



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA, DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GRANADILLA DE HUESO EN LA PARROQUIA DE SAN ROQUE, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.

AUTORA: CADENA, I. Eliana G.

DIRECTOR: ING. MONTEROS, Edgar MBA.

IBARRA, MAYO, 2013

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo ha sido investigado para determinar la factibilidad de crear una microempresa de producción y comercialización de granadilla en la parroquia San Roque del análisis se obtuvo los siguientes resultados. En el análisis del diagnóstico se determinó la situación actual del lugar en donde se desarrollará el proyecto, se evidenció que en este sector existen factores que son acondicionados para el cultivo de la granadilla cuenta con aspectos importantes que favorecen en sus actividades. A través del estudio de mercado realizado se pudo conocer la aceptación del producto en el mercado consumidor además se estableció la demanda potencial que existe actualmente debido a la poca presencia de la oferta lo que es una ventaja para el proyecto en gestión. Del estudio técnico se determinó que la parroquia San Roque es un lugar estratégico para la implantación del proyecto, lo cual garantiza una rápida comercialización del producto debido a la presencia de factores que favorecen, además se estableció el proceso que se tomará en cuenta para la producción de la granadilla. De acuerdo al análisis financiero se establece que la inversión justifica la puesta en marcha del proyecto, porque existe una proyección de ventas que garantiza que el proyecto tendrá éxito en el mercado, esto garantiza que la inversión es factible de realizarla. La organización de la microempresa estará diseñada con organigrama vertical y estará representado con un equipo de trabajo comprometido en cumplir y alcanzar los objetivos planteados en el menor tiempo posible para brindar una estabilidad a la microempresa. Por último se concluye que los posibles impactos que el proyecto presenta alcanza un nivel positivo, en el ámbito socioeconómico, empresarial, educativo-cultural y ambiental.

THE SUMMARIZE EXECUTIVO

The present work has been investigated to determine the feasibility of creating a micro-production and marketing of granadilla in the San Roque parish of analysis was obtained the following results. The diagnosis analysis found the current situation of the place where the project will be developed, be evidencio that there are factors that are conditioned for the cultivation of the granadilla account with important aspects that favour in its activities in this sector. Through the study of carried out market acceptance of the product on the market I know consumer also established the potential demand that currently exists due to the low presence of the offer that is an advantage for the project management. The technical study found that the San Roque parish is a strategic place for the implementation of the project, which guarantees a rapid commercialization of the product due to the presence of factors that favor, also established the process be taken into consideration for the production of the granadilla. According to the financial analysis is established investment justifies the implementation of the project, because there is a projection of sales which guarantees that the project will have I exist in the market, this ensures that the investment is likely to be. Microenterprise organization will be designed with vertical organization chart and represented with a team of committed work to meet and achieve the objectives set out in the shortest time possible to provide stability to the microenterprise. Finally, it is concluded that possible impacts that the project has reached a positive level, in the field of socio-economic, business, educational and environmental.

AUTORÍA

Yo, **Eliana Geovana Cadena Ipiales**, portadora de la cédula de ciudadanía **No. 1003100599**, declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no han sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información

.....
Eliana Geovana Cadena Ipiales

1003100599

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada **Eliana Geovana Cadena Ipiales**, con cédula de identidad **No. 1003100599** para optar por el Título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.** cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA, DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GRANADILLA DE HUESO EN LA PARROQUIA DE SAN ROQUE, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”** considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 27 días del mes de mayo de 2013.

Firma

.....

Ing. EDGAR MONTEROS MBA.
DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, **Eliana Geovana Cadena Ipiales**, con cédula de identidad **No. 1003100599**, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, Artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora de la obra o trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA, DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GRANADILLA DE HUESO EN LA PARROQUIA DE SAN ROQUE, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”**, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

.....

Eliana Geovana Cadena Ipiales

1003100599



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1003100599		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Cadena Ipiales Eliana Geovana		
DIRECCIÓN:	San Roque ,Barrio Sagrado Corazón de Jesús		
EMAIL:	elis-21@hotmail.es		
TELÉFONO FIJO:	2 907 083	TELÉFONO MÓVIL:	099164717
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA, DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GRANADILLA DE HUESO EN LA PARROQUIA DE SAN ROQUE, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”		
AUTORA :	Eliana Geovana Cadena Ipiales		
FECHA: AAAAMMDD	MAYO -2013		

SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE PTA:	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.
ASESOR /DIRECTOR:	Ing. EDGAR MONTEROS MBA.

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **Eliana Geovana Cadena Ipiales** , con cédula de identidad No. **1003100599**, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizó a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 27 días del mes de mayo de 2013

EL AUTOR:

ACEPTACIÓN:

(Firma).....

(Firma).....

Nombre: Cadena I. Eliana G.

Nombre: Ing. Betty Chávez

C.C.: 1003100599

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

El presente trabajo de grado dedico a:
Mis padres y hermano a quienes les agradezco el cariño, la comprensión, la paciencia y el apoyo incondicional que me brindaron.

A mi hija Emily por ser mi inspiración y fuerza para culminar mi carrera profesional.

Eliana C.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a cada uno de mis profesores a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza y finalmente un eterno agradecimiento a quienes conforman la prestigiosa Universidad Técnica del Norte, en especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas (FACAE) la cual me abrió sus puertas, me preparó para un futuro competitivo y me formo como persona de bien.

Y a todas aquellas personas que de una u otra forma, colaboraron o participaron en la realización de esta investigación, hago extensivo mi más sincero agradecimiento.

Eliana C.

PRESENTACIÓN

El presente trabajo titulado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA, DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GRANADILLA DE HUESO EN LA PARROQUIA DE SAN ROQUE, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”**, se ha desarrollado con la finalidad de conocer su factibilidad. Para esto se analizó los siguientes capítulos.

Capítulo I Diagnóstico Situacional: Con el diagnóstico situacional del sector se puede definir los aspectos más importantes que intervendrán en el desarrollo del proyecto.

Capítulo II Marco Teórico: En este capítulo se consideró las bases teóricas que sirven como sustento de información investigativa sobre temas relacionados con el trabajo a realizarse.

Capítulo III Estudio de Mercado: La información obtenida del estudio de mercado permite conocer la oferta y la demanda actual del producto como también la demanda potencial a satisfacer, además los precios que el mercado esta manejando para el producto

Capítulo IV Estudio Técnico: Con el desarrollo del estudio técnico se determina la localización óptima del proyecto, la distribución y diseño de la planta, que necesita la microempresa para dar inicio con sus actividades.

Capítulo V Estudio Financiero: Con este estudio se analiza las inversiones del proyecto para posteriormente proyectar los ingresos, analizar costos, realizar

estados financieros y aplicar los respectivos evaluadores y determinar su factibilidad.

Capítulo VI Organización de la Microempresa: Se determina el modelo administrativo que se utilizará para el normal funcionamiento de la microempresa considerando, misión, el orgánico estructural y funcional de la organización.

Capítulo VII Impactos: Se analiza los impactos que genera la creación de la microempresa como son: socioeconómico, empresarial, educativo cultural y ambiental, que influirá en el desarrollo del presente proyecto ya sea con efectos positivos o negativos.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
THE SUMMARIZE EXECUTIVE	iii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN	v
CESIÓN DE DERECHOS	vi
DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
PRESENTACIÓN	xi
INDICE GENERAL	xiii
INDICE DE CUADROS	xix
INDICE DE GRÁFICOS	xxiii
INDICE DE ILUSTRACIONES	xxiv
INTRODUCCIÓN	25
JUSTIFICACIÓN	26
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	27

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Antecedentes	28
Objetivos del diagnóstico General	29

Específicos	
Variables diagnósticas	30
Indicadores o sub aspectos	
Aspecto demográfico	
Aspecto económico	
Aspecto social	31
Aspecto político	
Aspecto educativo	
Matriz de relación diagnóstica	32
Mecánica operativa del diagnóstico	33
Identificación de población	
Muestra	
Tabulación y análisis de la información	35
Encuesta dirigida a la población del cantón Antonio Ante	
La encuesta está dirigida a los agricultores del cantón Antonio Ante	50
Identificación del problema diagnóstico u oportunidad de inversión	68

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

La granadilla	69
Propiedades de la granadilla	70
Taxonomía	71
Descripción botánica de la granadilla	
Requerimientos agroclimáticos para la producción de la granadilla	72
Clima	
Suelos	73
Propagación y prácticas culturales de la granadilla	
Fitosanidad	75

Tecnología de cosecha y pos-cosecha de la granadilla	
La microempresa	76
Importancia de la microempresa	
Características de la microempresa	77
Administración microempresarial	78
Aspectos legales para la creación de una microempresa	79
Fundamentos de mercadotecnia	81
Producto	
Oferta	82
Demanda	
Promoción	83
Publicidad	84
Precio	
Distribución	85
Comercialización	
Aspectos contables	86
Contabilidad	
Importancia de la contabilidad	87
Objetivo de la contabilidad	
Libros utilizados en la contabilidad	88
Estudio técnico	89
Macrolocalización	
Microlocalización	90
Ingeniería del proyecto	
Estados financieros	91
Estado de resultados	
Balance general	92
Estado de flujo de efectivo	93
Técnicas de evaluación financiera	94
Valor actual neto (VAN)	
Tasa interna de retorno (TIR)	
Periodo de recuperación	95
Relación beneficio-costo	96
Punto de equilibrio	

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

Presentación	98
Identificación del producto	
Características generales de la granadilla	100
Composición nutricional de la granadilla	
Usos de la granadilla	101
Mercado meta	102
Segmento del mercado	
Análisis de la oferta	103
Oferta histórica	
Oferta actual	104
Proyección de la oferta	
Análisis de la demanda	105
Comportamiento de la demanda actual	
Proyección de la demanda	106
Demanda insatisfecha	107
Análisis de la competencia	
Análisis del precio	108
Determinación del precio de la granadilla del proyecto	
Conclusiones del estudio	109

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

Presentación	111
Localización del proyecto	
Macrolocalización	
Microlocalización	113
Aspectos para definir la microlocalización	114

Distribución de la planta	115
Diseño de la planta	116
Proceso de producción	117
Flujograma de producción y comercialización de la granadilla	119
Tamaño del proyecto	121
Factores condicionantes del tamaño del proyecto	
Capacidad del proyecto	122
Inversiones	123
Inversión fija	
Inversión diferida	127
Inversión variable o capital de trabajo	
Requerimiento de insumos	128
Inversión total	
Financiamiento del proyecto	132
Requerimiento del talento humano	

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

Estructura de la inversión	134
Ingresos	
Proyección de ingresos	135
Egresos	
Costos de producción.	

Gastos administrativos	136
Gastos de ventas	139
Gastos financieros	
Depreciación y amortización	142
Resumen de egresos	143
Estados proforma	
Estado de situación inicial	144
Estado de resultados	
Flujo de caja con protección	145
Evaluación de la inversión	146
Costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio	
Valor actual neto	147
Tasa interna de retorno	
Periodo de recuperación de la inversión	148
Costo beneficio	
Resumen de la evaluación financiera	149

CAPÍTULO VI

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

La microempresa	150
Nombre de la microempresa	
Base legal	
Minuta de constitución	151

Escritura pública	
Misión	152
Visión	
Objetivos de la microempresa	153
Políticas de la microempresa	
Principios y valores	154
Organización estructural	
Niveles administrativos	155
Organigrama estructural	
Descripción de puestos y funciones	156
Estrategias operacionales	160
Producción	
Comercialización	161
Estructura contable	162

CAPÍTULO VII

IMPACTOS

Impacto socio-económico	178
Impacto empresarial	180
Impacto educativo-cultural	182
Impacto ambiental	184
Impacto general	186
Conclusiones	187
Recomendaciones	188

Bibliografía	189
Lincografía	192
Anexos	194

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Pág.
1. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA	32
2. NÚMERO DE PERSONAS	35
3. PERSONAS QUE GENERAN INGRESOS	36
4. TIPO DE ACTIVIDAD	37
5. RENTABILIDAD DE LA ACTIVIDAD	38
6. INGRESOS MENSUALES	39
7. INGRESOS PERCIBIDOS	40
8. TIEMPO DE EMPLEO	41
9. TIPO DE ORGANIZACIÓN	42
10. CALIDAD DE VIDA	43
11. BENEFICIOS PARA LA SALUD	44
12. RAZÓN DE CONSUMO	45
13. CANTIDAD DE CONSUMO	46
14. NIVEL DE EDUCACIÓN	47
15. CALIDAD DE CENTROS EDUCATIVOS	48
16. PRODUCTOR DE GRANADILLA	49
17. TIEMPO EN LA ACTIVIDAD	50
18. CANTIDAD DE SUPERFICIE	51
19. CULTIVO DE PRODUCTOS	52
20. SISTEMA DE PRODUCCIÓN	53
21. TIPO DE FINANCIAMIENTO	54
22. COSTO DE LOS PRODUCTOS	55

23. RENTABILIDAD AGRÍCOLA	56
24. LUGAR DE COMERCIALIZACIÓN	57
25. TIPO DE MANO DE OBRA UTILIZADA	58
26. CAPACITACIÓN	59
27. CULTIVO DE GRANADILLA	60
28. PRODUCCIÓN SEMANAL	61
29. MEJORAMIENTO DE INGRESOS	62
30. NIVEL DE EDUCATIVO	63
31. CALIDAD DE SERVICIO EN SALUD	64
32. TIPO DE VIVIENDA	65
33. TIPO DE ORGANIZACIÓN	66
34. BENEFICIO DE LAS POLÍTICAS	67
35. FICHA TÉCNICA DE LA GRANADILLA	71
36. CONDICIONES AGROCLIMATOLÓGICAS	73
37. COMPOSICIÓN NUTRICIONAL DE LA GRANADILLA	101
38. OFERTA ACTUAL DE LA GRANADILLA EN UNIDADE S	104
39. OFERTA ACTUAL DE LA GRANADILLA EN UNIDADES	104
40. PROYECCIÓN LA OFERTA DE GRANADILLA UNIDADES	105
41. DEMANDA ACTUAL DE GRANADILLA EN UNIDADES	106
42. PROYECCIÓN DEMANDA DE GRANADILLA EN UNIDADES	107
43. DEMANDA INSATISFECHA	107
44. DETERMINACIÓNDEL PRECIO DE UNA CAJA DE GRANADILLA	109
45. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	115
46. FLUJOGRAMA DE PROCESO	119
47. NIVEL DE CAPTACIÓN DEL PROYECTO	121
48. ANÁLISIS DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA GRANADILLA	122
49. PROGRAMA DE PRODUCCIÓN DE LA GRANADILLA	123
50. TERRENO	123
51. INFRAESTRUCTURA	124
52. MAQUINARIA Y EQUIPO	124
53. VEHÍCULO	124
54. HERRAMIENTAS DE PRODUCCIÓN	125

55. MUEBLES Y ENSERES	125
56. EQUIPO DE COMPUTACIÓN	126
57. EQUIPO DE OFICINA	126
58. RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS	126
59. INVERSIÓN DIFERIDA	127
60. JORNALES PARA EL PRIMER AÑO	127
61. JORNALES PARA EL SEGUNDO AÑO	127
62. INSUMOS PRIMER AÑO	128
63. INSUMOS SEGUNDO AÑO	128
64. COSTOS DE RODUCCIÓN PARA EL PRIMER AÑO	129
65. COSTOS E PRODUCCIÓN PARA EL SEGUNDO AÑO	130
66. CAPITAL DE TRABAJO	131
67. INVERSIÓN TOTAL	132
68. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	132
69. PERSONAL DE OPERACIÓN DEL PROYECTO	133
70. ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN	134
71. INGRESOS	135
72. RESUMEN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN	136
73. SUELDO BÁSICO UNIFICADO	137
74. PROYECCIÓN DEL COSTO TOTAL DE MANO DE OBRA	137
75. SERVCIOS BÁSICOS	137
76. SUMINISTROS DE OFICINA	138
77. MANTENIMEINTO DEL EQUIPO DE COMPUTACIÓN	138
78. RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	138
79. SUELDO EN VENTAS	139
80. PROYECCIÓN DE LOS SUELDOS ADMINISTRATIVOS	139
81. PUBLICIDAD	140
82. COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO VEHÍCULO	140
83. EMPAQUES	140
84. RESUMEN DE GASTOS DE VENTAS	141
85. DATOS DEL FINANCIAMIENTO	141
86. AMORTIZACIÓN	142

87. GASTO INTERÉS DE LA DEUDA	142
88. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	143
89. AMORTIZACIÓN DIFERIDA	143
90. RESUMEN DE EGRESOS	143
91. BALANCE DE ARRANQUE	144
92. ESTADO D RESULTADOS	145
93. FLUJO DE CAJA	145
94. COSTO DE OPORTUNIDAD	146
95. VALOR ACTUAL NETO	147
96. TASA INTERNA DE RETORNO	147
97. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	148
98. COSTO BENEFICIO	148
99. RESUMEN DE EVALUACIÓN FINANCIERA	149
100. MATRIZ DE VALORACIÓN DE IMPACTOS	177
101. IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO	178
102. IMPACTO EMPRESARIAL	180
103. IMPACTO EDUCATIVO-CULTURAL	182
104. IMPACTO AMBIENTAL	184
105. IMPACTO GENERAL	186

ÍNDICE DE GRÁFICOS

No.	Pág.
1. NÚMERO DE PERSONAS	35
2. PERSONAS QUE GENERAN INGRESOS	36
3. TIPO DE ACTIVIDAD	37
4. RENTABILIDAD DE LA ACTIVIDAD	38
5. INGRESOS MENSUALES	39
6. INGRESOS PERCIBIDOS	40
7. TIEMPO DE EMPLEO	41
8. TIPO DE ORGANIZACIÓN	42
9. CALIDAD DE VIDA	43
10. BENEFICIOS PARA LA SALUD	44
11. RAZÓN DE CONSUMO	45
12. CANTIDAD DE CONSUMO	46
13. NIVEL DE EDUCACIÓN	47
14. CALIDAD DE CENTROS EDUCATIVOS	48
15. PRODUCTOR DE GRANADILLA	49
16. TIEMPO EN LA ACTIVIDAD	50
17. CANTIDAD DE SUPERFICIE	51
18. CULTIVO DE PRODUCTOS	52
19. SISTEMA DE PRODUCCIÓN	53
20. TIPO DE FINANCIAMIENTO	54

21. COSTO DE LOS PRODUCTOS	55
22. RENTABILIDAD AGRÍCOLA	56
23. LUGAR DE COMERCIALIZACIÓN	57
24. TIPO DE MANO DE OBRA UTILIZADA	58
25. CAPACITACIÓN	59
26. CULTIVO DE GRANADILLA	60
27. PRODUCCIÓN SEMANAL	61
28. MEJORAMIENTO DE INGRESOS	62
29. NIVEL DE EDUCATIVO	63
30. CALIDAD DE SERVICIO EN SALUD	64
31. TIPO DE VIVIENDA	65
32. TIPO DE ORGANIZACIÓN	66
33. BENEFICIO DE LAS POLÍTICAS	67
34. ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN	134

ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN

No.	Pág.
1. LA GRANADILLA	98
2. MAPA DE LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	111
3. MAPA PROVINCIA DE IMBABURA	112
4. MAPA CANTÓN ANTONIO ANTE	113
5. DISEÑO DE LA PLANTA	116

INTRODUCCIÓN

El cantón Antonio Ante está localizado en la provincia de Imbabura, a 12 Km. al Sur Oeste de Ibarra, una parte de la población se dedica a la actividad agrícola, posee tierras fértiles aptas para el cultivo de cereales y legumbres por lo que se le considera apto para el cultivo de cualquier producto como sería la granadilla de hueso. Una de las principales parroquias del cantón es San Roque, cuya población está conformada por población indígena en 62% aproximadamente, se dedica a la agricultura y ganadería y la mestiza, en su mayoría, se dedica a elaborar sogas y costalillos a base de cabuya.

Las actividades principales a las cuales se dedica la población es la producción agrícola las mismas que se realizan con un alto porcentaje, con criterios tradicionales, así como en su manejo agronómico en donde se puede resaltar bajas densidades de siembra, ineficientes sistemas de cultivo y la casi nula implementación de sistemas de riego, lo que ha ocasionado que la parroquia no surja como un verdadero ente productivo sumiendo a su población en la pobreza, reduciendo así las posibilidades de aumentar los ingresos que tienen los campesinos del sector que teniendo tierras, agua y condiciones agroecológicas buenas, podrían mejorar sus economías familiares. Otro de los inconvenientes que tienen los agricultores del sector es la falta de conocimiento en el ámbito empresarial, debido a ello no pueden determinar su mercado meta en donde los productos no tradicionales o llamados exóticos como es el caso de la granadilla de hueso que al ser completamente natural, propiedades nutricionales la hacen muy atractiva para la comercialización.

En razón a lo anterior se plantea un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de producción y comercialización de granadilla de hueso la cual se encuentre legalmente constituida y

administrada, bajo controles contables y financieros, con prácticas agrícolas apropiadas, normas sanitarias reglamentadas, procesos tecnificados, lo que conllevará a un desarrollo frutícola y agrícola intensivo en el sector y logrará llevar este producto tanto a mercados nacionales como internacionales.

JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo de investigación basado en la producción y comercialización de granadilla de hueso en la parroquia de San Roque, es importante porque en un mundo tan competitivo como en los actuales momentos resulta de suma importancia que todas las empresas por más pequeñas que sean se preocupen y se integren con el apoyo de los entes públicos, para conformar organizaciones fuertes para hacer frente a las necesidades actuales, con la aplicación de la producción con tecnología de punta, capacitándoles a todos los productores para que oferten los productos y frutas orgánicas.

Es de vital importancia destacar que la implementación de una microempresa, la que propenderá al uso adecuado del suelo aplicando técnicas de producción para obtener un alto rendimiento del producto y de buena calidad, dentro del proceso de enseñanza se hace necesario capacitar en aspectos administrativos, operativos y de organización, esto permitirá fortalecer demandas del fruto y generación de nuevas plazas de trabajo y llevar al crecimiento eficiente de la microempresa, el control es fundamental el mismo que se debe aplicar aún en las actividades más simples.

Cabe destacar que el diseño y aplicación de un buen control contable financiero permitirá a la microempresa ejercer sus actividades con éxito, siendo pioneros de emprendimientos a nivel local en la actividad agrícola.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

OBJETIVO GENERAL.

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de granadilla de hueso, en la parroquia de San Roque, Cantón Antonio Ante, Provincia de Imbabura.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico situacional externo en el Cantón Antonio Ante para determinar aliados oponentes oportunidades y riesgos que tendrá el proyecto al momento de su gestión.
- Estructurar el marco teórico que sustenten la ejecución del proyecto, mediante una investigación documental sobre el tema.
- Realizar el estudio de mercado para establecer la oferta y la demanda actual y futura con su respectivo posicionamiento del producto.
- Realizar un estudio técnico que permita determinar procesos productivos, espacios físicos, inversiones y talento humano del proyecto.
- Realizar un estudio financiero para determinar la rentabilidad del proyecto.
- Diseñar una estructura organizativa de la microempresa, la cual se adecúe a los requerimientos de su posterior operación.
- Determinar los principales impactos que generará la nueva unidad productiva.

