto a adquirir la Canasta Solidaria?**
- Semanal ()
- Quincenal ()
- Mensual ()
- 6. ¿El adquirir productos agrícolas de buena calidad traería beneficios a la salud de su familia?**
- Si () No ()
- 7. ¿En su sector existen lugares donde usted pueda adquirir la Canasta Solidaria?**
- Cerca ()
- Lejos ()
- No existe ()
- 8. ¿En dónde prefiere comprar usted los productos agrícolas?**
- Supermercados ()
- Productores directos ()
- Tienda más cercana ()
- 9. ¿Si tuviera la posibilidad que la Canasta Solidaria llegue bajo pedido a su hogar lo solicitaría mediante:**
- Llamada telefónica ()

Mensaje de texto ()

Correo electrónico ()

10. ¿En qué tipo de empaque prefiere comprar la Canasta Solidaria?

Fundas plásticas ()

Canastas ()

Fundas reutilizables ()

11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una Canasta Solidaria que contiene los siguientes productos:

#	PRODUCTO	CANTIDADES			
		LIBRAS	ARROBA	ATADOS	UNIDADES
	GRANOS				
1	Frejol	1			
	Haba	1			
	Alverja	1			
	Choclo				7
	FRUTAS				
2	Naranja				25
	Manzana				5
	Mora	1			
	Babaco				1
	Fresas	1			
	VERDURAS				
	Acelga			1	
	Espinaca			1	
	Cilantro, perejil, apio			1	
	Nabo				
	Brócoli				1
	Lechuga				1
3	HORTALIZAS				
	Cebolla blanca			1	
	Cebolla perla				5
	Zanahoria	1			
	Remolacha	1			
	Rábano	1			
	Tomate de árbol				20
	Tomate riñón				5
	Papa		1		
	Mellocó	1			
	Plátano verde				5
	Plátano maduro				5

a) \$ 15,00 ()

b) \$ 20,00 ()

c) \$ 25,00 ()

GRACIAS

ANEXO No. 2

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES – RUC



RUC personas naturales

Documento de registro para personas físicas, nacionales o extranjeras que realizan actividades económicas.

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN DE PERSONAS NATURALES	
REQUISITOS GENERALES	
<i>Si su trámite es personal debe presentar</i>	
Identificación del contribuyente dependiendo del caso	Si usted es Ecuatoriano o Extranjero Residente: Original y copia a color de la cedula vigente
	Si usted es Extranjero no residente: Original y copia a color del pasaporte (con hojas de identificación) y tipo de visa (excepto la tipo 12-X de transeúntes); tanto pasaporte como visa deben encontrarse vigentes. Si usted es refugiado: original y copia a color de la credencial de refugiado
	Solo ecuatorianos: Original del certificado de votación (exigible hasta un año posterior a los comicios electorales). Se aceptan los certificados emitidos en el exterior. En caso de ausencia del país se presentará el Certificado de no presentación emitido por la Consejo Nacional Electoral o Provincial
Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos que indique la dirección del lugar en el que realizará la actividad, pueden estar o no a su nombre:	Planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono). Debe corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. En caso de que las planillas de servicios básicos sean emitidas de manera acumulada y la última emitida no se encuentra vigente a la fecha, se adjuntará también un comprobante de pago de cualquiera de los últimos tres meses.
	Estado de cuenta bancario, o del servicio de televisión pagada, o de telefonía celular o de tarjeta de crédito. Debe corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. Únicamente los estados de cuenta bancario y de tarjeta de crédito deberán encontrarse a su nombre.
	Comprobante de pago del impuesto predial. Debe corresponder al del año en que se realiza la inscripción o del inmediatamente anterior.
	Contrato de arrendamiento (puede estar vigente o no) conjuntamente con el comprobante de venta válido emitido por el arrendador correspondiente a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. El emisor del comprobante deberá tener registrado en el RUC la actividad de arriendo de inmuebles.
	Escritura de propiedad o de compra venta del inmueble, debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad, o certificado del registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión.
	Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar del domicilio, solo en caso de que el predio no esté catastrado