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

ANTECEDENTES

El Cantón Antonio Ante, específicamente Atuntaqui se caracteriza por ser una ciudad textil por excelencia, además se desarrollan eventos de renombre como las fiestas de cantonización del 2 de marzo, la expoferia textil que abre las puertas para propios y visitantes por temporada de carnaval, el 31 de diciembre las famosas comparsas por año viejo sin dejar por alto una gran gastronomía que cuenta con gran aceptabilidad por turistas.

Las actividades principales del Cantón Antonio Ante son: la manufactura el 27%, la agricultura el 20%, el comercio, hoteles y restaurantes el 15%, los servicios personales y sociales el 15% y el 18% restante están: la construcción, el transporte, lo agropecuario, almacenamiento y comunicaciones, servicios financieros, electricidad gas y agua, minas y canteras, según el plan de desarrollo del Cantón Antonio Ante.

La zona en estudio presenta una topografía irregular dependiendo del área, existen áreas con bajas pendientes y otras con pendientes altas en la zona cercana al Imbabura, en donde existe un alto riesgo de erosión. El Cantón Antonio Ante pertenecer a la clase de suelos Inceptisol y Mollisol, aptas para una infinidad de productos en los que se encuentra la granadilla.

En el cantón Antonio Ante existe presencia de población mestiza, la cual está concentrada en su mayoría en la cabecera cantonal y en los centros poblados mientras que la indígena está distribuida mayormente en la

parroquia de San Roque; su actividad tradicional es el trabajo agrícola que lo desarrolla en parcelas con poca capacidad productiva. Las comunidades enfrentan una creciente agudización de pobreza, carecen de las condiciones y recursos productivos para asegurar su desarrollo.

La ampliación de la frontera agrícola de alguna manera se ha constituido en la causa primera que amenaza estas áreas. Por otra parte, los cultivos anuales en limpio favorecen los procesos erosivos de la lluvia y la pérdida de fertilidad de los suelos, especialmente en aquellos terrenos de vocación forestal.

Características agroecológicas.

- Pluviosidad de 850 a 1150 mm.
- Temperaturas promedio, aproximadamente de 8°C a 3 120 msnm en la parte alta y alcanza los 16°C a 2 400 msnm en la parte baja.
- Humedad relativa media: 83%
- Suelos areno–arcillosos.
- Topografía irregular 1-12%.

OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO.

General.

Realizar un diagnóstico situacional externo en el Cantón Antonio Ante para determinar: aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendrá el proyecto al momento de su gestión.

Específicos

- Conocer el aspecto demográfico del Cantón Antonio Ante.
- Investigar el aspecto económico del área de influencia del proyecto.
- Analizar el aspecto social del cantón en estudio.

- Determinar el aspecto político de la zona objeto de estudio.
- Indagar el aspecto educativo del sector de investigación.

VARIABLES DIAGNÓSTICAS.

- Aspecto demográfico.
- Aspecto económico.
- Aspecto Social.
- Aspecto político.
- Aspecto educativo.

INDICADORES O SUBASPECTOS.

Aspecto demográfico.

- Tamaño de población.
- Crecimiento índice natalidad.
- Índice de mortalidad.
- Tamaño promedio de familia.

Aspecto económico.

- Actividad productiva rural y urbana.
- Población económicamente activa.
- Ingreso promedio.
- Índice de pobreza.
- Índice de desempleo.

Aspecto Social.

- Tipo de organizaciones.
- Salud.
- Calidad de vida.
- Costumbres.
- Tradiciones.

Aspecto político.

- Políticas de gobierno.
- Leyes agrícolas.
- Convenios interinstitucionales.
- Tipo de gobierno.

Aspecto educativo.

- Nivel de educación.
- Promedio educativo.
- Analfabetismo.
- Centros de educación.

MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

CUADRO No1. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTE
Conocer el aspecto demográfico del Cantón Antonio Ante.	Aspecto demográfico	<ul style="list-style-type: none"> • Tamaño de población • Crecimiento índice natalidad • Índice de mortalidad • Tamaño pro medio de familia 	Bibliográfica Encuesta	Plan Estratégico del cantón Población de Antonio Ante
Investigar el aspecto económico del área de influencia del proyecto.	Aspecto económico	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad productiva rural, urbana • Población económicamente activa • Ingreso promedio • Índice de pobreza • Índice de desempleo 	Doc. Estadísticas Encuesta	Plan Estratégico del INEC Población Agricultores
Analizar el aspecto social del cantón en estudio.	Aspecto Social	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de organizaciones • Salud • Calidad de vida • Costumbres • Tradiciones 	Información documental Encuesta	Plan Estratégico de Desarrollo Población
Determinar el aspecto político de la zona objeto de estudio	Aspecto político	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas de gobierno • Leyes agrícolas • Convenios interinstitucionales • Tipo de gobierno 	Información documental	Plan Estratégico de Desarrollo Cantonal
Indagar el aspecto educativo del sector de investigación	Aspecto educativo	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de educación • promedio educativo • Analfabetismo • Centros de educación 	Bibliográfica Encuesta	Plan Estratégico de Desarrollo Cantonal Población Agricultores

Elaborado por: La autora

MECÁNICA OPERATIVA DEL DIAGNÓSTICO

El desarrollo del diagnóstico se efectuará de la siguiente manera:

Identificación de población

La población objeto de investigación es la población del Cantón Antonio Ante, siendo 43518 personas (dato proporcionado por el INEC año 2010), representado por el número de familias.

A esta población se ha dividido para 5, como número promedio de componente familiar dato extraído del INEC 2010, para obtener el número de familias las cuales serán investigadas.

$$\text{Numero de Familias} = \frac{\text{Población}}{\text{componente familiar}}$$

$$\text{Numero de Familias} = \frac{43518}{5}$$

$$\text{Numero de Familias} = 8704$$

La segunda población a investigar son los agricultores del Cantón Antonio Ante, siendo 9037 personas, dato extraído del INEC 2010

Muestra

- Tomando en consideración que la población a estudiar es significativa, se ha procedido en obtener una muestra representativa, aplicando la siguiente fórmula:

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

Simbología:

N = Tamaño de la población

n = Tamaño de la muestra

e = Error máximo admisible del tamaño de la muestra (0,07)

σ = Varianza 0,25

Z = Nivel de Confianza

Datos:

N = 8704

$d^2 = 0,25$

Z = 95% 1,96

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,25)(8704)}{(0,07)^2 (8704 - 1) + (1,96)^2 (0,25)}$$

e = 7%

n= 192 familias

- Para la población de agricultores también se procedió a obtener la muestra, debido a que es un número significativo.

Datos:

N = 9037

$d^2 = 0,25$

Z = 95% 1,96

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,25)(9037)}{(0,08)^2 (9037 - 1) + (1,96)^2 (0,25)}$$

e = 8%

n= 148 personas dedicadas a la agricultura

TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Encuesta dirigida a la población del cantón Antonio Ante

1. ¿Cuántas personas conforman su hogar?

CUADRO No.2
NÚMERO DE PERSONAS

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Entre 1 a 3 persona	9	5
Entre 3 a 5 personas	49	26
Más de 5 persona	134	70
TOTAL	192	100

GRÁFICO No.1



Fuente: Población del Cantón Antonio

Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

La mayor parte de hogares está compuesta entre tres a cinco personas, en su mayoría lo conforman el padre, la madre y tres hijos, estos resultados también fueron arrojados en el último censo del INEC, también existe la presencia que en una familia lo conforma solamente tres personas estos se da, debido a que en la actualidad existe mayor responsabilidad y una adecuada planificación familiar.

2. ¿En su hogar cuántas personas generan ingresos o trabajan?

**CUADRO No.3
PERSONAS QUE GENERA INGRESOS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
1 persona	137	71
De 2 a 4 personas	36	19
De 5 a 7 personas	13	7
Más de 7 persona	6	3
TOTAL	192	100

GRÁFICO No.2



Fuente: Población del Cantón Antonio
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

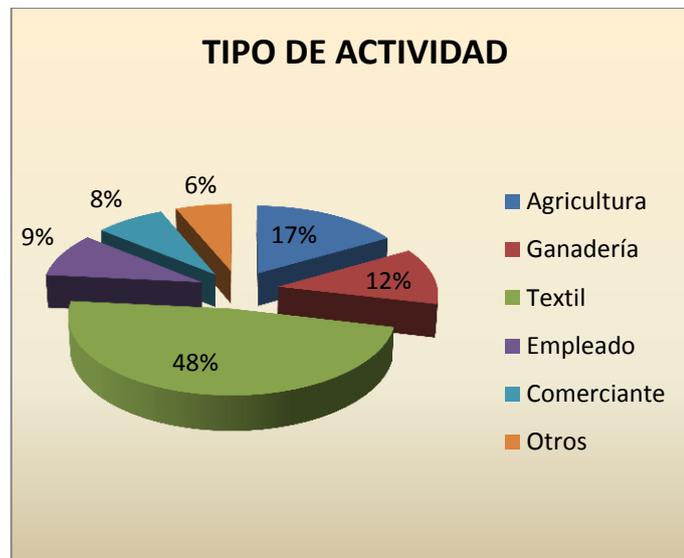
De lo que se puede observar el número de personas que generan ingresos en su hogar en mayor porcentaje es de una persona por familia, existen varios factores que impiden que los demás miembros puedan aportar económicamente, un porcentaje mínimo que genera ingresos son de dos a cuatro personas que se encuentran laborando en trabajos que no son hijos.

3. ¿A qué tipo de actividad productiva se dedica usted?

CUADRO No.4
TIPO DE ACTIVIDAD

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Agricultura	32	48
Ganadería	23	12
Textil	92	17
Empleado	18	9
Comerciante	15	8
Otros	12	6
TOTAL	192	100

GRÁFICO No.3



Fuente: Población del Cantón Antonio
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

La mayoría de los pobladores del cantón Antonio Ante se dedican a actividades textiles debido a que el cantón posee muchas alternativas en la actividad textil, seguido de un porcentaje considerable que se dedican a la actividad agropecuaria, el comercio, entre otros.

4. ¿Considera que su actividad productiva es rentable?

**CUADRO No.5
RENTABILIDAD DE LA ACTIVIDAD**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy rentable	27	14
Rentable	18	9
Poco rentable	123	65
No es rentable	24	12
TOTAL	192	100

GRÁFICO No.4



Fuente: Población del Cantón Antonio
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

De acuerdo a los encuestados una gran parte se dedican a la actividad textil, ellos consideran que la actividad es poco rentable, debido a que solo trabajan de empleados y por la falta de empleo no existe otra forma de generar ingresos, los que se dedican a la actividad agropecuaria tienen como problema principal los intermediarios.

5. ¿Sus ingresos mensuales aproximadamente son?

**CUADRO No.6
INGRESOS MENSUALES**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Menos de \$100	5	3
Entre \$101 a \$150	16	8
Entre \$151 a \$200	38	20
Entre \$201 a \$300	61	32
Más de \$301	72	38
TOTAL	192	100

GRÁFICO No.5



Fuente: Población del Cantón Antonio
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Los ingresos que ellos logran obtener mensualmente es más de trescientos dólares, los mismos son utilizados para cubrir gastos que se hayan realizado durante el mes, también existen personas que apenas llegan a reunir menos de cien dólares por cada mes son personas que no tienen un trabajo estable ellos trabajan independientemente para poder conseguir los recursos económicos para cubrir sus necesidades.

6. ¿Los ingresos que usted percibe le ayudan?

**CUADRO No.7
INGRESOS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
A cubrir las necesidades	48	25
Sobrevivir	132	69
Otras	12	6
TOTAL	192	100

GRÁFICO No.6



Fuente: Población del Cantón Antonio
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

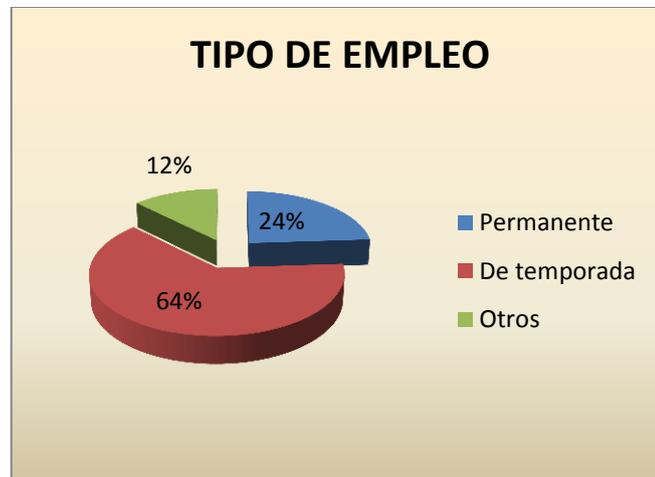
Con los ingresos que obtienen los pobladores del cantón Antonio Ante logran sobrevivir mas no pueden cubrir todas las necesidades que tienen, muchas veces tienen que realizar trabajos extras para obtener más ingresos, otros afirman que el dinero que tienen mensualmente les alcanza para cubrir las necesidades que tienen durante el mes.

7. ¿Actualmente qué tipo de empleo tiene?

CUADRO No.8
TIPO DE EMPLEO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Permanente	46	24
De temporada	122	64
Otros	24	13
TOTAL	192	100

GRÁFICO No.7



Fuente: Población del Cantón Antonio
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Los habitantes del cantón Antonio Ante cuentan con empleos por temporadas debido a la crisis que actualmente presenta el país que es la falta de fuentes de trabajo, esto ha venido a generar muchos problemas económicos que afectan directamente a las familias por no poder cubrir todas sus necesidades, también comentan que tienen otros tipos de trabajos donde pueden generar dinero para subsistir.

8. ¿A qué tipo de organización pertenece?

**CUADRO No.9
TIPO DE ORGANIZACIÓN**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Asociaciones	64	33
Cooperativas	56	29
Públicas	46	24
Privadas	17	9
Otras	9	5
TOTAL	192	100

GRÁFICO No.8



Fuente: Población del Cantón Antonio
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

La mayoría de los habitantes comentan que pertenecen a las pocas asociaciones que se hacen presentes en el sector, las mismas están encaminadas a brindar apoyo para fortalecer las actividades a la que se dedican cada uno de los habitantes, también comentan que existen otras opciones que al igual buscan brindar un apoyo de mejoramiento económico del sector y de sus habitantes.

9. ¿La calidad de vida que usted tiene es?

**CUADRO No.10
CALIDAD DE VIDA**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Alta	42	22
Media	121	63
Baja	29	15
TOTAL	192	100

GRÁFICO No.9



Fuente: Población del Cantón Antonio

Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

La calidad de vida que ellos tienen consideran que se encuentra en un nivel medio, porque no cuentan con los recursos económicos necesarios para poder cubrir todas las necesidades que presentan debido a que la escases de trabajo en el sector cada vez es más notorio, también existen personas que consideran que el nivel de vida que tienen es baja porque no han tenido la oportunidad de mejorar sus condiciones económicas.

10. ¿Considera que el consumo de granadilla beneficia su salud?

**CUADRO No.11
BENEFICIO PARA LA SALUD**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Si	177	92
No	15	8
TOTAL	192	100

GRÁFICO No.10



Fuente: Población del Cantón Antonio
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

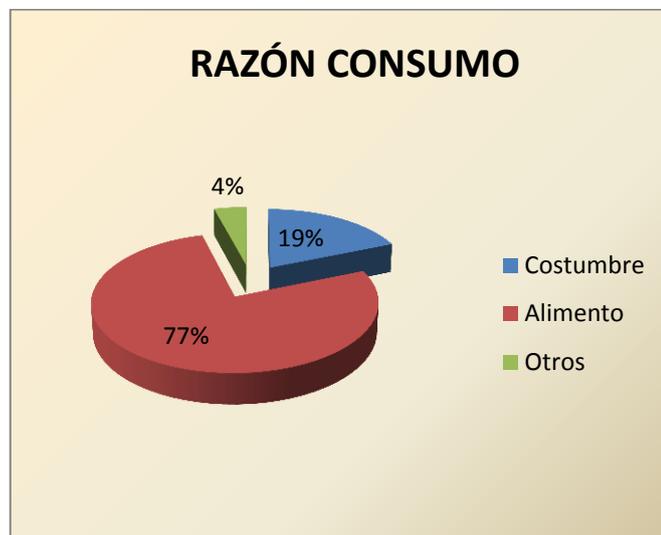
Los habitantes del cantón Antonio Ante consideran que la granadilla es una fruta que favorece y tiene muchos beneficios para la salud humana, contiene grandes nutrientes que permiten el fortalecimiento del cuerpo, también existen opiniones que la granadilla es como una fruta cualquiera que no beneficia en su totalidad a la salud de las personas.

11. ¿El consumo de frutas lo hace por?

**CUADRO No.12
RAZÓN DE CONSUMO**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Costumbre	36	19
Alimento	148	77
Otros	8	4
TOTAL	192	100

GRÁFICO No.11



Fuente: Población del Cantón Antonio

Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

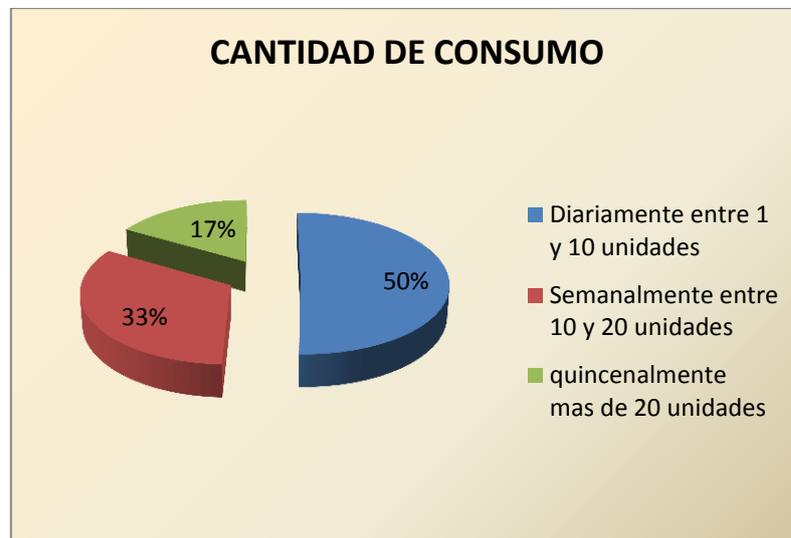
Por la razón más importante que es la alimentación ellos consumen la fruta de distintas maneras ya sea en jugos o entera comentan que el consumir fruta ayuda a evitar y combatir varias enfermedades que se presenta de acuerdo a la edad de las personas, existen casos reales que han sido publicados en donde la fruta ha sido el factor importantes para la recuperación de la salud.

12. ¿Qué cantidad de granilla consume?

**CUADRO No.13
CANTIDAD DE CONSUMO**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Diariamente entre 2 y 4 kilos	97	50
Semanalmente entre 4 y 6 unidades	63	33
quincenalmente entre 6 y 8 kilos	32	17
TOTAL	192	100

GRÁFICO No.12



Fuente: Población del Cantón Antonio
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

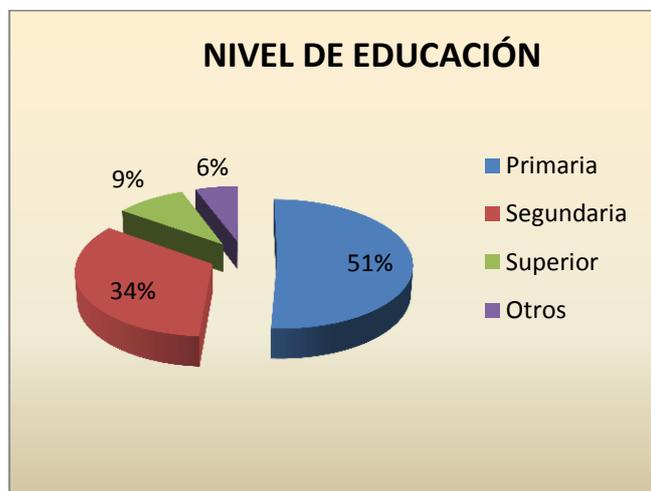
Se puede decir que el consumo base esta entre una a diez unidades diarias esto depende de acuerdo las necesidades y al número de las personas que la van a consumir, además existen personas que manifiesta que la fruta la consumen más de veinte unidades quincenalmente, porque tienen la costumbre de realizar jugos de las diferentes frutas diariamente.

13. ¿Cuál es su nivel educativo?

**CUADRO No.14
NIVEL DE EDUCACIÓN**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Primaria	98	51
Secundaria	65	34
Superior	18	9
Otros	11	6
TOTAL	192	100

GRÁFICO No.13



Fuente: Población del Cantón Antonio

Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

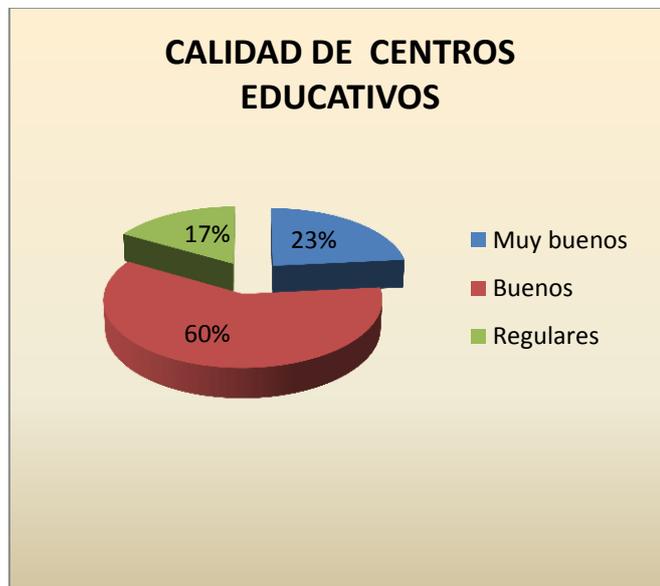
El nivel educativo que la mayoría de los pobladores presenta es la primaria son personas que no han tenido la oportunidad ni los recursos necesarios para poder cubrir los costos de la educación al igual existen personas que tienen estudios secundarios pero no continúan, encontramos también pocas personas que tienen formación superior que han logrado terminar sus estudios para poder trabajar en otras áreas y mejorar su calidad de vida.

14. ¿Los centros de educación existentes en el sector son?

CUADRO No.15
CALIDAD DE CENTROS DE EDUCACIÓN

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy buenos	45	23
Buenos	115	60
Regulares	32	17
TOTAL	192	100

GRÁFICO No.14



Fuente: Población del Cantón Antonio

Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Consideran que los centros de educación existentes en el cantón Antonio Ante son buenos, porque han formado profesionales de calidad que en la actualidad están trabajando por el mejoramiento cantonal, también existen opiniones acerca de que los centros educativos son regulares porque aún mantienen falencias que deben mejorar.

15. ¿Considera que el cantón puede llegar a ser un gran productor de granadilla?

**CUADRO No.16
PRODUCTOR DE GRANADILLA**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Si	169	88
No	23	12
TOTAL	192	100

GRÁFICO No.15



Fuente: Población del Cantón Antonio
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

El cantón Antonio Ante además de tener un reconocimiento en el sector textil es conocido como un lugar eminentemente agrícola porque cuenta con muchos factores que favorece el cultivo de cualquier producto, por tal razón consideran que el cantón tienen grandes oportunidades para llegar a hacer un gran productor de granadilla.

La encuesta está dirigida a los agricultores del Cantón Antonio Ante.

1. ¿Cuánto tiempo lleva en la actividad?

CUADRO No.17
TIEMPO EN LA ACTIVIDAD

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Menos de 3 años	13	9
Entre 3 y 5 años	25	17
Más de 5 años	110	73
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.16



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

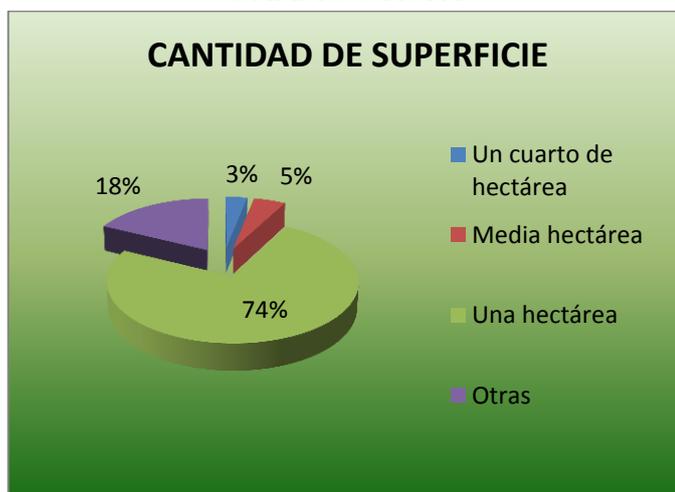
Los agricultores del sector llevan más de cinco años en esta actividad, porque desde un inicio de sus vidas se han dedicado a este trabajo que se ha convertido en el principal factor que genera ingresos para cubrir los gastos que diariamente se entre ellos esta: alimentación, educación, salud, vivienda, vestimenta, etc.

2. ¿Qué cantidad de superficie de terreno destina para la actividad?

CUADRO No.18
CANTIDAD DE SUPERFICIE

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Un cuarto de hectárea	4	3
Media hectárea	7	5
Una hectárea	110	74
Otras	27	18
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.17



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

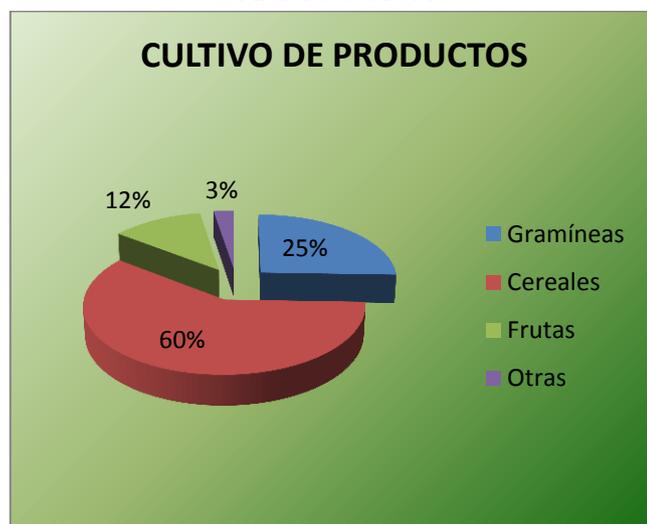
La mayoría de los agricultores para sus actividades destinan una hectárea de terreno, porque es una superficie razonable en donde se puede sembrar un productor y se obtendrá en gran cantidad los mismos se venderá al mercado obteniendo mejores resultados, porque entre más se siembre mejores son las ganancias que se obtenga, al igual existen personas que solamente destinan para su actividad un cuarto de hectárea siembran productos de ciclo corto.

3. ¿Cuál de los siguientes productos cultiva usted?

**CUADRO No.19
CULTIVO DE PRODUCTOS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Gramíneas	38	26
Cereales	89	60
Frutas	18	12
Otras	3	3
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.18



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

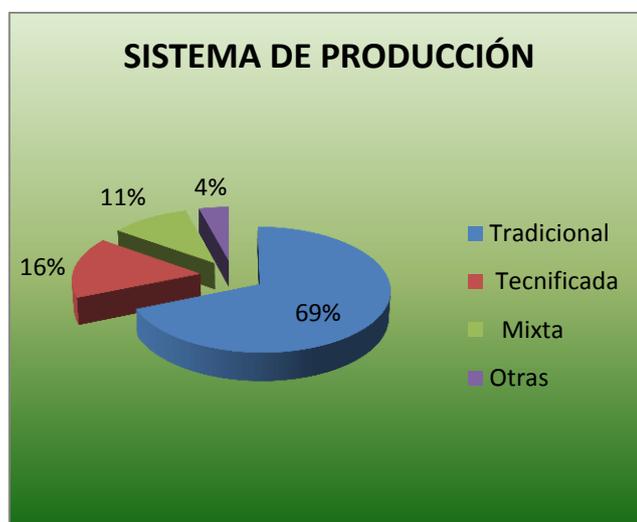
Los agricultores cultivan en mayor cantidad los cereales como el maíz, el trigo, chocho, la cebada seguido para las gramíneas como es el arveja, el frejol, lenteja entre otras consideran que estos productos son los que mayor acogida tienen en el mercado y son consumidos por las personas, a parte de esos productos también hacen referencia al cultivo de la fruta porque el sector cuenta con un clima que favorece para su producción.

4. ¿Qué sistema de producción utiliza para el cultivo?

CUADRO No.20
SISTEMA DE PRODUCCIÓN

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Tradicional	102	69
Tecnificada	24	16
Mixta	16	11
Otras	6	4
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.19



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

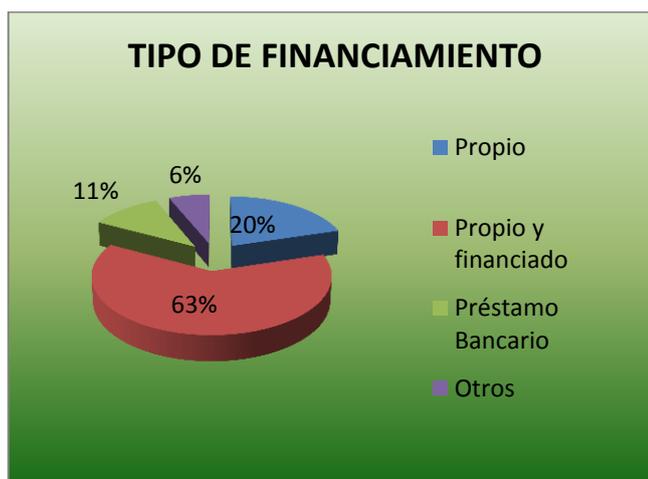
El sistema más utilizado por los agricultores es que comúnmente se aplica es el tradicional no han visto la necesidad de cambiar, además no cuentan con el capital suficiente para mejorar el sistema de producción, porque las utilidades que obtienen de la venta de los productos no son suficientes para adquirir equipos que les sea necesarios para el cultivo, también otros agricultores comentan que tienen otros sistemas para el cuidado de sus productos y que si obtienen buenos resultados.

5. ¿Para su actividad productiva el financiamiento es?

CUADRO No.21
TIPO DE FINANCIAMIENTO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Propio	30	20
Propio y financiado	93	63
Préstamo Bancario	16	11
Otros	9	6
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.20



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

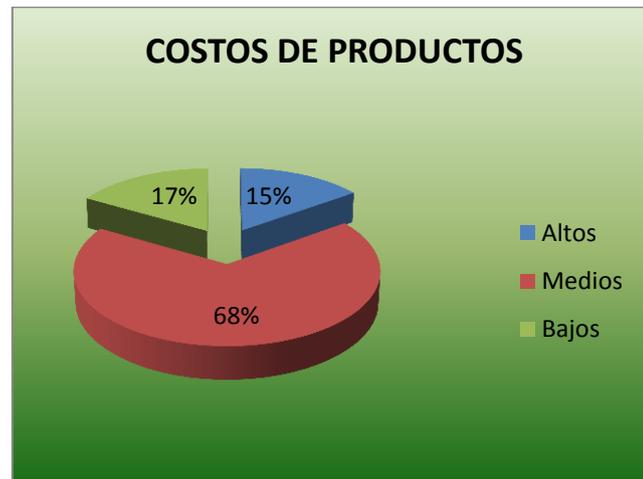
Los agricultores para poder cubrir los gastos que tienen por el cuidado de sus productos requiere de un capital propio y financiado, ellos acuden a la financiera que mejores opciones le ofrezcan como el préstamo a una tasa de interés más baja que los demás, otros agricultores prefieren obtener el dinero de otras maneras sin estarse endeudando con el banco.

6. ¿Los precios de los productos que usted vende son?

CUADRO No.22
COSTO DE LOS PRODUCTOS

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Altos	22	15
Medios	101	68
Bajos	25	17
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.21



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

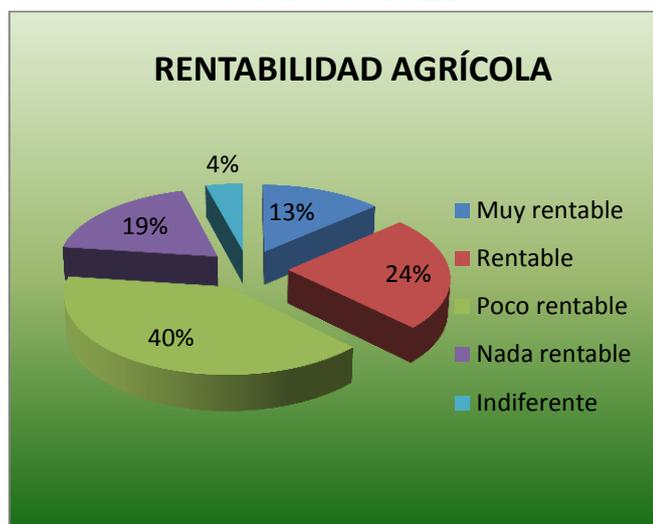
Los precios de los productos que ellos venden al mercado están en un nivel medio, porque no son precios establecidos que se van a mantener por mucho tiempo, debido a que el mercado es muy variable se mantienen en constantes cambios que jamás garantiza que los agricultores puedan vender a un buen precio sus productos.

7. ¿Cómo considera la rentabilidad de la actividad agrícola?

CUADRO No.23
RENTABILIDAD AGRÍCOLA

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy rentable	21	14
Rentable	36	24
Poco rentable	59	40
Nada rentable	28	19
Indiferente	4	4
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.22



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

La actividad agrícola se la puede considerar en el aspecto rentable como buena, porque si existe mercado para sus productos el problema está en que los agricultores no son organizados para llevar ellos mismo el producto directamente al consumidor y poder obtener mejores utilidades de tal manera poco a poco irían eliminado a los intermediarios que son los principales responsables para que los agricultores muchas veces no se sientan satisfechos con su actividad.

8. ¿Dónde comercializa su producto?

CUADRO No.24
LUGAR DE COMERCIALIZACIÓN

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Local	118	80
Regional	24	16
Nacional	6	4
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.23



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

El lugar en donde los agricultores comercializan sus productos es a nivel local, porque no existe la necesidad de buscar otros mercados, ya que el producto es muy solicitado, además existe una demanda por satisfacer, debido a que cada día se incrementa el número de habitantes quienes son los principales consumidores, son pocos los agricultores que lo realizan a nivel nacional porque tienen mercados fijos al cual va dirigido directamente sus productos.

9. ¿Qué tipo de mano de obra utiliza en el proceso productivo?

CUADRO No.25
TIPO DE MANO DE OBRA UTILIZADA

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Con Experiencia	25	17
Sin Experiencia	105	71
Mixto	19	13
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.24



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

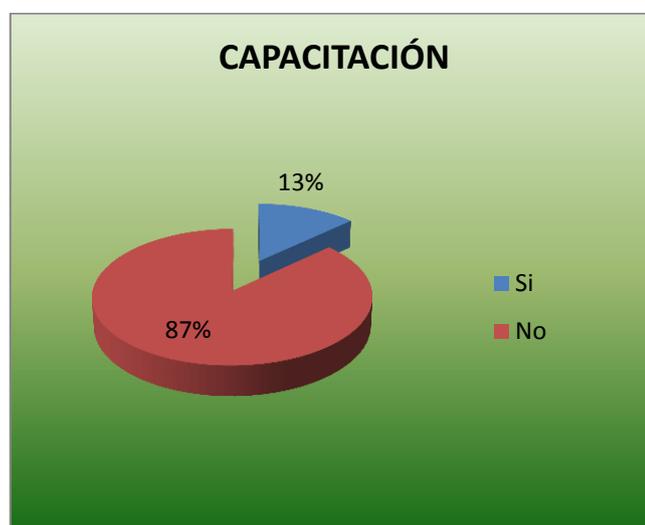
La mano de obra que utilizan para la producción es sin experiencia, porque el trabajo a realizarse solamente consiste en explicar el proceso que se va a utilizar, el trabajador solo debe tener cuidado en cumplir lo indicado en el momento preciso, otros manifiestan que ellos ocupan personal mixto es decir con y sin experiencia porque muchas veces se necesita que alguien conozca para que los demás aprenda el trabajo.

10. ¿Para la actividad agrícola recibió capacitación?

**CUADRO No.26
CAPACITACIÓN**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Si	19	13
No	129	87
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.25



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Para comenzar en la actividad agrícola la mayoría de los agricultores no recibieron capacitación, solamente han aplicado los conocimientos y la experiencia obtenida en todos los años que llevan trabajando en esta actividad, son pocos los que han recibido capacitación antes de iniciar con las actividades de la agricultura.

11. ¿Ha cultivado granadilla?

**CUADRO No.27
CULTIVO DE GRANADILLA**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Si	9	6
No	139	94
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.26



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

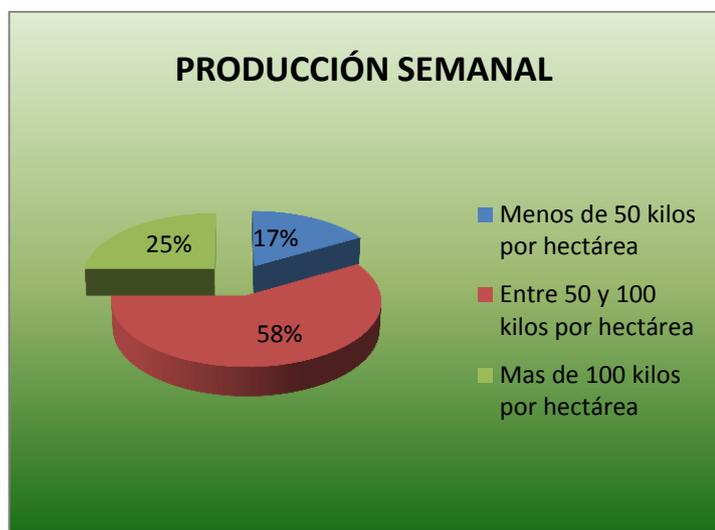
Según los agricultores afirman que ellos no han cultivado la granadilla, porque ya tienen sus productos conocidos que tradicionalmente se han venido cultivando en el sector, pero sin embargo existen agricultores que sí han cultivado este producto y lo han realizado porque han asistido a cursos donde les informan sobre el cultivo de productos alternativos que tienen grandes oportunidades en el mercado y que los costos de producción son muy bajos.

12. ¿Si tiene cultivo de granadilla cual es la producción semanal?

**CUADRO No.28
PRODUCCIÓN SEMANAL**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Menos de 50 kilos por hectárea	2	17
Entre 50 y 100 kilos por hectárea	5	58
Más de 100 kilos por hectárea	2	25
TOTAL	9	100

GRÁFICO No.27



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Los agricultores que tienen cultivo de granadilla comentan que la producción semanal esta entre cincuenta y cien kilos por hectárea, mencionan que la planta produce de acuerdo al beneficio que se le realice durante la etapa de floración porque es de gran importancia fortalecer la flor en donde nace la fruta y que tiene que mantenerse hasta que madure por completo.

13. ¿Considera que el cultivo de gradilla es una alternativa para mejorar los ingresos de su actividad?

**CUADRO No.29
MEJORAMIENTO DE INGRESOS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Si	130	88
No	18	13
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.28



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

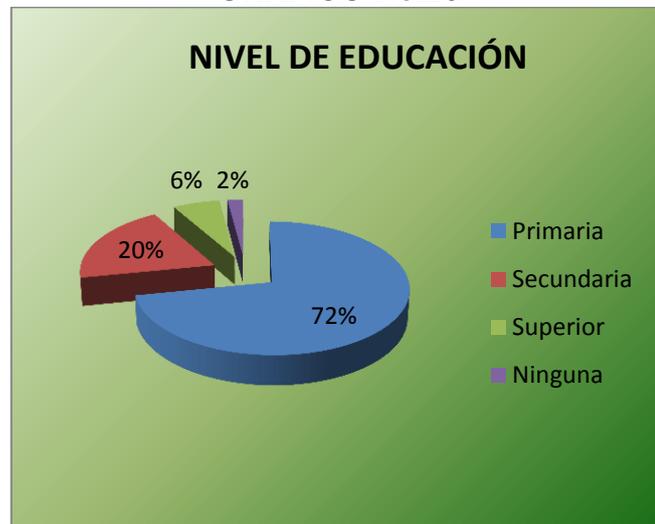
Comentan que en los últimos tiempos han tratado de eliminar el monocultivo que ha venido deteriorando las tierras dejando de producir como lo hacían, El cultivo de la granadilla lo han visto como una alternativa muy factible para su producción, porque a través de informaciones secundarias se conoce que tiene gran acogida en el mercado tanto nacional como extranjero.

14. ¿El nivel educativo al cual accedió es?

**CUADRO No.30
NIVEL EDUCATIVO**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Primaria	107	72
Secundaria	29	20
Superior	9	6
Ninguna	3	2
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.29



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

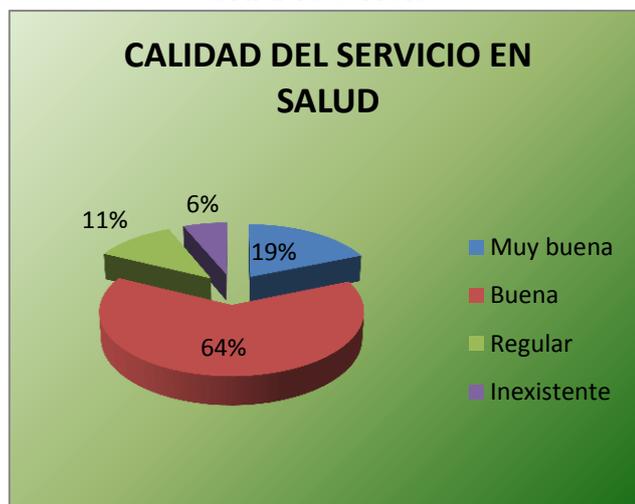
El nivel educativo que la mayor parte de los agricultores han recibido es la primaria porque no existe la debida información sobre la importancia de la educación dentro de la sociedad, solamente se han dedicado a seguir los pasos de su padres que por generaciones se han dedicado a este tipo de actividad, es cantada la persona que ha llegado a tener una educación superior, como también se encuentra que a un existe en menor porcentaje el analfabetismo el esta zona.

15. ¿El servicio de salud existente en la zona es?

CUADRO No.31
CLAIDAD DEL SERVICIO EN SALUD

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy buena	28	19
Buena	95	64
Regular	16	11
Inexistente	9	6
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.30



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

De acuerdo a los resultados sobre el servicio de la salud que reciben los agricultores del sector consideran, que es buena porque cuentan con centros de salud que le brinda atención y le otorgan medicamentos en caso de necesitar, pero también se conoce que en los lugares mas lejanos es inexistente el servicio de salud no tiene la oportunidad de recibir este beneficio.

16. ¿La vivienda en la que usted mora es?

**CUADRO No.32
TIPO DE VIVIENDA**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Propia	112	76
Arrendada	30	20
Empeño	6	5
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.31



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

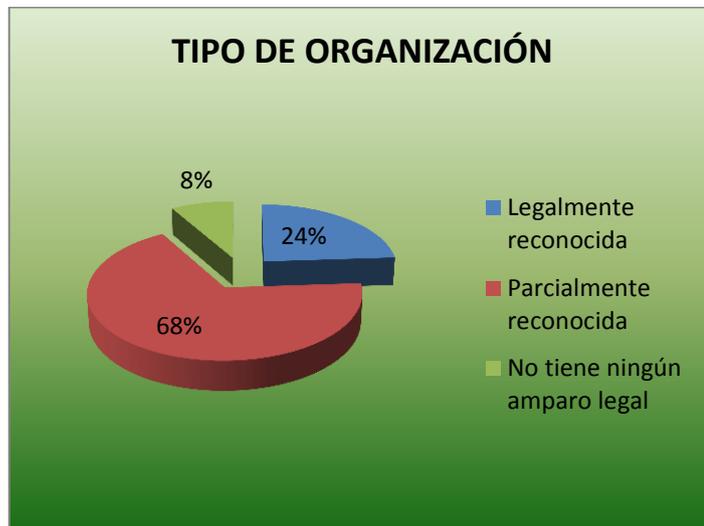
El lugar de vivienda de los agricultores es propia son casas hechas de tapia, otras de ladrillo dependiendo de la solvencia económica de cada uno de ellos han construir sus hogares, desde un inicio de sus vidas han trabajado pensando primeramente en adquirir su propia vivienda, son pocos los agricultores que a un no tiene su propio lugar de vivienda y tienen la necesidad de arrendar.

17. ¿La organización que existe en su comunidad es?

CUADRO No.33
TIPO DE ORGANIZACIÓN

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Legalmente reconocida	36	24
Parcialmente reconocida	101	68
No tiene ningún amparo legal	11	8
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.32



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

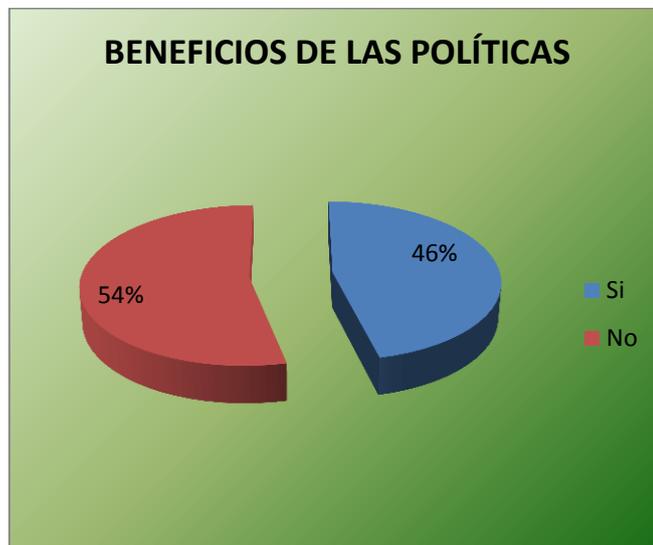
Las organizaciones que presencian los agricultores son parcialmente reconocida, porque unas son enviadas por el gobierno y otros son organizaciones de ayudas extranjeras que les gusta apoyar al sector agrícola, no en todo el sector se siente la presencia en los lugares más lejanos casi no tienen organizaciones con ningún amparo legal.

18. ¿Considera que las políticas de gobierno benefician la actividad agrícola?