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

REQUISITOS ADICIONALES, QUE SE PRESENTARÁN SI USTED CUMPLE CON ALGUNO DE LOS SIGUIENTES CASOS	
<i>Si usted realiza actividades relacionadas a:</i>	<i>Deberá presentar adicionalmente original y copia de:</i>
Artesanos	Calificación artesanal vigente emitida por el organismo competente: Junta Nacional del Artesano o MIPRO.
Contadores	Título o carnet del colegio profesional respectivo. Si trabaja en relación de dependencia deberá presentar adicionalmente una certificación del empleador o la acción de personal administrativa APA (nombramiento). La certificación que indique que el contador se encuentre bajo relación de dependencia puede estar suscrita por el Representante Legal o por el responsable de Recursos Humanos.
Diplomáticos	Credencial de agente diplomático.
Profesionales	Título universitario avalado por el CONESUP, o Certificado otorgado por el CONESUP, o Carnet otorgado por el respectivo colegio profesional. Para el caso de títulos obtenidos en el exterior, estos deben encontrarse avalados por el CONESUP. Si en la cédula del contribuyente consta el título profesional, ya no será necesario presentar este documento.
Actividades educativas	Acuerdo ministerial para el funcionamiento de jardines de infantes, escuelas y colegios.
Menores no emancipados	Original y copia a color del documento de identificación vigente del representante del menor (padre o madre) quien solicitará el respectivo trámite. El documento de identificación podrá ser cédula, pasaporte o carnet de refugiado, según corresponda.
Menores emancipados	Escritura pública en caso de emancipación voluntaria; o Sentencia judicial emitida por el Juez competente; o Acta de matrimonio en caso de que en la cédula no conste el estado civil.
Notarios y Registradores de la Propiedad y Mercantiles	Nombramiento otorgado por el Consejo Nacional de Judicatura

Procedimiento:

1. Tomar un turno en información.
2. Entregar los requisitos en la mesa de servicios y retirar el RUC.

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

ANEXO No. 3

LEGALIZACIÓN DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Significa unificar criterios entre dos partes, para actuar bajo el marco legal. Si su establecimiento funciona en un lugar arrendado, usted requiere legalizar el contrato de arrendamiento a través de los Juzgados del Inquilinato o en una Notaria.

A. Legalización a través de los Juzgados del Inquilinato.

Requisitos: Original y 4 copias del contrato de arrendamiento.

Procedimiento:

1. Ingresar los requisitos en la sala de sorteos ubicada en el segundo piso del Palacio de Justicia.
2. Averiguar en esa ventanilla en que sala de los Juzgados de Inquilinato deberá retirar el contrato legalizado (ventanilla 9).
3. Retirar el contrato legalizado dentro de 3 días laborables, en los Juzgados de Inquilinato, en la sala asignada según el sorteo.

Valor del trámite: Gratuito

B. Legalización a través de una Notaría

Requisitos:

- Original y copia de la cédula y papeleta de votación del arrendatario y arrendador.
- Contrato de arrendamiento original.
- Presencia de las dos partes para reconocimiento de firmas.

Procedimiento:

1. Presentar y firmar la documentación requerida ante un notario.
2. Retirar el contrato de arrendamiento legalizado.

Valor del trámite: De 10 USD en adelante.

ANEXO No. 4

PATENTE MUNICIPAL



Es un documento que habilita para el ejercicio de una actividad económica de carácter comercial, industrial o financiero, regulado por el Municipio de Quito; debe ser obtenida anualmente.

Requisitos:

- Formulario de declaración del impuesto de patentes. (Este formulario se lo compra en la tesorería de la Administración Zonal a la que corresponda el establecimiento y tiene un valor de 0.20 USD).
- Original y copia de la cédula y papeleta de votación del propietario o representante legal.
- Escritura de constitución legalizada en caso de ser persona jurídica.
- Original y copia del RUC.
- Original y copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías en caso de ser persona jurídica.
- Clave catastral. (Se la obtiene en la ventanilla de información de la Administración Zonal a la que corresponda el establecimiento). Para establecimientos de alojamiento, recreación, diversión y esparcimiento deberá presentar informe de compatibilidad de uso de suelo favorable.