**CUADRO No.34
BENEFICIO DE LAS POLÍTICAS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Si	68	46
No	80	54
TOTAL	148	100

GRÁFICO No.33



Fuente: Agricultores del Cantón Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Los agricultores consideran que las políticas que el gobierno aplica para el sector agrícola no favorece en nada porque los únicos beneficiarios suelen ser los que posee mayor cantidad de tierra mas no los pequeños agricultores que son la mayoría, otros consideran que si se están sintiendo cambios con las nuevas políticas porque se está contralando frecuentemente las exportaciones ilegales de productos.

IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO U OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Una vez efectuado el diagnóstico situacional y determinado las situaciones favorables y desfavorables se puede identificar el siguiente hallazgo: El sector agrícola no diversifica su producción debido a la falta de apoyo técnico gubernamental, por ende sus ingresos son bajos siendo estos de supervivencia, como también no existe el conocimiento acerca de la rentabilidad de la fruticultura como una opción de obtener mayores ingresos, esto ha ocasionado que el sector se limite al monocultivo, truncando así el desarrollo de las comunidades del cantón.

Se ha identificado en la mayor parte del sector obras de riego, lo que ocasiona la baja productividad en los cultivos, originándose un descontento hacia la actividad agropecuaria.

Existe una parte significativa de la población que no conoce el alto poder nutritivo de la granadilla, es por tal razón que el consumo de esta fruta es bajo, en relación a frutas conocidas como: manzanas, peras, duraznos, entre otros.

Bajo esta premisa se desea crear una microempresa dedicada a la producción y comercialización de granadilla en el Cantón Antonio Ante, la cual fortalezca el consumo de la fruta a través de un producto de calidad y la utilización de estrategias para hacer conocer las bondades del producto, como también generar y ser ejemplo de nuevos emprendimientos que tengan como finalidad dinamizar la economía local a través de la generación de empleo.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

LA GRANADILLA

<http://colombia.dircampo.com/Granadilla>. Afirma: *“La granadilla es una fruta comestible, entre ellos la fruta de la pasión, de sabor ligeramente ácido y muy aromático, e una especie trepadora es considerada como una planta ornamental”*.

Según,

<http://www.frutamaravillosasyconversacionesgranadi.htm>. Manifiesta: *“La granadilla de hueso es considerada por muchos como la mejor de las frutas de la pasión, dentro de su cascara contiene una pulpa gelatinosa compuesta de alrededor de 250 pequeñas semillas comestibles de color café oscuro o negro”*.

Con los conceptos obtenidos del internet se manifiesta que la granadilla, de hueso pertenece a la familia de las passifloráceas conocidas como “Flores de la Pasión”. Es nativa de Sudamérica, desde el sur de Brasil hasta el norte de Argentina. El cultivo de la granadilla se podría también catalogar como tradicional en la forma artesanal del pequeño productor para suplir el mercado local. Se utilizaban variedades locales introducidas que no tenían los rendimientos ni calidad para el mercado internacional. El adelanto de Colombia en la producción de granadilla de variedades mejoradas para exportación incentivó en Ecuador la utilización de variedades mejoradas, de plantas de mejor calidad, nuevas tecnologías y en especial en Tungurahua e Imbabura, se encuentran plantaciones comerciales con buena productividad y excelente calidad de exportación.

En Ecuador los productores están comprometidos en la responsabilidad y la necesidad de preservar los recursos naturales: suelos, agua,

vegetación y fauna silvestre, aún no intervenidos por el hombre. Sin embargo, para evitar la depredación de dichos recursos y detener la expansión inconveniente de las fronteras agrícolas, ha sido necesario propiciar técnicas alternativas de desarrollo del sector agropecuario con nuevos enfoques que incorporen la dimensión ambiental y los cambios tecnológicos adecuados para mejorar la competitividad, generando cadenas productivas que reciclen, reutilicen y recuperen los subproductos generados en las actividades productivas. Lo anterior implica una producción intensiva de avanzada tecnología, que demanda conocimientos de las condiciones ecológicas/ambientales, la estructura de los suelos, la dinámica de los nutrientes de las plantas, los enemigos naturales de plagas y enfermedades y las formas adecuadas de manejo de estos y otros factores de la producción.

Propiedades de la granadilla

- Reduce el colesterol de la sangre, evita la formación de coágulos, previene los accidentes cerebro-vasculares, los infartos de miocardio.
- Es ideal para las madres embarazadas, especialmente en el primer trimestre cuando se producen ciertas alteraciones digestivas. La granadilla ayuda a reponer líquidos perdidos y combate la acidez.
- La granadilla es una gran amiga del estómago por el alto contenido en ácido nicótico, perteneciente a la familia del complejo B.
- Es un diurético muy útil para el control de cálculos y malestares del sistema urinario e intestinal, depura la sangre.
- Con la cocción de flores, hojas y/o raíces se obtiene una bebida tranquilizante y relajante para dormir.

- La vitamina C que contiene la convierte en un potente antioxidante que mejora la piel, ayuda a eliminar los radicales libres que ocasionan envejecimiento.
- La fibra que esta fruta aporta limpia la pared del colon, previene el cáncer de colon, le ayuda a eliminar los materiales de desecho y además, combate la obesidad.
- También es útil para casos de fiebre. Se prepara un té a partir de hojas y raíces.

Taxonomía

<http://colombia.dircampo.com/Granadilla>. Manifiesta la granadilla en Ecuador por ser una fruta exótica nativa de Sudamérica para su cultivo se lo identifica por el color morado-oscuro a amarillo-anaranjado esta especie es la única que se está cultivando en Ecuador cuya ficha técnica es:

**CUADRO No.35
FICHA TÉCNICA DE LA GRANADILLA**

Nombre Científico:	<i>Pasiflora ligularis L.</i>
Sinonimia y Nombres Comunes:	Pasionaria, Granadilla, Parchita amarilla.
Otros Idiomas	Sweet granadilla. Granadilla Fruechte.
Variedades	Amarilla, Morada y Real

Fuente: www.magap.gob.ec.
Elaborado por: La autora

Descripción botánica de la granadilla

<http://araucarias.blogspot.com/2005/09/descripcin-botnica.html>.

Manifiesta: Es una enredadera vigorosa que produce frutos en baya, ovoides, amarillos y de varias formas. Los tallos presentan nudos con

siete estructuras: dos estípulas, dos yemas florales, un zarcillo, una yema vegetativa y una hoja. Las hojas son acorazonadas de un verde intenso. Las flores son vistosas y aromadas, provistas de cinco pétalos, una corola, filamentos de colores lila y blanco, cinco estambres, pistilos de tres carpelos abiertos unidos al ovario. Es perfecta, autocompatible y es flor de un día. La floración empieza tres o cuatro meses después del trasplante.

El desarrollo floral se da en este intervalo: de botón a cartucho, 20 días; de cartucho a flor abierta, un día; de flor abierta a fruto fecundado, un día, y de fruto fecundado a maduro, 70-80 días. La floración puede ser estacionaria o continua y depende del manejo del cultivo (podas, fertilización), la localización y las condiciones climáticas.

El fruto posee 10 cm de diámetro cuando está bien desarrollado, es duro, aunque quebradizo, pecoso y amarillo en la madurez.

Requerimientos agroclimatólogicos para la producción de la granadilla

<http://www.fao.org/docrep/.htm> Requerimientos agroclimatólogicos, es la evaluación de la aptitud de tierras y su clima que favorece la productividad potencial que se hace en relación a un tipo específico de uso de tierras bajo ciertas condiciones de producción. A continuación se presenta variables importantes de analizar.

Clima

Es propia de regiones con altitudes de 1.500 a 2.400 m.s.n.m. con temperaturas que van desde los 16 a los 24⁰C. Se ha observado que en alturas mayores de 2.000 m la producción de la granadilla es mayor y de mejor calidad; además, se presentan menos problemas sanitarios. La granadilla no soporta cambios bruscos de temperatura.

Suelos

Los cultivos se deben ubicar en suelos sueltos, de textura liviana, de perfil franco a franco arcilloso bien drenado, profundo y rico en materia orgánica.

La profundidad efectiva debe ser mayor de 30 cm. El drenaje debe ser muy bueno. En suelos arcillosos es necesario suministrar bastante materia orgánica. La pendiente de los suelos no es limitante para el cultivo de la granadilla. El pH fluctúa entre 5 y 6,5, el ideal es 6. El siguiente cuadro contiene las principales condiciones agroclimáticas que requiere la granadilla para obtener un desarrollo satisfactorio.

CUADRO No.36
CONDICIONES AGROCLIMATOLÓGICAS

FACTOR	RANGO
Altura	1.500-2.400 m.s.n.m.
Temperatura	16-24°C
Humedad relativa	70-85%
Precipitación mínima anual	1.500 mm
Vientos	Moderados
Horas luz	5- 7 diarias
pH	5 - 6,5
Suelos	Franco-arenosos bien drenados, alto Contenido de materia orgánica

Fuente: www.magap.gob.ec

Propagación y prácticas culturales de la granadilla

http://www.propagacion.com/help/guia_plantas/granadilla_medicinales_propiedades_enfermedades.php: La propagación de la granadilla puede ser sexual, por semillas, o asexual, por estacas.

La reproducción sexual es el sistema más empleado; se seleccionan las semillas de frutos maduros y en buen estado sanitario, se les retira la

cubierta mucosa por fermentación, dejándolas en agua durante 48 horas; luego, se siembran en bolsas plásticas a 2 cm o 3 cm de profundidad, en semilleros, o en surcos a 10 cm. de distancia.

Unos 15 días después de ocurrida la germinación; cuando las plantas tienen 5 cm de altura, se trasplantan al sitio definitivo.

Allí se lleva a cabo la siembra en cuadro, de 4 m (300 plantas/ha.), hasta 8 m (150 plantas/ha.), en hoyos de unos 50 cm de lado y 50 cm de profundidad.

Este cultivo, igual que el de otras pasifloras, requiere tutorado, para lo cual se disponen estacones de 2,5 m de altura, colocados a 6 m de distancia entre sí y 4 m entre hileras; el alambre se tiende a 80 cm del suelo y las líneas restantes a 40 cm entre sí. Una desventaja de este sistema es que los frutos pueden quedar demasiado expuestos al sol.

El suelo debe prepararse realizando una arada y de dos a tres rastrilladas; el control de arvenses se efectúa con machete o a mano, hasta que la planta alcance la primera línea de amarre (80cm), además se hacen plateos con azadón, a 80 cm del tronco. La fertilización debe hacerse según el análisis de suelos y teniendo en cuenta que la granadilla es más bien exigente en nitrógeno y potasio.

La poda de formación se hace eliminando brotes axilares y dejando sólo el tallo, distribuyendo bien las ramas principales sobre las líneas de tutorado y despuntándolas; la poda de mantenimiento se hace después de la primera cosecha, eliminando los tallos improductivos o enfermos. La poda de renovación se efectúa cortando los tallos principales a 1m del eje principal y dejando sólo dos o tres tallos de la planta.

La granadilla puede intercalarse con frijol y hortalizas, como cultivos asociados.

Fitosanidad

http://www.concitver.com/14_4fitosanidad.html. La mosca de la fruta (Anastrephacuritis Stone) es una de las principales plagas de este cultivo; el control se efectúa retirando los frutos afectados y los que estén caídos en el suelo, para luego enterrarlos.

Los trips, que provocan el enrollamiento de las hojas, se controlan con purines de orégano o de ají.

Las enfermedades más comunes son: las pudriciones de la raíz, ocasionadas por hongos del género Fusarium y la roña de tallos y frutos, por hongos del género Phaceloma, que se controlan manejando la humedad del cultivo y con aplicaciones preventivas de agua de manzanilla.

Tecnología de cosecha y pos-cosecha de la granadilla

Según, <http://es.scribd.com/manejo-de-cosecha-y-poscosecha-1> se maneja más o menos a los 9 o 10 meses de establecido el cultivo en el sitio definido, se iniciará la floración de las plantas más desarrolladas: 75-80 días después se obtendrá los primeros frutos maduros. La madurez del fruto se reconocerá por el secamiento de las partes florales y el tinte amarillento que su corteza adquiere. La recolección se practicará con tijera de podar, las frutas se cosechan con pedúnculo, lo cual ayuda a mantener la coloración, facilita el manipuleo y disminuye el ataque de hongos y la pérdida de peso. Tanto en la recolección como en el empaque y transporte se observarán las más elementales normas de manejo de frutas delicadas, con el fin de evitar golpes, magulladuras, lesiones, etc., que alteran la parte comestible y la demeritan.

Se preferirán las cajas de madera, cajas plásticas para su transporte, pues los costales, bolsas plásticas, zurroneos o cajas de cartón generalmente permiten maltratos que causan serios deterioros o alteraciones de la parte comestible, que hacen los frutos desagradables al paladar.

La fruta puede soportar de siete a diez días para ser comercializada, dependiendo del grado de madurez a la cosecha. Se recomienda cosechar fruta por lo menos 75% de grado de maduración.

LA MICROEMPRESA

Según MONTEROS, Edgar Pág. 15 (2005), manifiesta: “La microempresa es una asociación de personas que trabajan en forma organizada utilizando diferentes recursos, para elaborar productos y/o prestación de servicios para satisfacer las necesidades de los consumidores de un segmento del mercado”.

VÁSQUEZ, Lola Pág. 23 (2006). Afirma: “la microempresa es una organización económica donde se combinan los factores productivos para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción”

Según el autor Monteros manifiesta un concepto claro en donde se puede analizar y manifestar que la microempresa es una organización de un grupo pequeño de personas que cuentan con capitales menores para invertir y realizar un proyecto en beneficio de cada uno de ellos, tomado como meta lograr alcanzar con su producto en un tiempo corto un reconocimiento y una estabilidad en el mercado.

Importancia de la microempresa

Según VÁSQUEZ, Lola manifiesta la importancia de la microempresa:

En las primeras fases del crecimiento económico las microempresas cumplen un rol muy fundamental, pues con sus aportes ya sean produciendo y ofertando bienes y/o servicios, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, constituyen un determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

Sin embargo, es de gran importancia que el acto de organizar de cómo resultado una estructura de la organización, que pueda considerarse como el marco de trabajo que retiene unidas las diversas funciones de acuerdo con un esquema, que sugiere orden y relaciones armoniosas, en otras palabras, una parte de importancia de la tarea de organizar es armonizar a un grupo de personalidades distintas.

Características de la microempresa

La USAID menciona las características más importantes de la microempresa:

- La gran mayoría de la microempresa se dedican a la actividad económica o a la prestación de servicios y un pequeño porcentaje a las actividades de transformación.
- Su estructura jurídica se asemeja a las sociedades de personas eventuales a las sociedades anónimas.
- Es de tipo familiar.
- Tiene la tendencia a mantenerse en los sitios donde iniciaron su actividad originalmente.

- El objetivo predominante es el mercado local y eventualmente regional.
- Crece principalmente a través de la reinversión de sus utilidades.
- Carece de una estructura formal de organización.
- Es un soporte de desarrollo de grandes empresas.
- Generalmente no cuentan con personal capacitado
- Existe una estrecha relación entre el microempresario y la comunidad.

Administración microempresarial

Para KOONTZ, Harold Pág. 79 (2008). Afirma: La administración es un proceso de diseñar y mantener un ambiente donde individuos, que trabajan juntos en grupos, cumplen metas específicas de manera eficiente.”

Según DAFT, Richard Pág. 123 (2006). Dice: “Es el logro de las metas de una organización de una manera eficaz y eficiente a través de la planeación, organización, dirección y control de los recursos organizacionales.”

Con el criterio de los autores manifiesto el concepto sobre el proceso de administración que se encarga de analizar y mantener en un constante control el movimiento y desempeño del personal que labora en la empresa considerando principalmente cual es el aporte en donde les está permitiendo alcanzar sus objetivos.

Proceso Administrativo

Según CHIAVENATO, Idalberto Pág. 45 (2005). Manifiesta: “Es el conjunto dinámica de funciones y elementos que permiten el responsable de una unidad administrativa, desarrollar adecuadamente sus tareas”

Para RODRIGUEZ Joaquín, Pág. 75 (2006). Manifiesta: “El proceso administrativo es dirigir, definir estrategias,

movilizar gente y equipos, implementar y hacer seguimientos de los diferentes procesos y aspectos de una organización, de una manera sistemática y delibrada con el fin de lograr los objetivos deseados”.

Según el concepto del autor Chiavenato y Rodríguez se puede manifestar que el proceso administrativo está encaminado a alcanzar mediante la eficiencia y eficacia, todos los objetivos que se han propuesto es importante su aplicación porque sin ella no existirán los objetivos por alcanzar.

- **Planificación.**-Es la función administrativa que implica tomar decisiones en forma sistemática acerca de las metas y actividades que un individuo, un grupo, una unidad de trabajo o toda la organización perseguirán en el futuro
- **Organización.**-Es la función administrativa que implica ensamblar y coordinar los recursos humanos, físicos, de información y otros que se necesitan para alcanzar las metas.
- **Dirección.**-Es función administrativa que comprende los esfuerzos de los administradores para estimular un desempeño elevado por parte de los empleados.
- **Control.**-Supervisa el progreso y ejecuta los cambios necesario. El monitoreo es un aspecto esencial del control.

Aspectos legales para la creación de una microempresa

La USAID manifiesta que para mejor funcionamiento de la microempresa se requiere cumplir con una serie de requisitos que le permita realizar sus actividades sin ningún problema.

- **Requisitos Único de Contribuyentes**

- a. Cedula de ciudadanía o de identidad
- b. Recibo de agua luz o teléfono
- c. Llenar el formulario único

Toda microempresa está obligada a inscribirse en cuanto inicie realizando sus actividades económicas en forma permanente. Se le otorgó un plazo de 30 días contados a partir del día de su inicio.

- **Patente Municipal**

Según lo que establece la Ley Orgánica de Régimen Municipal, es obligatorio para cualquier entidad económica tener en regla todos los documentos que certifique su legalidad.

- a. RUC
- b. Cedula de Ciudadanía o identidad
- c. Formulario de declaración de patentes

Depende mucho del sector en donde está ubicado para el cobro de impuestos, ya que el pago de patente de la inscripción se la realiza anualmente y el pago de la patente del ejercicio se la realiza mensualmente.

- **Permiso Sanitario**

Para obtener el permiso sanitario correspondiente se debe presentar los requisitos correspondientes a continuación se presentan cada uno de ellos.

- a. RUC
- b. Cedula de ciudadanía o de identidad
- c. Papeleta de votación

- d. Patente y permiso
- e. Certificado de salud
- **Pago de Bomberos**

Con el pago de la patente (10%) se cubre el servicio que da el cuerpo de bomberos a todos los locales que desarrollan actividades económicas, mediante el cual recomiendan la instalación de equipos contra incendios o las seguridades que deben tener

FUNDAMENTOS DE MERCADOTECNIA

Producto

CHARLES W. Lamb, Pág.38 (2006).Define: “El producto es algo favorable y desfavorable que una persona recibe en un intercambio, un producto puede ser un bien tangible, sin embargo los servicios y las ideas también son productos”.

Los autores KERIN, Roger A., HARTLEY, Steven W., RUDELIUS, William Pág. 212. (2006) Exponen: “Es un artículo, servicio o idea que consta de un grupo de atributos tangibles e intangibles que satisfacen a sus consumidores y se consiguen a cambio de dinero o algún otro elemento de valor”.

Con la definición de los autores se puede analizar al producto como un bien o servicio que está disponible para ser adquirido por los compradores, también es reconocido por sus característica lo que le hace ser preferido al momento de elección, el mismo tiene un valor de costo ya sea de producción o costo de mercado esto depende mucho de la oferta y la demanda que en ese momento exista en el mercado, muchas veces varia el precio por temporadas.

Oferta

CORDOBA PADILLA Marcial, Pág. 76 (2006). Expresa: “La oferta es el comportamiento de los competidores actuales y potenciales proporcionan una indicación directa e indirecta de sus intenciones, motivos, objetivos, estrategias actuales y sus capacidades para satisfacer con eficiencia las necesidades de parte o del total de consumidores actuales y potenciales que tendrá el proyecto, aspecto de vital importancia para establecer estrategias que permitan desempeñarse mejor que otras empresas”.

NÚÑEZ, Z. Rafael Pág. 50 (2007). Manifiesta: “La oferta es la cantidad de productos o servicios que un cierto número de empresas o productores están dispuestos a llevar al mercado por un precio determinado”.

Contrastando el aporte conceptual de los autores manifiesto mi análisis sobre la oferta que es conocida como la cantidad de productos o servicios que están disponibles en el mercado esperando por satisfacer la demanda que existe en el sector. La oferta está a disposición de los compradores donde realiza un análisis previo antes de sacar a ofertar su producto llegando a conocer los gustos y preferencia que el consumidor tiene por adquirir el producto, dando el producto a un precio razonable.

Demanda

Según BACA, Gabriel. Pág. 17 (2006) dice: Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

NÚÑEZ, Z. Rafael Pág. 27. (2007), manifiesta: “la demanda es la cantidad de productos o servicios que se requiere o solicita en el mercado con el fin de satisfacer una necesidad específica a un precio determinado”.

El concepto manifestado por los autores permiten dar una propia definición de la demanda en el mercado que es la necesidad por un bien o servicio que los consumidores están esperando, muchas veces se da por la escases del producto, lo que beneficia para que nuevos productos entren al mercado y en poco tiempo consigan un lugar fijo para poder comercializar su producto sin correr riesgo de pérdidas y teniendo la seguridad que el producto será aceptado sin ningún problema en el mercado.

Promoción

***Según MONTAÑO, S. Francisco Pág. 126 (2005).
Enuncia: “Son programas, actividades o eventos, que tienen por finalidad, ayudar a vender, estimulando una respuesta rápida de compra, en el lugar de la venta, mediante una diversidad de medios de comunicación e incentivos a corto plazo”.***

FERNÁNDEZ V. Ricardo. Pág. 59. (2007) expresa: “es una herramienta de mercadotecnia diseñada para persuadir, estimular, informar y recordar al consumidor sobre la existencia de un producto o servicio, por medio de un proceso de comunicación, así como de ventas y de imagen de la empresa en un tiempo y lugar determinados”.

El concepto de los autores Fernández y Montaña sirvió como base para dar un análisis personal de la promoción que es conocida como una de las estrategias más aplicadas para dar a conocer un producto o servicio que se lanza al mercado, dando a conocer sus características y beneficios lo que ayuda a llegar más rápido a los clientes potenciales, es decir se llega directamente a la persona que realmente le hace falta el producto, antes de aplicar esta estrategias se aplica un serie de análisis al mercado en donde se conoce en qué condiciones se mantiene el producto y los productos sustitutos.

Publicidad

KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary .Pág. 495 (2008).Cita que es: “Toda forma de comunicación no personal que es pagada por una empresa identificada para presentar y promocionar ideas, productos o servicios”.

Según, PHILIP K. Gary. Pág. 461 (2007). Expresa: “Es una buena manera de informar y persuadir, ya sea que el propósito sea en vender y lograr que los consumidores prefieran el producto, ya que es una tarea específica de comunicación que se realiza con un público meta específico, durante un periodo determinado”.

De acuerdo con el criterio de los autores Kotler y Philip se puede manifestar que la publicidad es un medio que se utiliza como estrategia más para dar a conocer al producto en el mercado en donde a través de los medios de comunicación se trasmite la información sobre los aspectos más importantes del producto o servicio, conociendo exactamente cuáles son las preferencias de comunicación que les gusta adquirir los consumidores.

Precio

STANTON, William J., ETZEL, Michael J., WALKER, Bruce J. Pág. 338. (2007).Aseveran: “Es la cantidad de dinero u otros elementos de utilidad(es un atributo con el potencial para satisfacer necesidades o deseos) que se necesitan para adquirir un producto”.

KOMIYA S. Raúl Pág. 123. (2004). Manifiesta: “Es el valor monetario convenido entre el vendedor y el comprador en un intercambio de venta”.

Con lo afirmado por el autor se puede manifestar que el precio es el dinero que representa el valor que se entrega por el bien o servicio prestado es decir es la cantidad que cuesta, en donde se analizará un aserie de factores antes de determinar el costo, aquí interviene tanto los costos de producción como el precio que determina el mercado.

Distribución

Según MONTAÑO, S. Francisco Pág. 103. (2005). Denomina: “Son unidades de la organización, que pueden ser internos, como la fuerza de ventas propia; y externos como mayoristas, minoristas, detallistas, distribuidores, para acercar el producto al mercado ”.

Para KOTHER, Philip; Pág. 471. (2008). Afirma. “La mayoría de los productores recurren a intermediarios para que lleven sus productos al mercado. Tratan de forjar un canal de distribución, es decir, una serie de organizaciones independientes involucradas en el proceso de lograr que el consumidor o el usuario industrial pueda usar o consumir el producto o servicio”.

El autor a través de su definición permite dar mi propio criterio sobre la distribución que son los mecanismos que se aplican para que el producto o servicio llegue al mercado. La distribución tiene la responsabilidad de que el producto llegue en perfecto estado sin perder ningún detalle que afecte la presentación o la cantidad exacta que debe ser entregada.

Comercialización

En CHARLES W. Lamb, Pág. 342. (2006). Menciona: “Es la decisión de llevar un producto al mercado, ya que esto incide varias tareas como el embarque del producto a los puntos de distribución capacitación de

los vendedores y anuncios de nuevos productos a los negocios y a los consumidores”.

NÚÑEZ, Z. Rafael Pág. 57. (2007). Manifiesta: “La comercialización es la actividad que le permite al productor hacer llegar su producto o servicio al consumidor, obteniendo los beneficios correspondientes en materia de tiempo y lugar”.

De acuerdo con lo manifestado por el autor se define a la comercialización como el mecanismo que se utiliza para hacer llegar el producto físicamente al consumidor final con la responsabilidad de que el producto o servicio llegue e tiempo y en perfecta condiciones, para ello utilizan varias estrategias de comercialización que son considerada como canales de comercialización en donde analizan cada paso que dan para seguir con el producto.

ASPECTOS CONTABLES

Contabilidad

Según BRAVO, Mercedes, Pág. 1 (2009). Manifiesta: “Es la ciencia, arte y la técnica que permite el registro, clasificación, análisis e interpretación de las transacciones que se realizan es una empresa con el objeto de conocer su situación económica y financiera al término de un ejercicio económico o periodo contable.

Para el Autor ZAPATA, S. Pedro. Pág. 62. (2008). Cita: “Es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio, y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado”.

El aporte del autor Zapata permite dar un criterio sobre la contabilidad es la que mide las actividades del negocio, e informan detalladamente la

situación económico que está teniendo en ese momento la empresa, a través de los resultados obtenidos del análisis realizado en la contabilidad se determina las nuevas estrategias que se debe aplicar según el caso lo amerite. La contabilidad ayuda a mantener en un constante control el movimiento financiero de la empresa.

Importancia de la contabilidad

De acuerdo al autor Pedro Zapata manifiesta la importancia de la contabilidad es de gran importancia porque todas las empresas tienen la necesidad de llevar un control de sus negociaciones mercantiles y financieras. Así obtendrá mayor productividad y aprovechamiento de su patrimonio.

En la actualidad toda empresa grande, mediana, pequeña está en la obligación de llevar contabilidad y presentar los debidos estados financieros y realizar las respectivas declaraciones de impuesto según el monto de utilidades que obtenga, caso contrario de no llevar un correcto control en la contabilidad puede sufrir serias consecuencias.

Objetivo de la contabilidad

El autor Romero manifiesta que los objetivos de la contabilidad consisten en proporcionar información a dueños, accionista, gerentes, con relación a la naturaleza de su valor de las cosas que el negocio deba a terceros, la cosa poseída por el negocio. Sin embargo su primordial objetivo es suministrar información razonada, con base en registros técnicos, de las operaciones realizadas por un ente privado o público.

Para tener más clara a continuación se menciona algunos objetivos:

- Registros con bases en sistemas y procedimientos técnicos adaptados a la diversidad de operaciones que puedan realizar un determinado ente.
- Clasificar las operaciones registradas como medio para obtener objetivos propuestos.
- Interpretar los resultados con el fin de dar información detallada y razonada

Libros utilizados en la contabilidad

Según el autor Romero se menciona los libros que son utilizados para la realización de la contabilidad

- **Diario general**

El diario general es un libro contable donde se recogen, día a día los hechos económicos de una empresa. La anotación de un hecho económico en el libro diario se llama asiento, es decir en él se registra todas las transacciones realizadas por una empresa.

- **Mayor general**

Es el libro de contabilidad en donde se organizan y clasifican las diferentes cuentas que movilizan la organización de sus activos, pasivos y patrimonio, para que estos registros sean válidos deben asentarse en el libro debidamente autorizado.

- **Balance de comprobación**

Es un documento contable elaborado por el empresario que le permite hacerse una idea sobre la situación de su empresa, y las operaciones realizadas en el periodo, su objetivo es comprobar que no existe asientos descuadrados en la contabilidad.

ESTUDIO TÉCNICO

Según CORDOBA PADILLA Marcial, Pag.209 (2006). Expresa: “El estudio técnico busca responder a las interrogantes básicos: Cuánto, donde, como, y con que producirá mi empresa. Se busca diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea este un bien o un servicio”.

En su obra SAPAG N; SAPAG R Pág. 82, 83 (2006) comenta: “El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a ésta área.”

Con lo manifestado por el autor se puede definir al estudio técnico como una variable que busca conocer exactamente varias interrogantes del proyecto con las que estará desarrollado durante su proceso, también con qué recursos debe contar para poder completar su ejecución y tener éxito en su desarrollo, es decir que presupuesto debe tener en el momento de iniciar a trabajar.

Macrolocalización

Según JACOME, Walter. Pág. 133 (2005). Dice:“La Macrolocalización se refiere a determinar el lugar geográfico más adecuado para la implantación del proyecto. Determina en forma clara la región, provincia, cantón; es importante establecer las coordenadas

geográficas con el fin de mejorar la precisión del proyecto con lo cual se tiene una localización muy confiable”.

Según FLORES U. Juan A. Pág.49 (2007). Afirma: “El estudio de la localización comprende la identificación de zonas geográficas, que van desde un concepto amplio, conocido como la Macrolocalización, hasta identificar una zona urbana o rural, para finalmente determinar un sitio preciso o ubicación del proyecto”.

La definición del autor permite tener una base para dar un propio criterio de la Macrolocalización que es la definición de un el lugar exacto en donde se llevara a cabo el desarrollo del proyecto, se detalla específicamente la zona es decir establece las coordenadas geográficas con la finalidad de ubicar el sector que está en las condiciones para su elección.

Microlocalización

Según FLORES U. Juan A. Pág. 50 (2007). Afirma: “Es el proceso de elegir la zona y dentro de esta el sitio preciso en donde se debe estudiar varias alternativas posibles, que una vez evaluadas, permitan la escogencia de aquella que integralmente incluya la gran mayoría de factores, considerados como los más relevantes e importantes”.

CORDOBA PADILLA Marcial, Pág.226 (2006). Manifiesta: “Abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa .Se debe indicar la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operara”.

Según el concepto propuesto por Flores ayuda a dar una propia definición sobre la micro localización que es toma en cuenta una serie de factores que ayudaran con facilidad la ejecución del proyecto, las mismas estarán

descritas de acuerdo al requerimiento del proyecto, en donde permite que su elección sea la más idónea sin riesgo alguno.

Ingeniería del Proyecto

Según CORDOBA, P. Marcial Pág. 240. (2006). Afirma: “Es el conjunto de conocimientos de carácter científico y técnico que permite determinar el proceso productivo para la utilización racional de los recursos disponibles destinados a la fabricación de una unidad de producto”.

Para los autores SAPAG, CH. Nassir y SAPAG, CH. Reinaldo Pág. 144. (2008). Afirma: “Es el que ayuda a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado”.

De acuerdo a lo manifestado por el autor se da una propia definición. La ingeniería del proyecto se encarga de dar una utilización adecuada a los recursos y materiales que se utiliza en el proyecto, considerando importante conocer el proceso que se debe desarrollar en el proceso productivo, tomando en cuenta cada una de las etapas que tiene para su desarrollo.

ESTADOS FINANCIEROS

Estado de Resultados

ORTIZ, Alberto G. Págs. 29 y 30. (2005), enuncia que: “Representa un componente del sistema de información financiera que refleja el dinamismo de la actividad empresarial durante un periodo, al contener la expresión monetaria de las realizaciones asociadas con el ejercicio comercial”.

Según SCOTT Besley y BRIGHAM, Eugene F. Pág. 41 (2009). Manifiestan que: “Que también se le conoce

como estado de pérdidas y ganancias, presenta los resultados de las operaciones de negocios durante un periodo específico, como un trimestre o un año y resume los ingresos generados y los gastos en que la empresa incurrió durante un periodo contable”.

La definición del autor permite dar un propio concepto del estado financiero de resultados está representado por la cantidad de ventas que se haya realizado durante el periodo, demuestra y detalla tanto los ingresos como los egresos que la empresa está obteniendo durante su proceso, previene sobre los posibles problemas que puede afectar el resultado de la empresa logrando que a tiempo se tome medidas para evitar y dar solución que beneficie la empresa.

Balance General

SARMIENTO, R. Rubén. Pág. 248. (2005). Menciona: “Es el que demuestra la situación económica financiera de una empresa al inicio o al final de un ejercicio económico, según el caso.”

ROMERO, Javier Pág. 257. (2006). Manifiesta: Mes un estado financiero que muestra los recursos de que dispone la entidad para la realización de sus fines (activo) y las fuentes externas e internas de dichos recursos (pasivo más capital contable), a una fecha determinada”.

Con el concepto del autor se puede analizar y sugerir una definición, el balance general demuestra la situación económica de la empresa es decir que utilidades está obteniendo durante su proceso, también facilita conocer el nivel en el cual esta alcanza la empresa sus objetivos, demuestra si el proyecto que esta puesto en marcha es factible o no lo es.

Estado de Flujo de Efectivo

Según ZAPATA, S. Pedro. Pág. 423. (2008). Manifiesta: “Es el informe contable principal que presenta de manera significativa, resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios efectuados durante un periodo, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura”.

ROMERO, Javier Pág. 302. (2006). Afirma: “Es un estado financiero que comunica los cambios en los recursos de una entidad y sus fuentes en un periodo determinado, mostrando las actividades de operación, financiamiento, e inversión y su reflejo final en el efectivo”.

El estado de flujo de efectivo es más fácil determinar su definición con la aportación del autor Romero. Está encaminado en presentar de la manera más clara sobre el proceso de las entradas y salidas de dinero a la empresa, también tiene la finalidad de medir la capacidad financiera de la empresa.

En el estado de flujo es donde se encuentra claramente las entradas y salidas de efectivo durante el periodo, ya sea por las actividades de operación, inversión y financiamiento lo que permite evidenciar el giro del efectivo de la organización.

TÉCNICAS DE EVALUACIÓN FINANCIERA

Valor Actual Neto (VAN)

BRIGHAN, Eugene. HOUSTON Joel. Pág.398. (2005). Afirma. Es el método de clasificar las propuestas de inversión usando el valor presente neto, el cual equivale al valor presente de los futuros flujos netos de efectivo, descontado al costo del capital”.

BLOCK, Stanley B. y HIRT, Geoffrey A. Pág. 345. (2005). “Menciona: “Vuelve a descontar los flujos de entrada a lo largo de la vida de la inversión para determinar si son iguales o si exceden a la inversión requerida”.

Del criterio dado por el autor en resumen puedo decir que el valor actual neto representa la rentabilidad en términos del dinero con poder adquisitivo presente y permite analizar si es adecuado invertir en el proyecto, ya que se espera de la inversión obtener buenas utilidades.

Es de fácil aplicación pudiendo traer los valores futuros a valor presente. Se debe calcular a una tasa mayor a la tasa de oportunidad para tener mayor oportunidad en seguridad que permite cubrir ciertos riesgos.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Según FONTAINE R. Ernesto, Pág.100. (2008). Manifiesta: “Es aquella tasa de interés que hace igual a cero el valor actual de un flujo de beneficios netos hace que el beneficio al año cero sea exactamente igual a cero”.

DÍAZ, M. Ángel. Pág. 174. (2008) en su Obra David y Goliat Iniciación del Proyecto afirma: “es la tasa de descuento que iguala el valor de los desembolsos previstos (inversiones) con el valor de los flujos de tesorería esperados, ambos actualizados”.

Con el concepto propuesto por el autor se puede definir a la tasa interna de retorno TIR como un evaluador económico financiero que toma decisiones, y permite conocer qué tiempo tarda en devolver las utilidades y la inversión realizada en el proyecto

Está representado por la siguiente fórmula:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN_{Ti}}{VAN_{Ti} - VAN_{Ts}}$$

Dónde:

Ti = tasa inferior

Ts = tasa superior

Periodo de Recuperación

Para CORDOBA, Marcial. Pág. 362 (2006). Afirma: “Es como el número esperado de períodos que se requieren para que se recupere una inversión original”. Los autores SAPAG, CH. Nassir y SAPAG, CH. Reinaldo. Pág. 329. (2008). Manifiestan: “Ayuda a determinar el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial, resultado que se compara con el número de períodos aceptables por la empresa”.

Contrastando lo manifestado por el autor puedo realizar mi propio criterio sobre el concepto del periodo de recuperación. Es un indicador que calcula tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo, anticipa los eventos que pueden pasar a corto plazo. Es un instrumento que permite medir el plazo y el tiempo que se requiere para los flujos de efectivo para que una inversión recupere su costo o inversión final.

Relación Beneficio-Costo

FLORES U. Juan A. Pág. 119 (2007).Expresa: “Este criterio de análisis permite traer a valor presente la inversión inicial del plan de negocios, comparándola

con los costos en que su ejecución se esperan incurrir, para determinar si los beneficios están por encima de los costos o viceversa”.

SAPAG, CH. Nassir Pág. 256. (2007). Manifiesta: “Compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión”.

Con el concepto brindado por el autor ayuda analizar y dar una concepto personal como el beneficio costo permite conocer realmente el rendimiento del proyecto y el tiempo que se tarda estos e determina mediante la comprobación de los ingresos deflactados dividido para los egresos deflactados.

Para ello se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{BENEFICIO} - \text{COSTO} = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{GASTOS ACTUALIZADOS}}$$

Punto de Equilibrio

NÚÑEZ, Z. Rafael Pág. 85. (2007). Manifiesta: “El punto de equilibrio es una herramienta usada en el estudio económico para determinar el punto a partir del cual la empresa comienza a tener ganancias, considerando sus funciones de costo total y de ingreso total”.

Para ARBOLEDA Germán Pág. 308 (2005). Dice: “Es aquel en el cual los ingresos provenientes de las ventas son iguales a los costos de operación y de financiación. Este también se denomina umbral de rentabilidad”.

Según el concepto del autor Núñez se puede definir al punto de equilibrio como la intersección de una línea que se unen los ingresos y los gastos lo que quiere decir que la situación financiera de la empresa se mantiene

en un equilibrio donde no existe ni pérdidas ni ganancias de las actividades realizadas.

El primer paso para encontrar el punto de equilibrio operativo consiste en dividir tanto los costos de bienes vendidos y los gastos de operación entre los costos fijos y variables de operación.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

PRESENTACIÓN

El estudio de mercado consiste en establecer la cantidad de bienes y servicios que las empresas están disponible en producir para cubrir las necesidades del mercado, a un precio razonable que justifique el producto o servicio.

Por medio del estudio de mercado se busca obtener información real sobre las necesidades que existe en el mercado, con relación al consumo de la granadilla, se llegará a determinar los gustos y preferencias que tienen los consumidores potenciales, buscando los mejores mecanismo para determinar la oferta y la demanda que existe en el mercado como también la demanda insatisfecha del sector.

IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

ILUSTRACIÓN No.1 LA GRANADILLA



Fuente: www.magap.gob.ec

Elaborado por: La Autora

La granadilla es un bejuco de hábito trepador y enredador semileñoso, sus raíces son fibrosas y ramificadas y profundizan de 20 a 40 cm. El tallo, es cilíndrico, de coloración amarillo – verdoso en su estado inicial y marrón claro en estado adulto o lignificado, el tallo es la estructura de la planta, posee zarcillos con los cuales se enreda y trepa. Cada rama tiene nudos y entrenudos y en cada nudo se observa una hoja entera acorazonada de pecíolo corto y al lado se encuentran dos estipulas y al interior de éstas están las yemas florales.

A medida que se van desarrollando las yemas florales se inicia la fase de formación de la flor, la cual es perfecta y requiere para su fecundación recibir el polen de otra flor de otra planta. El nombre utilizado en Centro América y Sur América es granadilla, aunque también se conoce como parchita amarilla en Venezuela y waterlemon en Hawaii, su cultivo se realiza entre los 900 y 2700 msnm. Se ha observado que a alturas superiores a los 2000 msnm, la producción es mayor y de mejor calidad y que además se presentan menos problemas fitosanitarios.

El fruto de la granadilla es una baya de cubierta dura de forma casi esférica de 6 – 8 cm de diámetro de color verdoso o ligeramente amarillento cuando se acerca la maduración. Cuando el fruto está completamente maduro es de un amarillo intenso y en la mayoría de los casos presenta puntos blanquecinos. El fruto posee en su interior un promedio de 200 – 250 semillas envueltas en un arilo grisáceo translúcido, mucilaginoso y acidulado que constituye la parte comestible, las semillas están unidas a una placenta blanca que corresponde al mesocarpio del fruto, las semillas son negras, planas en forma de escudo y presentan pequeñas zonas hundidas circulares y son relativamente pequeñas y de testa dura.

Características generales de la granadilla

- **Forma:** es como una baya redonda u ovoide, siendo una de las de mayor tamaño. El grosor de la piel depende de la variedad. En la granadilla dulce, la cáscara es lisa, dura y acolchada para proteger a la pulpa y su forma es oval, con un extremo acabado en punta.
- **Tamaño y peso:** tiene un diámetro de 35 a 80 milímetros y un peso aproximado de 30 gramos. La fruta de la pasión amarilla es más larga que la morada y puede llegar a pesar hasta 100 gramos.
- **Color:** su piel varía entre el amarillo o el morado y el naranja, en función de la variedad. La capa interna es blanca y la cavidad contiene gran cantidad de pepitas cubiertas de una carne anaranjada o amarilla y verdosa, muy sabrosa y aromática. La granadilla está repleta de crujientes semillas de color negro-grisáceo.
- **Sabor:** tiene un sabor agridulce muy refrescante, exótico, afrutado y con una leve nota a albaricoque. La granadilla dulce tiene una pulpa gelatinosa, viscosa, de sabor más dulce que las otras variedades y muy aromática, con una consistencia similar a una mermelada.

Composición nutricional de la granadilla

CUADRO No.37

COMPOSICIÓN NUTRICIONAL DE LA GRANADILLA		
COMPONENTES	Contenido de 100g de parte comestible	Valores diarios recomendados (basados en una dieta de 2000 calorías)
Energía (Kcal)	94,0	
Proteínas (gc)	2,4	
Grasa (g)	2,8	300g
Fibra dietética (q)	10,9	25g
Magnisio (mg)	29,0	66g
Sodio (mg)	28,0	
Potasio (mg)	348,0	60mg
Vitamina B6	0,06	162mg
Vitamina C (mg)	20,0	125mg
Ácido fólico (mg)	20,0	18mg
Carbohidrato (total)	17,3	20mg
Cenizas (g)	1,2	1.7mg
Calcio (mg)	10,0	5000IU
Fósforo (mg)	64,0	11mg
Hierro (mg)	0,9	15mg
Niacina (mg)	1,6	150g

Fuente: www.magap.gob.ec

Elaborado por: La autora

Usos de la granadilla

El principal uso que se le da a la fruta es en fresco más no procesado, como también a continuación se menciona otros tipos de utilización que se le realiza:

- Los frescos y helados realizados con la pulpa de la fruta
- También se prepara jaleas y mermelada

- La granadilla contribuye a una mejor eliminación de orina y materia fecal y calman los nervios. Las raíces, hojas y flores producen adormecimiento.
- Consumir la granadilla es muy beneficioso ya que aporta al organismo 85 g de agua, 0.8 de proteínas 0.2 gr de fibra, 50 calorías, grasa, carbohidratos, calcio, fosforo, hierro, Potasio, vitamina A, tiamina, rivo flavina y niacina.
- El jugo de granadilla es efectivo para combatir la inflamación de los ojos, la garganta y la vejiga y para el insomnio.
- Ayuda a mejorar el tránsito intestinal por su alto contenido en fibra, mantiene en buen estado los tejidos y mucosas del aparato digestivo, controla la acidez, ayuda a cicatrizar úlceras y a reponer líquidos perdidos.
- Reduce el colesterol de la sangre y evita la formación de coágulos, ayuda a prevenir la arteriosclerosis y accidentes cerebrovasculares.
- La granadilla es una excelente ayuda pediátrica, aporta muchos nutrientes necesarios para el crecimiento y desarrollo del niño, tanto a nivel físico como mental. Contiene vitamina C que fortalece el sistema inmunológico
- Las hojas de granadilla, preparadas en jugo y endulzadas con miel de abejas regulariza la temperatura.

MERCADO META

El mercado meta al cual va dirigido los productos, en un inicio será la población del cantón Antonio Ante, cuando la microempresa adquiera prestigio la cobertura será regional.

SEGMENTO DEL MERCADO

Puede definirse como la división de un universo heterogéneo en grupos por lo menos con una característica homogénea. Los criterios que se tomaron en cuenta para segmentar el mercado en el proyecto de producción y comercialización de granadilla son los siguientes:

- **Estratificación por área geográfica.-** La población a la cual va dirigido por el momento el producto es el Cantón Antonio Ante.
- **Estratificación por población.-** Se considera a la Población por familias, se conoce que para el consumo de este tipo de productos no importa los ingresos, sin embargo las personas que adquieren el producto son los representantes de la familia, ya que son los responsables de la alimentación de sus hijos que en forma indirecta se convierten también en consumidores.
- **Estratificación por sexo.-** Se incluye en el segmento de mercado a hombres y mujeres ya que el producto no diferencia sexo.

ANÁLISIS DE LA OFERTA

En esta parte se analizó la oferta de granadilla en el cantón, representada por el número de agricultores que se dedican al cultivo de fruta, obteniéndose lo siguiente.

Oferta histórica

Mediante la información proporcionada por el MAGAP, se pudo establecer el número de productores de granadilla, como también la cantidad de producción. Cuyos datos servirán para obtener la tendencia de crecimiento de la granadilla en el área de influencia del proyecto. A continuación los resultados.