Procedimiento:

1. Llenar el formulario con los datos requeridos.
2. Tomar un turno en información.
3. Ingresar el formulario en la ventanilla asignada en el turno. En esta ventanilla se registra el establecimiento y se le asigna un número de trámite al formulario presentado.
4. Presentar en las ventanillas de recaudación la copia del formulario en el que consta el número de trámite, pagar el valor de Patente indicado por el recaudador, y, retirar el documento de la Patente Municipal en la misma ventanilla de recaudación.

Lugar: Administración Zonal a la que corresponda el establecimiento.

Tiempo de entrega: De 30 minutos a 1 hora aprox. (depende de la cantidad de personas a ser atendidas)

Valor del trámite: Depende del capital del establecimiento

ANEXO No. 5

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL CUERPO DE BOMBEROS

Sirve para contar con parámetros de prevención y seguridad, a fin de evitar riesgos, tales como incendios o siniestros.



Requisitos:

- Formulario de solicitud de inspección. (Se lo compra en la tesorería de las oficinas del CBQ y tiene un valor de 1 USD).
- Copia de la cedula, RUC y Patente Municipal.
- Informe favorable de inspección.

Procedimiento:

1. Llenar el formulario con los datos del establecimiento y del propietario del establecimiento.
2. Ingresar el formulario de inspección en el departamento de prevención del CBQ.
3. Esperar de 1 a 15 días laborables para la inspección. En esta visita el inspector del CBQ entregara una copia del informe favorable de inspección.

4. Retirar el permiso de funcionamiento, 2 días después de la inspección, en la Dirección de Operaciones. Para esto se requiere la copia del informe favorable de inspección (otorgada por el inspector durante la visita) y una copia de la Patente Municipal.

Tiempo de entrega: 15 días (inspección) + 2 días (emisión/permiso) = 17 días laborables
Valor del trámite: 1 USD

Observaciones:

Durante la inspección, si el funcionario del CBQ considera necesario, solicitará que el establecimiento cuente con un Plan de Contingencia; ésta es una herramienta de prevención y seguridad. En este caso, el CBQ proporciona asesoría gratuita para realizar el Plan, su elaboración tarda mínimo 4 días, dependiendo de la dificultad del caso.

ANEXO No. 6

CERTIFICADO POR GUÍAS DE BUENAS PRÁCTICAS AMBIENTALES

Lo emite la Secretaria de Ambiente del DMQ, basada en lo dispuesto en el Art.2 del Título I Principios Generales de la Ley de Régimen para el Distrito Metropolitano de Quito, numeral 1) que dice: Regulará el uso y la adecuada ocupación del suelo y ejecutara control sobre el mismo con competencia exclusiva y privativa las construcciones o edificaciones, su estado, utilización y condiciones: y el numeral 3) que dice: Prevendrá y controlará cualquier tipo de contaminación del ambiente.

Requisitos:

- Registrarse en la Secretaria de Ambiente del DMQ (llenar el registro).
- Copia del RUC.
- Clave Catastral del predio.
- Inspección aprobada de GPA, por parte de la EMQT.
- Comprobante de pago de Fondo Ambiental.

Procedimiento:

1. Registrarse en la Secretaria de Ambiente del DMQ.
2. Obtener la orden de pago en la Secretaria de Ambiente del DMQ.

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.

3. Cancelar la orden de pago en cualquier Administración Zonal, luego de realizada la inspección.

4. Entregar en la Secretaria de Ambiente.

Lugar: Secretaria de Ambiente

Tiempo de entrega: 1 día laborable

Costo: 43,60 USD

(Cevallos, 2010)

ANEXO No. 7

PROFORMA No. 1 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	REF.	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
	Dell 2020 All In One Intel 4.4Ghz + 4gb + 500gb + 20 Led + Dvdw + BT	Dell 2020	\$526.99	+ - 1	\$526.99 ELIMINAR
Total productos:					\$526.99
					TOTAL
					\$526.99

Elaborado por: Mayra Guerra

PROFORMA No. 2 COPIADORA - IMPRESORA



Elaborado por: Mayra Guerra

PROFORMA No. 3 SILLAS DE OFICINA

3



Elaborado por: Mayra Guerra

PROFORMA No. 4 ESTANTERÍA PARA FRUTAS Y VERDURAS

4



Elaborado por: Mayra Guerra

³ http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403148603-sillas-de-oficina-_JM