CUADRO No.38
OFERTA ACTUAL DE GRANADILLA EN UNIDADES

AÑOS	Número de productores	Producción total en unidades	$i = \frac{Cn}{Co} - 1$
2008	2	280000	
2009	2	325000	0,161
2010	3	420000	0,292
2011	3	450000	0,071
		$\Sigma i =$	0,524

Fuente: MAGAP

Elaborado por: La autora

$$\frac{\sum i}{n} = \frac{0,524}{3} = 0,17$$

$$i = 17\%$$

La tasa de crecimiento de la oferta de granadilla se ubica en 17%.

Oferta actual

Con la tendencia de la oferta de gradilla se planteó la oferta actual, utilizando la fórmula del monto.

CUADRO No.39
OFERTA ACTUAL DE GRANADILLA EN UNIDADES

AÑO	OFERTA DE GRANADILLA EN UNIDADES
2012	526500

Fuente: MAGAP

Elaborado por: La autora

Proyección de la oferta

Para la proyección de la oferta se utilizó el 17%, utilizando la siguiente la fórmula.

$$O_n = O_o (1+i)^n$$

Donde:

O_n= Oferta Futura

Oo= Oferta determinada en la investigación

i= Tasa de Crecimiento

n= Año Proyectado

$$O_n = O_o (1+i)^n$$

$$O_n = 526500(1 + 0,17)^1$$

$$O_n = 616005$$

$$O_n = O_o (1+i)^n$$

$$O_n = 526500(1 + 0,17)^2$$

$$O_n = 720726$$

CUADRO No.40
PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE GRANADILLA EN UNIDADES

AÑO	PROYECCIÓN DE LA OFERTA EN UNIDADES
2013	616005
2014	720726
2015	843249
2016	986602
2017	1154324

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El análisis de la demanda corresponde en determinar el mercado potencial para la fruta, y el número de unidades que está dispuesto en consumir. Para esto se ha efectuado una investigación de campo a las familias del cantón Antonio Ante como demandantes de la granadilla.

Comportamiento de la demanda actual

El comportamiento actual de la demanda se lo estableció mediante los datos recopilados a través de encuestas a las familias del cantón Antonio Ante, específicamente en la pregunta No 10 y 11, donde se indaga acerca

de la disponibilidad de compra, la cantidad de consumo y su frecuencia respectivamente, a continuación los resultados.

**CUADRO No.41
DEMANDA ACTUAL DE GRANADILLA EN UNIDADES**

No. DE FAMILIAS	83% DE FAMILIAS QUE CONSUMEN LA FRUTA	DISPONIBILIDAD DE COMPRA EN %	DISPONIBILIDAD DE COMPRA EN FAMILIAS	FRECUENCIA DE COMPRA	CANTIDAD DE COMPRA	DEMANDA ACTUAL EN UNIDADES
8704	7224	9	650	182	3	355003
		19	1373	52	5	356881
		72	5202	24	7	873854
TOTAL		100	7224			1585738

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

Proyección de la demanda

Para obtener el consumo futuro de la fruta se aplicó la tasa de crecimiento del 17% porcentaje de tendencia de oferta de la fruta.

Para dicha operación se aplicó la siguiente formula:

$$D_n = D_o (1+i)^n$$

Donde:

D_n= Demanda Futura

D_o= Demanda determinada en las encuestas

i= Tasa de Crecimiento

n= Año Proyectado

$$D_n = D_o (1+i)^n$$

$$D_n = 1585738(1 + 0,17)^1$$

$$D_n = 1855314$$

$$D_n = D_o (1+i)^n$$

$$D_n = 1585738(1 + 0,17)^2$$

$$D_n = 2170717$$

**CUADRO No.42
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA
DE GRANADILLA EN UNIDADES**

AÑO	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EN UNIDADES
2013	1855314
2014	2170717
2015	2539739
2016	2971495
2017	3476649

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

DEMANDA INSATISFECHA

La demanda insatisfecha es la contrastación entre la demanda y oferta de granadilla en el área de influencia del proyecto para determinar si existe oportunidad o en el mercado.

**CUADRO No. 43
DEMANDA INSATISFECHA**

AÑO	DEMANDA EN UNIDADES	OFERTA EN UNIDADES	DEMANDA INSATISFECHA DE GRANADILLA EN UNIDADES
2013	1855314	616005	1239309
2014	2170717	720726	1449991
2015	2539739	843249	1696490
2016	2971495	986602	1984893
2017	3476649	1154324	2322325

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

Como se puede apreciar en el cuadro anterior la demanda supera a la oferta, esto quiere decir que existe mercado para la fruta, ya que para el año 2013 la demanda insatisfecha asciende a 1239309 unidades.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

La competencia de la gradilla a nivel local es muy restringida, debido al número reducido de productores, solamente existen 3 productores según registros del MAGAP, estos poseen áreas muy pequeñas del cultivo, lo que no abastece a la demanda que cada día crece, en los mercados se puede encontrar la mayor parte de la fruta procedente otros latitudes geográficas del país, como por ejemplo: Ambato, Latacunga, Patate, entre otros, hay que mencionar que también existe granadilla importada especialmente del país vecino Colombia.

ANÁLISIS DEL PRECIO

Para realizar la estimación de precios se aplicó observación directa en los mercados que se comercializa la fruta, obteniéndose que el precio se encuentra entre 20 a 30 centavos por unidad y por caja de 100 unidades es de 15 a 25 dólares, esto depende de la situación del mercado, de ahí que se puede decir que el precio de la fruta no es estandarizado

Determinación del precio de la granadilla del proyecto

Para determinar el precio de una caja de granadilla del proyecto, se lo realizó en base al análisis de costos de producción, costos de distribución más un margen de utilidad, cuyo precio será menor al de la competencia.

CUADRO No.44
DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE UNA CAJA DE GRANADILLA

COSTOS DE PRODUCCIÓN	VALOR EN DÓLARES
Materia prima directa	2,94
Mano de obra directa	3,55
Costos indirectos de producción	2,45
Total de costos de producción	8,94
COSTOS DE DISTRIBUCIÓN	
Gastos administrativos	3,86
Gasto de ventas	2,85
Total de costos de distribución	6,71
Costo total	15,65
% Utilidad	2,35
Precio de venta por caja	18,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por la autora

CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

- Una vez efectuada el análisis de las variables demanda, oferta y precios se ha llegado a las siguientes conclusiones:
- La demanda de la fruta crece cada día debido a que es un producto de alto contenido nutricional, según la investigación de campo el consumo asciende a 1585738 unidades con un crecimiento significativos, lo que hace atractiva la propuesta de la fruticultura en la zona.
- Con relación a la oferta de la fruta es muy restringida ya que a nivel local existen muy pocos productores que no satisfacen la demanda existente en el mercado.
- Al comparar la demanda con la oferta existe una demanda insatisfecha que necesita adquirir el producto, esta puede ser

satisfecha mediante un programa de producción adecuado por parte del proyecto.

- Los precios del producto no son estandarizados, ya que depende de la calidad la presentación y el origen de la fruta. En relación del precio de la granadilla del proyecto este será menor al registrado por la competencia para poder ingresar al mercado.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

PRESENTACIÓN

Este capítulo tiene como finalidad fundamental conocer los componentes técnicos necesarios e identificar los procesos y métodos más apropiados a utilizarse en la producción y comercialización de granadilla.

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Macrolocalización

La macrolocalización del proyecto será:

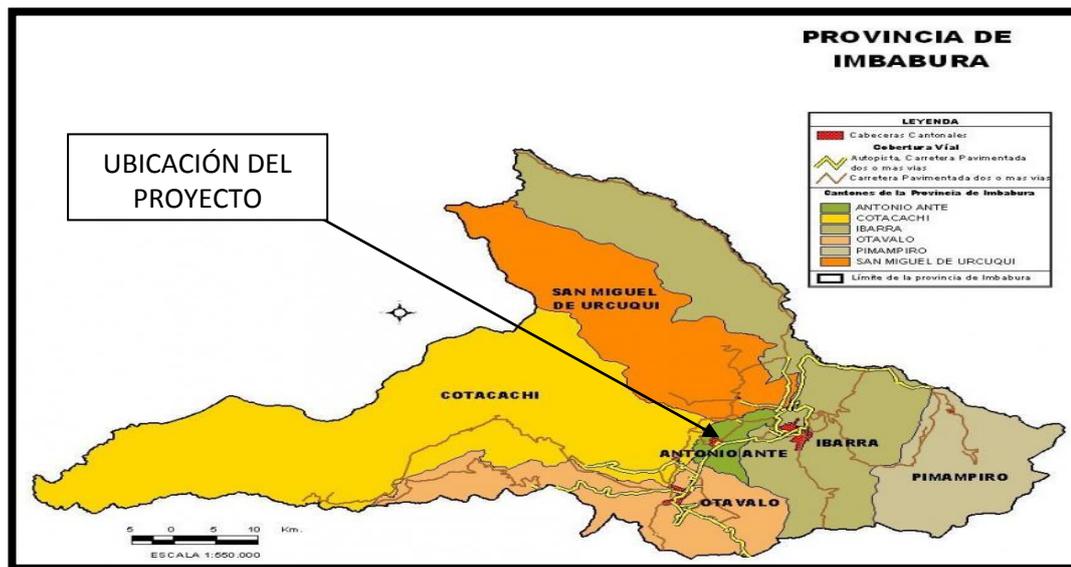
- **País:** Ecuador
- **Provincia:** Imbabura
- **Cantón:** Cantón Antonio Ante

ILUSTRACIÓN No.2 MAPA DE LOCALIZACION DEL PROYECTO



Fuente: Gobierno Municipal de Antonio Ante
Elaborado por: La autora

ILUSTRACIÓN No.3 MAPA PROVINCIA DE IMBABURA



Fuente: Gobierno Municipal de Antonio Ante
Elaborado por: La autora

Extensión y límites del Cantón Antonio Ante.

La investigación se llevó a cabo en la Provincia de Imbabura, Cantón Antonio Ante, cuya área total de estudio es de 63,8 Km² el mismo que cuenta con las siguientes parroquias Rurales: Imbaya, San José de Chaltura, San Francisco de Natabuela y San Roque. Los límites cantonales son: al Norte con Ibarra, al Sur Cotacachi, al Este Otavalo y al Oeste Urcuquí.

Ubicación geográfica:

Latitud: 0° 21' 32.5" Norte: 0° 21' 32.2" Norte

Longitud: 78° 12' 30.5" Este: 78° 12' 12.4" Este

Lugar considerado ideal por reunir las siguientes características como:

- Tierras fértiles
- Capacidad de agua de riego
- Condiciones climáticas

Estas características favorecen para la producción del proyecto mencionado.

Se ha escogido este lugar porque favorece a este tipo de cultivo, debido a que presenta las siguientes características.

De acuerdo a su topografía, aproximadamente se encuentra entre los 2450 m.s.n.m.

Clima templado cálido desde los 2230 m.s.n.m. hasta los 3120 m.s.n.m.; posee una pluviosidad de 850 a 1150 mm. Un clima templado con una temperatura aproximada de 14 °C. y una pluviosidad de 1025 mm.

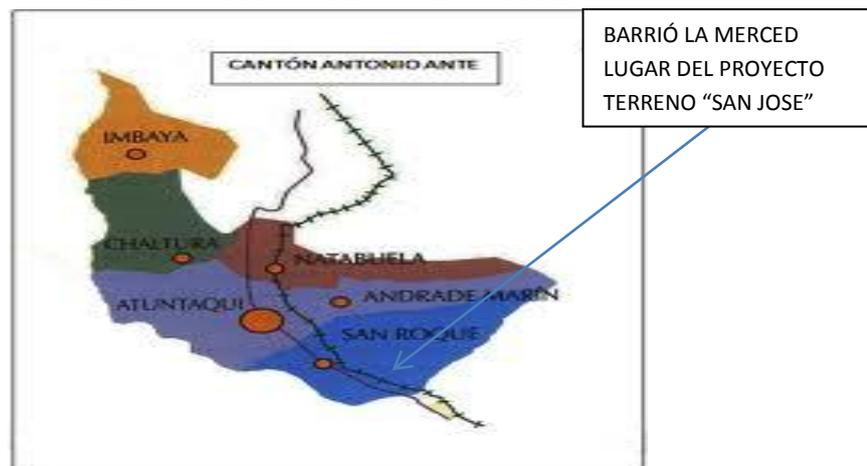
Microlocalización

En la parte de la microlocalización consiste en definir el lugar exacto de la ejecución del proyecto, es decir la microempresa productora y comercializadora de granadilla estará ubicado en.

Cantón: Antonio Ante

Parroquia: San Roque

ILUSTRACIÓN No.4
MAPA CANTÓN ANTONIO ANTE



Fuente: Gobierno Municipal de Antonio Ante
Elaborado por: La autora

La ubicación del terreno donde se llevara a cabo el proyecto es de propiedad de la autora de la investigación, tiene los siguiente linderos y dimensiones: Norte, quebrada Cuabungo, en la extensión de 105 metros, Sur, con calle de 5 metros de ancho en la extensión de 102 metros; Este, con propiedad de Griselda Andrade, en la extensión de 92 metros; y, oeste, con propiedad de Miguel Angel Aguirre, en la extensión de 96 metros.

Aspectos para definir la microlocalización

- **Servicios básicos**

El lugar donde se ubicara el proyecto posee servicios básicos como: agua, luz, línea telefónica, estos aspectos son muy importantes para el desenvolvimiento de las actividades de la microempresa.

- **Vías de acceso**

Las arterias de comunicación se encuentran en buen estado, lo que facilitara el transporte de la fruta para la comercialización en los mercados.

- **Cercanía a mercados**

La microempresa estará ubicada muy cerca de los mercados, se encuentra a 5 minutos del mercado de Atuntaqui, a 20 minutos de los mercados de Ibarra y a 15 de los de Otavalo, por tal motivo no existirá ningún impedimento para que el producto llegue a tiempo real.

- **Factores agroecológicos**

El sector cuenta con las condiciones agro-climáticas para el cultivo de la granadilla, que se encuentran dentro de los rangos:

La topografía, aproximadamente se encuentra entre los 2450 m.s.n.m.
 Un clima templado con una temperatura aproximada de 14 °C. y una pluviosidad de 1025 mm.

Suelos: arenoso rico en materia orgánica.

IULUSTRACIÓN No. CRÓQUIS DE UBICACIÓN DEL PROYECTO



Elaborado por: La autora

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

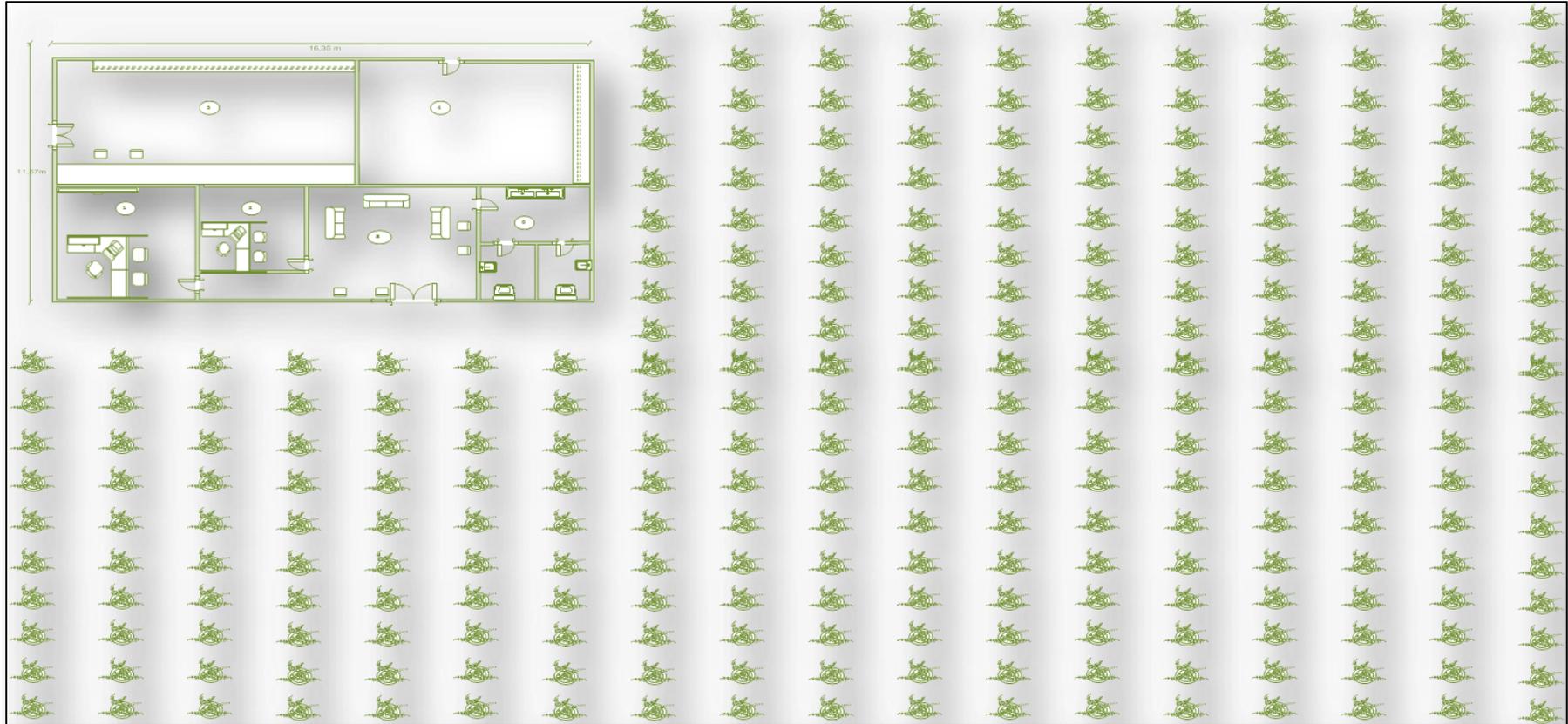
Para la construcción de las áreas de la microempresa, se utilizará 178 m² distribuidas de la siguiente manera;

CUADRO No.45 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

No.	ÁREAS	m ²
1	Gerencia	23
2	Contabilidad	15
3	Recepción	30
4	Cuarto de herramientas	38
5	Bodega	62
6	Baños	10
TOTAL		178

Elaborado por: La autora

DISEÑO DE LA PLANTA ILUSTRACIÓN No.5



Elaborado por: La autora

PROCESO DE PRODUCCIÓN.

- **Selección de las plantas**

Antes de la siembra se debe seleccionar las plantas que se utilizan, las plantas deben estar sanas con una altura de una cuarta y media

- **Preparación de la tierra**

Su preparación consiste en remover el suelo, debe ser rastrado hasta tener una tierra polvo que favorece para su crecimiento, es importante antes de la siembra incorporar abono orgánico para que la tierra este fertilizada al momento de recibir la planta.

- **Siembra**

Para realizar la siembra de la granadilla se debe escoger las plantas que se encuentren en estado sano y libre de enfermedades, es decir plantas vigorosas, sanas, procedentes de pilonera.

- Distancia del hoyado 40cm. De lado cm 40cm de profundidad
- Fertilización y abonadura de fondo
- Sembrar en las ultimas hora de la tarde
- Luego se pisonea la tierra para que la planta este mas firme
- Finalmente se realiza un riego profundo

- **Fertilización de la tierra**

Es indispensable realizar el análisis de la tierra para posteriormente fertilizar durante la producción dela granadilla, si existe alguna presencia desfavorable para la producción se aplica un plan de restitución de nutrientes.

- **Riego**

Luego de haber cumpliendo con los proceso anteriores se debe realizar un análisis sobre la zona y las necesidades de agua que el cultivo puede pedir durante su fase de desarrollo, con este análisis permitirá establecer la cantidad y cada que tiempo se debe realizarlo.

- **Control de malezas**

Para el control de malezas se la realiza con la aplicación de herbicidas, para su aplicación se debe tomar medidas preventivas, porque la granadilla es un producto muy susceptible a menudo se debe controlar la presencia de enfermedades sobre todo en el tiempo de floración.

- **Poda de formación**

Consiste en dar a la planta la forma para su crecimiento, y permitir que se vaya realizando los mejores brotes, la finalidad de realizar la poda de la planta es eliminar todo brote que surja a lo largo del tallo principal.

- **Cosecha**

El producto puede ser cosecha cuando ya comienza a dar color es el momento indicado donde ya a cumplido con el período de crecimiento, la forma de recolección de la fruta se la realiza de manera manual, se la arranca de la mata con todo el pedúnculo esto ayudará a evitar la excesiva deshidratación, evitando el ingreso de hongos que afecta la presentación de la fruta.

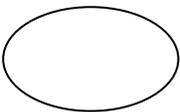
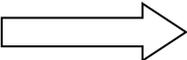
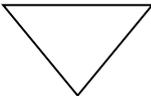
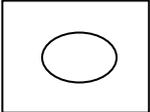
- **Poscosecha**

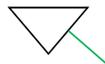
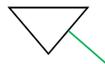
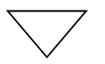
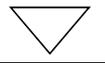
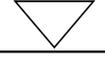
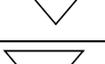
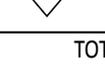
Una vez concluida la recolección de la fruta se procede a almacenar en gavetas para luego ser embodegada y clasificada dependiendo su tamaño, se realiza además la limpieza y se comienza a empacar colocando las respectivas etiquetas con el nombre de la microempresa.

FLUJOGRAMA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA GRANADILLA

Es la representación gráfica de cómo se realiza la producción y comercialización de la granadilla, considerando los parámetros más importantes que se emplean para un manejo adecuado de los recursos que se utilizan. Simbología utilizada.

CUADRO No.46
FLUJOGRAMA DE PROCESO

SIGNIFICADO	SIMBOLO
OPERACIÓN	
TRANSPORTE	
DEMORA	
ALMACENAMIENTO	
VERIFICACIÓN	
OPERACIÓN COMBINADA	

Nº	Detalle del método	Actividad						Tiempo en meses	Observaciones
									
1	SELECCIÓN DE LAS PLANTULAS							0,5	Verificación de la calidad de las plántulas
2	PREPARACIÓN DEL TERRENO							1	Movimientos de Tierra
3	PLANTACIÓN							0,5	Transporte de plantas para la siembra
4	FERTILIZACIÓN							1	Aplicación de fertilizantes
5	RIEGO							2	Empapar de Agua
6	CONTROL DE MALEZAS							2	Aplicación de herbicidas y labores manuales
7	PODA							1	Tiempo para podas
8	CONTROL DE PLAGAS Y ENFERMEDADES							1	Aplicación de insecticidas
9	COSECHA							4	Recolección de frutas
10	POS COSECHA							0,5	Tratamiento de frutas
11	COMERCIALIZACIÓN							0,5	Trasladar la fruta al mercado
TOTAL								13	

TAMAÑO DEL PROYECTO

Factores condicionantes del tamaño del proyecto

- **Mercado**

Es importante analizar la existencia del mercado para el producto para determinar qué nivel se podrá cubrir con el proyecto.

CUADRO No.47
NIVEL DE CAPTACIÓN DEL PROYECTO

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA EN UNIDADES	PRODUCCIÓN DEL PROYECTO EN UNIDADES	NIVEL DE CAPTACIÓN DEL PROYECTO
2013	1239309	0	0,00%
2014	1449991	593750	40,95%
2015	1696490	742188	43,75%
2016	1984893	742188	37,39%
2017	2322325	593750	25,57%

Fuente: Estudio de mercado y técnico

Elaborado por: La autora

- **Fuentes de financiamiento**

El sector se encuentra cerca de instituciones financieras quienes otorgan créditos para poder invertir en la producción de la granadilla, con ventajas que son consideradas por ser la inversión destinada para la agricultura.

- **Materia Prima e insumos**

Cuenta con la disponibilidad de la materia prima e insumos agrícolas que requiere para la producción, no necesita ir a otros lugares que representaría mayor costos, existen centros de expendio de productos agrícolas.

Entre la materia prima e insumos a utilizar son:

- Plántulas de calidad
 - Insumos crecimiento
 - Pesticidas
 - Fungicidas
 - Fertilizantes
-
- **Disponibilidad de mano de obra**

La microempresa requiere de personal que tenga conocimiento en el cultivo lo que es una ventaja, ya que el sector cuenta con mano de obra que por muchos años se ha dedicado a la actividad agrícola, son personas con experiencia que saben cómo trabajar, porque llevan varios años realizando este tipo de actividad.

CAPACIDAD DEL PROYECTO

La capacidad del proyecto está definida de la siguiente manera.

- Horizonte del proyecto 5 años
- Área a cultivar 10000 m²
- Densidad de plantas 625

CUADRO No.48
ANÁLISIS DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA GRANADILLA

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Granadilla en unidades por planta	0	1000	1250	1250	1000
Número de plantas por hectáreas	625	625	625	625	625
TOTAL	0	625000	781250	781250	625000

Fuente: Ing. Agrónomo
Elaborado por: La autora

- **PROGRAMA DE PRODUCCIÓN DE LA GRANADILLA**

**CUADRO No.49
PROGRAMA DE PRODUCCIÓN**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Producción total de gradilla en unidades	0	625000	781250	781250	625000
Producción apta para la venta 95%	0	593750	742188	742188	593750
Producción de no apta 5%	0	31250	39063	39063	31250

Elaborado por: La autora

INVERSIONES

Inversión fija

La inversión fija implica la compra de activos fijos que necesita la microempresa necesita para dar inicio con las actividades

- **Terreno**

Para la creación de la microempresa productora y comercializadora de granadilla se hará la adquisición de un terreno que será distribuido para la plantación del producto y para la edificación de las instalaciones de oficinas.

**CUADRO No.50
TERRENO**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Terreno	m2	10000	2,50	25.000,00
TOTAL				25.000,00

Fuente: Propietaria del terreno

Elaborado por: La autora

- **Infraestructura**

La infraestructura llevará un diseño de acuerdo al plano realizado por un arquitecto que tomará en cuenta todas las áreas que la microempresa necesita.

**CUADRO No.51
INFRAESTRUCTURA**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Infraestructura	m2	178	65,00	11.570,00
TOTAL				11.570,00

Fuente: Arquitecto Fernando Arévalo

Elaborado por: La autora

- **Maquinaria y equipo**

Se realiza la compra de la maquinaria y equipo que se utilizará para los trabajos a realizarse.

**CUADRO No.52
MAQUINARIA Y EQUIPO**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Equipo de Fumigación a motor	1	700,00	700,00
Carro Transportador	1	400,00	400,00
TOTAL			1.100,00

Fuente: Almacenes de agroquímicos

Elaborado por: La autora

- **Vehículo**

Se requiere de un vehículo para facilitar la transportación de los materiales e insumos agrícolas que el producto necesite.

**CUADRO No.53
VEHÍCULO**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Vehículo	1	19.990,00	19.990,00
TOTAL			19.990,00

Fuente: Comercial Hidrobo

Elaborado por: La autora

- **Herramientas de producción**

Son herramientas especiales que se utilizan para el cuidado de la producción de la granadilla. A continuación se detalla cada herramienta a utilizarse.

**CUADRO No.54
HERRAMIENTAS DE PRODUCCIÓN**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Carretilla	2	120,00	240,00
Azadones	12	12,00	144,00
Palas	2	5,00	10,00
Rastrillos	8	8,00	64,00
Trinches	8	6,00	48,00
Cubetas	100	4,50	450,00
TOTAL			956,00

Fuente: Almacenes de agroquímicos
Elaborado por: La autora

- **Muebles y enseres**

Se requiere de muebles y enseres para instalar a cada una de las oficinas de la microempresa.

**CUADRO No.55
MUEBLES Y ENSERES**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio Modular	3	190,00	570,00
Archivador vertical	3	140,00	420,00
Sillas giratorias	3	50,00	150,00
Sillas	9	20,00	180,00
Mesa de madera grande	1	140,00	140,00
TOTAL			1460,00

Fuente: Almacén Línea Nueva
Elaborado por: La autora

- **Equipo de computación**

El equipo de computación es indispensable porque es un equipo donde se guarda la información de todos los movimientos de la microempresa.

**CUADRO No.56
EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador PC	3	600,00	1.800,00
TOTAL			1.800,00

Fuente: Almacenes de electrodomésticos

Elaborado por: La autora

- **Equipo de oficina**

El equipo de oficina se lo obtendrá dependiendo el número de oficinas en las que se vayan a instalar los servicios de cada área.

**CUADRO No.57
EQUIPO DE OFICINA**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Impresora Multifunción	1	210,00	210,00
Teléfono	3	80,00	240,00
TOTAL			450,00

Fuente: Almacenes de electrodomésticos

Elaborado por: La autora

- **Resumen de activos fijos**

**CUADRO No.58
RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS**

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Terreno	25.000,00
Infraestructura	11.570,00
Maquinaria y equipo	1.100,00
Vehículo	19.990,00
Muebles y enseres	1.460,00
Equipo de computación	1.800,00
Equipo de oficina	450,00
Imprevistos 3%	1.841,10
TOTAL	63.211,10

Elaborado por: La autora

Inversión diferida

**CUADRO No.59
INVERSIÓN DIFERIDA**

DESCRIPCIÓN	VALOR
Estudio de factibilidad	1000
Diseño y adecuación para la construcción	500
Trámites de constitución	170
TOTAL	1670

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

Inversión variable o capital de trabajo

Requerimiento del número de jornales para el desarrollo de las actividades del cultivo de granadilla.

**CUADRO No.60
JORNALES PARA EL PRIMER AÑO**

Actividad	No. aplicaciones	jornal por hectárea	número de hectáreas	año 1
Siembra	1	5	1	5
Aplicación de fertilizantes	4	2	1	8
Aplicación de insecticidas	5	3	1	15
Deshierba	5	7	1	35
Aporque	5	3	1	15
Cosecha	1	10	1	10

Fuente: Ingeniero agrónomo Segundo Chulde

Elaborado por la autora

**CUADRO No.61
JORNALES PARA EL SEGUNDO AÑO**

Actividad	No. aplicaciones	jornal por hectárea	número de hectáreas	año 2
Aplicación de fertilizantes	5	2	1	10
Aplicación de insecticidas	6	3	1	18
Deshierba	5	7	1	35
Aporque	5	3	1	15
Cosecha	1	10	1	10

Fuente: Ingeniero agrónomo Segundo Chulde

Elaborado por la autora

Requerimiento de Insumos

CUADRO No.62
INSUMOS PRIMER AÑO

Actividad	N° aplicaciones	kilos por hectárea	número de hectáreas	AÑO 1
Fertilizante	4	50	1	200
Insecticidas y fungicidas	5	1,25	1	6,25

Fuente: Ingeniero agrónomo Segundo Chulde

Elaborado por la autora

CUADRO No.63
INSUMOS SEGUNDO AÑO

Actividad	N° aplicaciones	kilos por hectárea	número de hectáreas	AÑO 2
Fertilizante	5	75	1	375
Insecticidas y fungicidas	6	1,5	1	9

Fuente: Ingeniero agrónomo Segundo Chulde

Elaborado por la autora

CUADRO No.64
COSTOS DE PRODUCCIÓN PARA EL PRIMER AÑO

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO EN DÓLARES	VALOR TOTAL EN DÓLARES
A. COSTOS DIRECTOS (CD)				
1. Preparación del suelo				
Arada y rastrada	horas/tractor	2	18	36
Surcado	horas/tractor	0,5	10	5
Subtotal preparación del suelo				41
2. Mano de Obra				
Técnico de la Plantación	sueldo			5496,88
Siembra	jornal	5	8	40
Fertilización	jornal	8	8	64
Aplicación de insecticida/ fungicida	jornal	15	8	120
Deshierba	jornal	35	8	280
Aporque	jornal	15	8	120
Cosecha	jornal	10	8	80
Subtotal mano de obra				6200,88
3. Insumos				
Plantas	unidades	625,00	0,3	187,50
Fertilizante	Kg	200	0,8	160
Insecticidas, fungicidas	Kg	6,25	8	50
Subtotal insumos				397,50
SUBTOTAL (CD)				6639,38
B. COSTOS INDIRECTOS (CI)				
Imprevistos (5 % subtotal CD)				331,97
Herramientas y materiales para la producción				956,00
Pago del agua de riego				35
SUBTOTAL (CI)				1322,97
TOTAL DE COSTOS (CD+CI)				7962,35

Fuente: Ingeniero agrónomo Segundo Chulde

Elaborado por la autora

**CUADRO No.65
COSTOS DE PRODUCCIÓN SEGUNDO AÑO**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO EN DÓLARES	VALOR TOTAL EN DÓLARES
A. COSTOS DIRECTOS (CD)				
2. Mano de Obra				
Técnico de la Plantación	sueldo			6.436,71
Fertilización	jornal	10	8,432	84,32
Aplicación de insecticida/ fungicida	jornal	18	8,432	151,78
Deshierba	jornal	35	8,432	295,12
Aporque	jornal	15	8,432	126,48
Cosecha	jornal	10	8,432	84,32
Subtotal mano de obra				7178,73
3. Insumos				
Fertilizante	kg	375	0,8432	316,20
Insecticidas, funguicidas	kg	9	8,432	75,89
Subtotal insumos				392,09
SUBTOTAL (CD)				7570,82
B. COSTOS INDIRECTOS (CI)				
Imprevistos (5 % subtotal CD)				378,54
Herramientas y materiales para la producción				1007,62
Pago del agua de riego				36,89
SUBTOTAL (CI)				1423,05
TOTAL DE COSTOS (CD+CI)/ha				8993,87

Fuente: Ingeniero agrónomo Segundo Chulde
Elaborado por la autora

El capital de trabajo se encuentra presupuestado para 12 meses, dinero que servirá para cubrir los desembolsos por la actividad, ya que después se recibirá ingresos por el cultivo de la granadilla.

**CUADRO No.66
CAPITAL DE TRABAJO**

DESCRIPCIÓN	VALOR PARCIAL	VALOR TOTAL
COSTOS DE PRODUCCIÓN		
Preparación del suelo	41,00	
Mano de obra	6200,88	
Insumos	397,50	
Materiales para la producción	956,00	
Pago de agua	35,00	
Subtotal (CP)		7.630,38
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Sueldos y salarios	10.704,60	
Suministros de oficina	124,25	
Servicios básicos	600,00	
Mantenimiento Computación	144	
Subtotal total (GA)		11.572,85
GASTOS DE VENTAS		
Sueldo en ventas	4629,40	
Publicidad	960	
Combustible	1.200,00	
Mantenimiento Vehículo	300,00	
Subtotal total (GV)		2.460,00
Total		21.663,23
Imprevistos 2%		433,26
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		22.096,49

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La Autora

Inversión total

CUADRO No.67
INVERSIÓN TOTAL

DESCRIPCIÓN	TOTAL	%
Activos Fijos	63.211,10	72,68
Activos Diferidos	1.670,00	1,92
Capital de trabajo	22.096,49	25,40
TOTAL	86.978	100,00

Elaborado por: La Autora

Financiamiento del proyecto

CUADRO No.68
FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

DESCRIPCIÓN	TOTAL		PROPIO	FINANCIADO
Activos Fijos	63.211,10	72,68	26873,52	36337,58
Activos Diferidos	1.670,00	1,92	709,98	960,02
Capital de trabajo	22.096,49	25,40	9394,09	12702,41
TOTAL	86.978	100,00	36977,59	50000,00
	100%		42,51%	57,49%

Fuente: Banco Nacional de Fomento

Elaborado por: La Autora

El proyecto necesitará de inversión propia y financiada, la misma que se realizará un crédito al Banco Nacional de Fomento.

Requerimiento del talento humano

El proyecto requerirá el siguiente personal tanto para la área de producción y administración, también hay que tomar en cuenta a 485 personas que trabajaran el a la microempresa por jornal, en la vida útil del proyecto

CUADRO No.69
PERSONAL DE OPERACIÓN DEL PROYECTO

ÁREA	PERSONAL	Nº	REMUNERACIÓN
ADMINISTRATIVA	Gerente	1	400
	Contadora	1	300
PRODUCCIÓN	Técnico agrónomo	1	360
COMERCIALIZACIÓN	Vendedor	1	300
TOTAL		4	1360

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

Este capítulo tiene como finalidad establecer las inversiones, pronosticar ingresos, analizar los egresos, para poder estructurar los respectivos estados financieros y aplicar la evaluación financiera que determinara la factibilidad o no del proyecto.

ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN

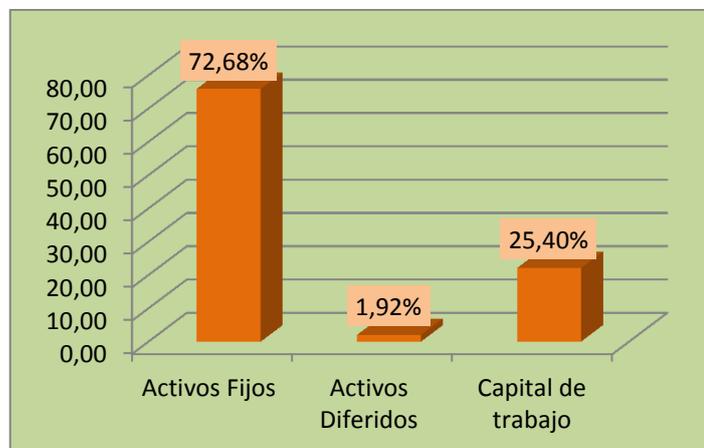
La inversión para la creación de la microempresa de producción y comercialización de granadilla es 86.978, 59 dólares, destinado para:

CUADRO No.70
ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Activos Fijos	63.211,10
Activos Diferidos	1.670,00
Capital de trabajo	22.096,49
TOTAL	86.978,59

Elaborado por: La autora

GRÁFICO No.34
ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN



Elaborado por: La autora

INGRESOS

Los ingresos de la microempresa están representados por la venta de la granadilla en cajas.

Proyección de Ingresos

La proyección de ingresos se la estableció en base a la producción de granadilla tomada en cuenta el mercado y la capacidad de producción de la microempresa. Las ventas esta representadas por la cantidad de cajas de granadilla de 100 unidades c/u, el precio de la fruta se fijó en base al análisis de costos y gastos de producción más un margen de utilidad, estos crecen según la tendencia de inflación del 5,4% registrada en el año 2011.

CUADRO No.71
INGRESOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Número de Cajas de 100 Unidades		5.938	7.422	7.422	5.938
Precio		18,00	18,97	20,00	21,08
Total de ingresos proyectado	0,00	106.875,00	140.807,81	148.411,43	125.140,52

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La autora

EGRESOS

Los egresos son los desembolsos que se realizaran para cubrir los costos de producción, gastos administrativos y ventas. Se encuentran proyectados al 5,4 según la inflación del 2011, a excepción del talento humano que se lo proyectó al 9,9% según la tendencia del crecimiento del sueldo básico de los últimos 5 años

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Los costos de producción son las erogaciones que se efectuaran para la preparación del suelo, la compra de insumos, mano de obra directa y los costos indirectos. La cantidad se encuentra proyectada en función a las necesidades para la producción, el costo crece en base a la inflación del 5,4% del año 2011. Con mayor detalle se encuentra en el anexo.

➤ RESUMEN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

**CUADRO No.72
RESUMEN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS DIRECTOS					
Preparación del suelo	41,00				
Mano de obra	6200,88	7178,73	7566,38	7974,96	8405,61
Insumos	397,50	392,09	413,26	435,58	459,10
COSTOS INDIRECTOS					
Imprevistos (subtotal CD)	331,97	378,54	398,98	420,53	443,24
Materiales para la producción	956,00	1007,62	1062,04	1119,39	1179,83
Pago de agua de riego	35,00	36,89	38,88	40,98	43,19
TOTAL	7962,35	8993,87	9479,54	9991,43	10530,97

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Dentro de los gastos administrativos se encuentran las erogaciones de oficina. Para su proyección se ha utilizado la tasa de inflación del 5,4%. Excepto los sueldos administrativos.

➤ **Sueldos Administrativos.**

**CUADRO No.73
SUELDO BÁSICO UNIFICADO**

No.	PERSONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Gerente	400,00	439,60	483,12	530,95	583,51
1	Contadora	300,00	329,70	362,34	398,21	437,63
	MENSUAL	700,00	769,30	845,46	929,16	1021,15
	ANUAL	8400,00	9231,60	10145,53	11149,94	12253,78

Elaborado por: La autora

**CUADRO No.74
PROYECCIÓN DEL COSTO TOTAL DE MANO DE OBRA**

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salario Básico Unificado	8.400,00	9.231,60	10.145,53	11.149,94	12.253,78
Aporte Patronal	1.020,60	1.121,64	1.232,68	1.354,72	1.488,83
Fondos de Reserva		769,30	845,46	929,16	1.021,15
Décimo Tercero	700,00	769,30	845,46	929,16	1.021,15
Décimo Cuarto	584,00	641,82	705,36	775,19	851,93
Total costo de sueldos administrativos	10.704,60	12.533,66	13.774,49	15.138,16	16.636,84

Elaborado por la autora

➤ **Servicios básicos**

Los servicios básicos son indispensables para la realización de las actividades de la microempresa.

**CUADRO No.75
SERVICIOS BÁSICOS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Luz	216,00	227,66	239,96	252,92	266,57
Agua	144,00	151,78	159,97	168,61	177,72
Teléfono	240,00	252,96	266,62	281,02	296,19
TOTAL	600,00	632,40	666,55	702,54	740,48

Elaborado por: La autora

➤ **Suministros de Oficina**

Es indispensable la adquisición de los suministros de oficina porque son parte importante y complementaria para la realización de las actividades de las distintas áreas de la microempresa.

**CUADRO No.76
SUMINISTROS DE OFICINA**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	P/U	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Papel resma	7	4	25	26	27	29	30
Carpetas	15	0,25	4	4	4	4	5
Esferográfico	10	0,25	3	3	3	3	3
Tinta impresora	4	12	48	51	53	56	59
Cuaderno	6	2	9	9	10	11	11
Lápiz	8	2	12	13	13	14	15
Borrador	5	0,30	2	2	2	2	2
Basureros	3	5	15	16	17	18	19
Libretines (facturas)	2	4	8	8	9	9	10
TOTAL			124	131	138	145	153

Elaborado por: La autora

➤ **Mantenimiento Computación**

**CUADRO No.77
MANTENIMIENTO DEL EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mantenimiento computación	144,00	151,78	159,97	168,61	177,72

Elaborado por: La autora

**CUADRO No.78
RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos	10704,60	12533,66	13774,49	15138,16	16636,84
Suministros de Oficina	124,25	130,96	138,03	145,49	153,34
Servicios Básicos	600,00	632,40	666,55	702,54	740,48
Mantenimiento Computación	144,00	151,78	159,97	168,61	177,72
TOTAL	11572,85	13448,79	14739,04	16154,80	17708,38

Elaborado por: La autora

GASTOS DE VENTAS

En los gastos de ventas incluye todas las erogaciones por la publicidad que se realice para la venta del producto, al igual que los sueldos que se cancela al vendedor. Estos crecen en función de la inflación del 5,4%

➤ Sueldo en Ventas.

**CUADRO No.79
SUELDO EN VENTAS**

No.	PERSONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Vendedor	300,00	329,70	362,34	398,21	437,63
	MENSUAL	300,00	329,70	362,34	398,21	437,63
	ANUAL	3600,00	3956,40	4348,08	4778,54	5251,62

Elaborado por: La autora

**CUADRO No.80
PROYECCIÓN DE LOS SUELDOS ADMINISTRATIVOS**

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salario Básico Unificado	3.600,00	3.956,40	4.348,08	4.778,54	5.251,62
Aporte Patronal	437,40	480,70	528,29	580,59	638,07
Fondos de Reserva		329,70	362,34	398,21	437,63
Décimo Tercero	300,00	329,70	362,34	398,21	437,63
Décimo Cuarto	292,00	320,91	352,68	387,59	425,96
Total sueldo en ventas	4.629,40	5.417,41	5.953,73	6.543,15	7.190,93

Elaborado por: La autora

➤ Publicidad

**CUADRO No.81
PUBLICIDAD**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Publicidad	960	1012	1066	1124	1185

Elaborado por: La autora

➤ **Combustible Mantenimiento Vehículo**

**CUADRO No.82
COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO VEHÍCULO**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Combustible vehículo	1200,00	1264,80	1333,10	1405,09	1480,96
Mantenimiento vehículo	300,00	316,20	333,27	351,27	370,24
TOTAL	1500,00	1581,00	1666,37	1756,36	1851,20

Elaborado por: La autora

➤ **Empaques**

**CUADRO No.83
EMPAQUES**

DESCRIPCIÓN	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Empaques	890,63	1173,40	1236,76	1042,84
TOTAL	890,63	1173,40	1236,76	1042,84

Elaborado por: La autora

➤ **Resumen de gastos de ventas**

**CUADRO No.84
RESUMEN DE GASTOS DE VENTAS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo en ventas	4629,40	5417,41	5953,73	6543,15	7190,93
Publicidad	960,00	1011,84	1066,48	1124,07	1184,77
Empaques	890,63	1173,40	1236,76	1042,84	0,00
Combustible y Mantenimiento	1500,00	1581,00	1666,37	1756,36	1851,20
TOTAL	7980,03	9183,65	9923,35	10466,42	10226,90

Elaborado por: La autora

GASTOS FINANCIEROS

➤ **Financiamiento**

Para llevar a cabo el siguiente proyecto se necesita un préstamo de 50.000 el mismo será financiado al banco del fomento a una tasa de interés del 15%.