⁴ http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403163894-estanteria-para-frutas-y-verduras-_JM

PROFORMA No. 5 ARCHIVADOR METÁLICO



Elaborado por: Mayra Guerra

PROFORMA No. 6 ⁵ESTACIÓN DE TRABAJO EN L



Elaborado por: Mayra Guerra

⁵ http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403176433-escritorio-en-l-nuevo-estacion-de-trabajo-en-melaminico-_JM

PROFORMA No. 7 TELÉFONOS INALÁMBRICOS⁶



Elaborado por: Mayra Guerra

PROFORMA No. 8 VEHÍCULO

7



Elaborado por: Mayra Guerra

⁶ <http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403131808-mini-central-inalambrica-bluetooth-motorola-1512bt-circuit-JM>

⁷ http://vehiculo.mercadolibre.com.ec/MEC-403199205-frenos-de-aire-3-tonturbo-_JM

PROFORMA No. 9. KAVETAS PLASTICAS



⁸ Elaborado por: Mayra Guerra

PROFORMA No. 10 BALANZA DE PESA

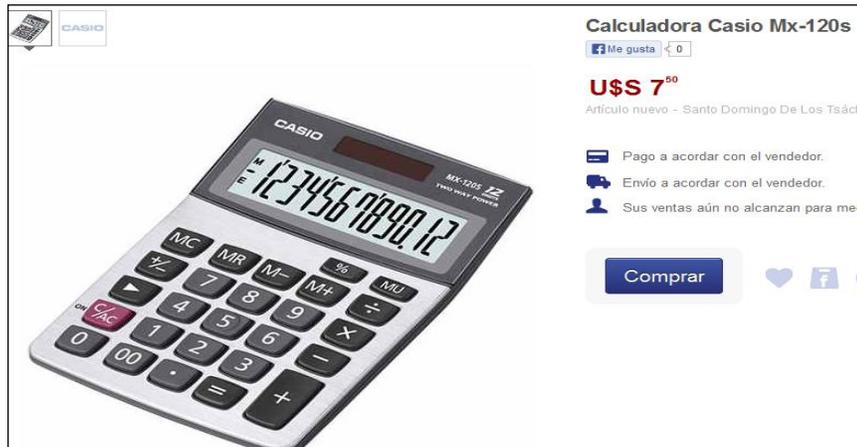


⁹ Elaborado por: Mayra Guerra

⁸ http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-402560703-vendo-kavetas-plasticas-_JM

⁹ http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403106822-balanza-pesa-camry-de-reloj-20kg-bascula-_JM

PROFORMA No. 11 CALCULADORA¹⁰



Elaborado por: Mayra Guerra.

¹⁰ http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403015051-calculadora-casio-mx-120s-_JM

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

MESSE	Movimiento de Economía Popular y Solidaria del Ecuador
CONQUITO	Agencia Municipal de Desarrollo Económico Local
ONGs	Organizaciones no gubernamentales
MO – MG	Modelo Organizativo – Modelo de Gestión
SC	Sistemas de crédito
CA	Cajas de ahorro y crédito
GSPE	Grupos solidarios para el emprendimiento
DA	Dinero alternativo
EP	Emprendimientos productivos
VA	Valor agregado
EC	Expresiones culturales
AP	Articulaciones con programas
ER	Espacios recreativos
FAT	Ferias alternativas territoriales
DESTE	Desarrollo económico - social del territorio
TS	Tiendas solidarias
TPB	Tiendas privadas barriales
CCS	Canastas comunitarias o solidarias
CPS	Canastas privadas solidarias

Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de productos agrícolas de primera necesidad a través de una canasta solidaria, ubicada en el sector de Calderón, Barrio La Pradera al norte de Quito.



CCF	Ciclos de cine foro
ISS	Intercambio de saberes y sabores
ACC	Alianzas Campo ciudad
FCT	Festivales de comidas en los territorios
MDS	Sistemas de reciclaje y manejo de desechos sólidos
MAGAP	Ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca
MIES	Ministerio de inclusión social
MSP	Ministerio de salud pública
MEC	Ministerio de educación
MIDUVI	Ministerio de desarrollo urbano y vivienda