CUADRO No.85**DATOS DEL FINANCIAMIENTO**

PRESTAMO	50000
TIEMPO	5
INTERÉS	13,5%
PERIODOS DE PAGO	TRIMESTRALES

Elaborado por: La autora

CUADRO No.86**AMORTIZACIÓN**

meses	Cuota	intereses	amortización	amortizado	pendiente
0					50.000,00
1	1.150,49	562,50	587,99	587,99	49.412,01
2	1.150,49	555,89	594,61	1.182,60	48.817,40
3	1.150,49	549,20	601,30	1.783,90	48.216,10
4	1.150,49	542,43	608,06	2.391,96	47.608,04
5	1.150,49	535,59	614,90	3.006,86	46.993,14
6	1.150,49	528,67	621,82	3.628,68	46.371,32
7	1.150,49	521,68	628,81	4.257,49	45.742,51
8	1.150,49	514,60	635,89	4.893,38	45.106,62
9	1.150,49	507,45	643,04	5.536,43	44.463,57
10	1.150,49	500,22	650,28	6.186,70	43.813,30
11	1.150,49	492,90	657,59	6.844,30	43.155,70
12	1.150,49	485,50	664,99	7.509,29	42.490,71
13	1.150,49	478,02	672,47	8.181,76	41.818,24
14	1.150,49	470,46	680,04	8.861,79	41.138,21
15	1.150,49	462,80	687,69	9.549,48	40.450,52
16	1.150,49	455,07	695,42	10.244,91	39.755,09
17	1.150,49	447,24	703,25	10.948,15	39.051,85
18	1.150,49	439,33	711,16	11.659,31	38.340,69
19	1.150,49	431,33	719,16	12.378,47	37.621,53
20	1.150,49	423,24	727,25	13.105,72	36.894,28
21	1.150,49	415,06	735,43	13.841,15	36.158,85
22	1.150,49	406,79	743,71	14.584,86	35.415,14
23	1.150,49	398,42	752,07	15.336,93	34.663,07
24	1.150,49	389,96	760,53	16.097,46	33.902,54
25	1.150,49	381,40	769,09	16.866,55	33.133,45
26	1.150,49	372,75	777,74	17.644,29	32.355,71
27	1.150,49	364,00	786,49	18.430,78	31.569,22
28	1.150,49	355,15	795,34	19.226,12	30.773,88
29	1.150,49	346,21	804,29	20.030,41	29.969,59
30	1.150,49	337,16	813,33	20.843,74	29.156,26
31	1.150,49	328,01	822,48	21.666,23	28.333,77
32	1.150,49	318,75	831,74	22.497,97	27.502,03
33	1.150,49	309,40	841,09	23.339,06	26.660,94
34	1.150,49	299,94	850,56	24.189,62	25.810,38
35	1.150,49	290,37	860,13	25.049,74	24.950,26

36	1.150,49	280,69	869,80	25.919,54	24.080,46
37	1.150,49	270,91	879,59	26.799,13	23.200,87
38	1.150,49	261,01	889,48	27.688,61	22.311,39
39	1.150,49	251,00	899,49	28.588,10	21.411,90
40	1.150,49	240,88	909,61	29.497,71	20.502,29
41	1.150,49	230,65	919,84	30.417,55	19.582,45
42	1.150,49	220,30	930,19	31.347,74	18.652,26
43	1.150,49	209,84	940,65	32.288,40	17.711,60
44	1.150,49	199,26	951,24	33.239,63	16.760,37
45	1.150,49	188,55	961,94	34.201,57	15.798,43
46	1.150,49	177,73	972,76	35.174,33	14.825,67
47	1.150,49	166,79	983,70	36.158,04	13.841,96
48	1.150,49	155,72	994,77	37.152,81	12.847,19
49	1.150,49	144,53	1005,96	38.158,77	11.841,23
50	1.150,49	133,21	1017,28	39.176,05	10.823,95
51	1.150,49	121,77	1028,72	40.204,77	9.795,23
52	1.150,49	110,20	1040,30	41.245,06	8.754,94
53	1.150,49	98,49	1052,00	42.297,06	7.702,94
54	1.150,49	86,66	1063,83	43.360,90	6.639,10
55	1.150,49	74,69	1075,80	44.436,70	5.563,30
56	1.150,49	62,59	1087,91	45.524,61	4.475,39
57	1.150,49	50,35	1100,14	46.624,75	3.375,25
58	1.150,49	37,97	1112,52	47.737,27	2.262,73
59	1.150,49	25,46	1125,04	48.862,31	1.137,69
60	1.150,49	12,80	1137,69	50.000,00	0,00

Elaborado por: La autora

CUADRO No.87

GASTO INTERÉS DE LA DEUDA

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Intereses	6297	5218	3984	2573	959

Elaborado por: La autora

DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

El cálculo de la depreciación se la realizará dependiendo del activo fijo al que corresponda el mismo consiste en calcular la vida útil de cada bien.

**CUADRO No.88
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN**

ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	AÑO 0	% POR LEY	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Infraestructura	11.570,00	5	578,5	578,5	578,5	578,5	578,5
Maquinaria y Equipo	1.100,00	10	110	110	110	110	110
Muebles y Enseres	1460,00	10	146	146	146	146	146
Equipo de Computación	1.800,00	33,00	600	600,00	600,00		
Renovación de equipo de Computación	1.897,20	33,00				621,40	621,40
Equipo de Oficina	450,00	10	45	45	45	45	45
Vehículo	19.990,00	20	3998	3998	3998	3998	3998
TOTAL	38.267		5477,5	5477,5	5477,5	5498,9	5498,9

Elaborado por: La autora

➤ **Amortización diferida**

**CUADRO No.89
AMORTIZACIÓN DIFERIDA**

DESCRIPCIÓN	VALOR INICIAL	AMORTIZACIÓN ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activo Diferidos	1.670,00	20%	334	334	334	334	334

Elaborado por: La autora

RESUMEN DE EGRESOS

**CUADRO No.90
RESUMEN DE EGRESOS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos de producción	7.962,35	8.993,87	9.479,54	9.991,43	10.530,97
Gastos de Administrativos	11.572,85	13.448,79	14.739,04	16.154,80	17.708,38
Gastos de Ventas	7.980,03	9.183,65	9.923,35	10.466,42	10.226,90
Gastos Financieros	6.296,62	5.217,73	3.983,83	2.572,65	958,71
Gastos por depreciación	5.477,50	5.477,50	5.477,50	5.498,90	5.498,90
Gasto de Amortización Diferidos	334,00	334,00	334,00	334,00	334,00
TOTAL	39.623,35	42.655,54	43.937,26	45.018,20	45.257,86

Elaborado por: La autora

ESTADOS PROFORMA

Después de haber analizado las inversiones, ingresos y egresos se procedió a estructurar los siguientes balances proforma.

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

El estado de situación inicial representa la posición financiera de la microempresa en lo que se refiera a los activos y pasivos con los que da inicio la actividad.

CUADRO No.91

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

ACTIVO			PASIVO		
ACTIVOS CORRIENTE		22.096,49	PASIVOS LARGO PLAZO		50.000,00
Capital de trabajo	22.096,49		Préstamo por pagar	50.000,00	
ACTIVOS FIJOS		63.211,10			
Terreno	25.000,00		CAPITAL		36.977,59
Infraestructura	11.570,00		Inversión propia	36.977,59	
Vehículo	19.990,00				
Equipo de Computación	1.800,00				
Equipo de Oficina	450,00				
Maquinaria y equipo	1.100,00				
Muebles y enseres	1.460,00				
Otros	1.841,10				
ACTIVO DIFERIDO		1.670,00			
Gastos de Constitución	1.670,00				
TOTAL ACTIVOS		86.977,59	TOTAL PASIVOS Y CAPITAL		86.977,59

Elaborado por: La autora

ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultado refleja los ingresos y gastos que la microempresa va teniendo durante su desarrollo definiendo de esa manera la utilidad o pérdida que ha logrado el proyecto. Este representa la posición económica de la microempresa

**CUADRO No.92
ESTADO DE RESULTADOS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos proyectados granadilla		106.875,00	140.807,81	148.411,43	125.140,52
(-)Costos de producción granadilla	7.962,35	8.993,87	9.479,54	9.991,43	10.530,97
(=)Utilidad Bruta	-7.962,35	97.881,13	131.328,27	138.420,00	114.609,55
(-)Gastos administrativos	11.572,85	13.448,79	14.739,04	16.154,80	17.708,38
(-)Gastos de venta	7.980,03	9.183,65	9.923,35	10.466,42	10.226,90
(-) Gastos por depreciación	5.477,50	5.477,50	5.477,50	5.498,90	5.498,90
(-) Gastos amortización diferidos	334,00	334,00	334,00	334,00	334,00
(=) Total gastos	25.364,38	28.443,94	30.473,89	32.454,12	33.768,17
(=)Utilidad operativa proyectada	-33.326,72	69.437,19	100.854,38	105.965,88	80.841,38
(-)Gastos financieros intereses	6.296,62	5.217,73	3.983,83	2.572,65	958,71
Utilidad netas antes del 15% trabajadores	-39.623,35	64.219,46	96.870,56	103.393,24	79.882,66
(-) 15% trabajadores		9.632,92	14.530,58	15.508,99	11.982,40
(=) Utilidad o perdida antes de impuestos		54.586,54	82.339,97	87.884,25	67.900,26
(-) Impuesto a la renta		13.100,77	18.938,19	19.334,54	14.938,06
(=) Utilidad proyectada	-39.623,35	41.485,77	63.401,78	68.549,72	52.962,21

Elaborado por: La autora

FLUJO DE CAJA CON PROTECCIÓN

Este estado financiero muestra la dinámica del efectivo en relación a sus entradas y salidas.

CUADRO No.93 FLUJO DE CAJA

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Inversión Inicial	-86.978					
Ingresos						
(=) Utilidad Neta Proyectada		-39.623	41.486	63.402	68.550	52.962
Valor de rescate						41.690
Depreciación		5.478	5.478	5.478	5.499	5.499
(=) Total Ingresos		-34.146	46.963	68.879	74.049	100.151
EGRESOS						
Pago al Principal		7.509	8.588	9.822	11.233	12.847
Reinversión					1.897	
(=) Total Egresos		7.509	8.588	9.822	13.130	12.847
(=) FLUJO DE CAJA DE NETO PROYECTADO	-86.978	-41.655	38.375	59.057	60.918	87.304

Elaborado por: La autora

EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN

Para evaluar el proyecto se aplicó índices financieros clásicos, que toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo, tales como: VAN, TIR, PRI, C/B

COSTO DE OPORTUNIDAD Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO

El costo de oportunidad determina la tasa de rentabilidad que tendrá el proyecto frente a la tasa activa y del mercado financiero, demostrando matemáticamente si es viable realizar la inversión en el presente proyecto.

**CUADRO No.94
COSTO DE OPORTUNIDAD**

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA DE PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO
Capital Propio	36.978	42,51	4,60	195,56
Capital Financiado	50.000	57,49	13,50	776,06
TOTAL	86.978	100,00	18,10	971,63

Elaborado por: La autora

Ck = 9,72%

Tasa de Rendimiento Medio

DATOS:

Ck(costo de oportunidad) = 9,72%

if(inflación) = 5,4%

TRM= ((1+ck) (1+if))-1

TRM=0,1564

TRM=15,64%

VALOR ACTUAL NETO

**CUADRO No.95
VALOR ACTUAL NETO**

AÑO	FL NETOS	FL ACTUAL 15,64%
0	-86977,59	-86977,59
1	-41655,13	-36021,09
2	38375,09	28696,32
3	59057,20	38188,98
4	60918,15	34064,37
5	87304,17	42215,99
	VAN	20167

Elaborado por: La autora

$$VAN = -II + \frac{FNE}{(1+r)^1} + \frac{FNE}{(1+r)^2} + \frac{FNE}{(1+r)^3} \dots + \frac{FNE}{(1+r)^n}$$

VAN = 20.167

De acuerdo a la evaluación realizada en el VAN para el estudio propuesto alcanza 20.167, valor que es mayor a cero por tal razón quiere decir que el proyecto es aceptado.

TASA INTERNA DE RETORNO

Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en que el VAN es igual a cero (0).

**CUADRO No.96
TASA INTERNA DE RETORNO**

AÑO	FL NETOS	FLUJO 15,64%	FLUJO 22%
0	-86977,59	-86977,59	-86977,59
1	-41655,13	-36021,09	-34143,55
2	38375,09	28696,32	25782,78
3	59057,20	38188,98	32523,21
4	60918,15	34064,37	27498,40
5	87304,17	42215,99	32302,48
	VAN	20166,96	-3014,28

Elaborado por: La autora

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VANTi}{VANTi - VANTs}$$

TIR = 21,07%

La Tasa Interna de Retorno que se obtuvo, indica la rentabilidad del proyecto en este caso del 21,07%, por tanto el proyecto se lo considera factible ya que es mayor que la tasa de rendimiento medio.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

**CUADRO No.97
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

AÑOS	CAPITAL	FLUJO NETO	RECUP. CAPITAL	TIEMPO DE RECUPERACIÓN
1	86.978	-41.655,13	-41.655,13	1 AÑO
2		38.375,09	38.375,09	2 AÑO
3		59.057,20	59.057,20	3 AÑO
4		60.918,15	31.200,43	6 MESES

Elaborado por: La autora

La inversión de recupera en 3 años 6meses.

Costo beneficio

**CUADRO No.98
COSTO BENEFICIO**

AÑOS	FNE	FNEA
		0,1564
1	-41.655	-36.021
2	38.375	28.696
3	59.057	38.189
4	60.918	34.064
5	87.304	42.216
SUMAN...		107.145

Elaborado por: La autora

$$C/B = \frac{\text{Flujos netos actualizados}}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$C/B = \frac{107.145}{86978}$$

$$C/B = 1,23$$

Este análisis indica que por cada dólar invertido en el proyecto generará 0,23 dólares adicionales.

RESUMEN DE LA EVALUACIÓN FINANCIERA

CUADRO No.99
RESUMEN DE EVALUACIÓN FINANCIERA

RATIO EVALUADOR	CRITERIO DE EVALUACIÓN	VALOR	RESULTADO
TRM =		15,64%	
VAN =	$VAN > 0$	20.167	Aceptable
TIR % =	$TIR > TRM$	21,07%	Aceptable
PRI=		3,6	Años bueno
B/C =	$R B/C > 1$	1,23	Aceptable

Elaborado por: La autora

Finalmente, del capítulo financiero se puede concluir que el proyecto es factible en las condiciones estudiadas, para su implementación es necesario realizar ajustes de presupuesto ya que los escenarios son cambiantes.

CAPÍTULO V

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

LA MICROEMPRESA

Nombre de la Microempresa

La microempresa tendrá como nombre:

GRANANUTRITIV

El nombre designado hace referencia al valor nutricional que contiene además facilitara al consumidor para llegar hasta la microempresa

BASE LEGAL

La microempresa a constituirse será unipersonal de derecho privado de responsabilidad limitada, basada en la estructura jurídica creada por la ley 2005 – 27 que fue publicada en el registro oficial No. 19 del 26 de enero de 2006, la razón social se denomina **GRANANUTRITIV** y estará regida por la superintendencia de Compañías y se inscribirá en el registro mercantil, ajustándose en lo prescripto en la ley vigente de propiedad intelectual de derechos sobre marcas, nombres comerciales, logotipos, etc. Debidamente registrados en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI).

Constitución

Según el objetivo se constituye como microempresa productora y comercializadora, para su legal constitución se requiere seguir con los siguientes trámites legales.

Minuta de constitución

Mediante un escrito redactado por un abogado se establece el pacto social de la organización, el mismo que incluye los siguientes procedimientos:

- a) Redacción de estatutos
- b) Designación de representante legal
- c) Duración del representante legal y su dependencia
- d) Delimitación de funciones

Escritura publica

Mediante escritura pública elaborada por el notario público se registra la minuta de constitución con sus respectivos estatutos los mismos que regirán los procedimientos administrativos, financieros productivos y de comercialización.

Inscripción el registro

El notario, luego de que la escritura pública a sido suscrita, se elabora las partes y se envía a los registros públicos para su debida inscripción y registro.

- a) **El registro único de contribuyente (RUC)**

Requisitos

- Cédula de representante legal
- Copia de certificado de votación
- Recibo de pago de agua, luz, teléfono

b) Patente municipal

Requisitos

- Recibo del último pago del impuesto predial
- Copia del RUC
- Documentos personales del representante legal

c) Permiso de funcionamiento

Requisitos

- Llenar la solicitud del permiso de funcionamiento.
- Reunir la documentación necesaria requerida para ingresar junto con la solicitud.
- Luego se procederá a la inspección y verificación física de los requisitos técnicos y sanitarios.
- Entrega del permiso que tiene vigencia un año.

Misión

Promover el desarrollo y el crecimiento de la producción de la granadilla, brindando un producto de calidad y competitividad, para poder satisfacer los gustos y preferencias del mercado consumidor.

Visión

Llegar a alcanzar un alto reconocimiento en 5 años como una microempresa líder en la producción y comercialización de granadilla, a través de nuevas estrategias de producción agrícola, y manejo de canales de distribución del producto.

Objetivos de la microempresa

- Obtener utilidades que ayuden a fortalecer el mantenimiento microempresarial.
- Apoyar a las nuevas microempresas en el sector uniendo fuerzas para lograr posesionar el producto en el mercado.
- Aplicar los mejores mecanismos de comercialización para que la microempresa tenga mejores beneficios.
- Cumplir con los objetivos propuestos en el tiempo determinado.

Políticas de la microempresa

Son políticas que deben respetar y cumplir los trabajadores.

- Efectuar reuniones mensuales para escuchar nuevas propuestas de cada miembro.
- Tener en cuenta que el talento humano es el factor principal para el crecimiento y fortalecimiento de la microempresa.
- Mantener en constante capacitación al personal para mejorar el desempeño de sus actividades.
- Controlar el cumplimiento de los objetivos en su tiempo determinado.
- Incrementar cada vez el nivel de ventas para obtener mejores utilidades y lograr la estabilidad de la microempresa.

Principios y Valores

- **Liderazgo.-** Tener un liderazgo positivo para lograr el cumplimiento de objetivos.
- **Responsabilidad.-** Tomar su cargo con responsabilidad y desarrollar un trabajo de calidad.
- **Compromiso.-** Comprometerse totalmente con la microempresa para alcanzar la visión que llevara al éxito.
- **Excelencia.-** Demostrar en su trabajo la eficiencia y efectividad con la que realiza sus actividades encomendadas.
- **Integridad y justicia.-** Dar un estimulación o reconocimiento justo a los empleados que demuestren su esfuerzo por realizar de la mejor manera su trabajo.
- **Ética.-** Práctica de valores humanos dentro y fuera de la microempresa.

ASPECTO ORGANIZATIVO

Organización Estructural

La estructura orgánica permite a través de los niveles definir las responsabilidades de cada empleado, también ubica a las unidades administrativas en el proceso de la autoridad, es decir quién da órdenes, y quien obedece.

NIVELES ADMINISTRATIVOS

En la estructura diseñada para la microempresa se observa los siguientes niveles jerárquicos:

- **Nivel directivo**

Es el encargado del control de la microempresa, además representa legalmente a la organización, la función principal será tomar las decisiones de gerencia para el éxito de las actividades.

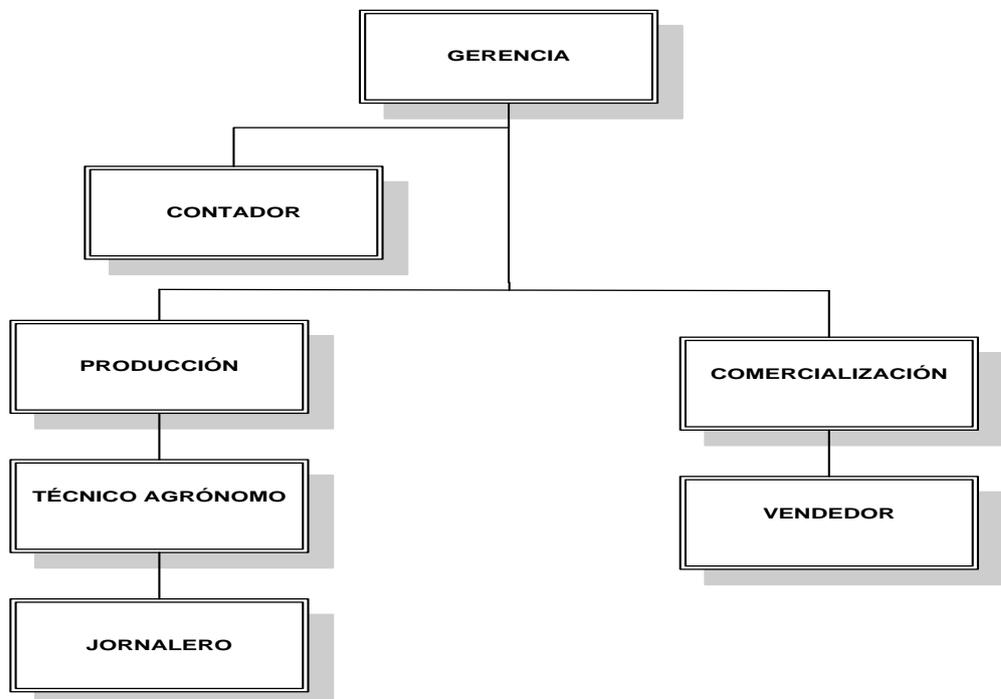
- **Nivel auxiliar**

En este nivel se realiza las funciones de oficina, para su normal funcionamiento.

- **Nivel operativo**

El nivel operativo es el encargado en efectuar las actividades de producción y comercialización.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



DESCRIPCIÓN DE PUESTOS Y FUNCIONES

➤ GERENTE- PROPIETARIO

Es la persona que planifica, organiza, dirige y controla las actividades de la microempresa.

PERFIL

- Liderazgo.
- Trabajo bajo presión.
- Buen manejo de relaciones humanas
- Disponibilidad de tiempo
- Disponibilidad de tiempo

FUNCIÓN

- Dirigir y coordinar las actividades de la microempresa y velar por la correcta realización.
- Gestionar préstamos y efectivizarlos
- Aportar con nuevas ideas que vayan en beneficio de la microempresa
- Coordinación apropiada al personal y colaboradores
- Tener un control constante del logro de los objetivos.
- Establecer los programas de producción.
- Revisar diariamente los informes de ventas y cobranzas realizadas.
- Presentar informes gerenciales a los socios de la compañía.
- Delegar funciones al resto de personal.
- Tomar decisiones trascendentales para la organización.
- Remover personal de sus funciones.
- Registrar las transacciones diarias en el sistema contable empleado.

REQUISITOS

- **Instrucción Formal:** Estudios en Administración de empresas, o afines.
- **Edad:** De preferencia de 30 a 35 años.
- **Experiencia:** Mínimo 2 años en cargos similares

➤ **CONTADOR**

Es la persona encargada de las actividades de financieras .

PERFIL

- Manejo de contabilidad
- Conocimiento leyes tributarias.
- Buenas relaciones humanas.

FUNCIONES

- Llevar los registros contables de la microempresa.
- Elaborar el cronograma de pagos.
- Clasificar, guardar y resumir información numérica y financiera para recopilar asientos contables en los libros.
- Llenar y enviar formularios de compensación a trabajadores.
- El contador debe tener una estrecha relación con los departamentos.

REQUISITOS

- Instrucción Formal: Contabilidad Superior y Auditoría
- Edad: Entre 24 a 28 años.

- Experiencia: Mínimo 2 años en cargos similares.

➤ **TÉCNICO AGRÓNOMO**

Es quien planifica, organiza, dirige y controla la producción de granadilla.

PERFIL

- Manejo de recursos agrícolas
- Excelentes conocimientos.
- Buenas relaciones humanas.

FUNCIONES

- Prepara el presupuesto que necesita para la producción de la granadilla.
- Controlar que el personal aplique los procesos indicados en las actividades.
- Estar pendiente en cumplir con sus entregas del producto.
- Busca mecanismos para la reducción en costos de producción.
- Brindar el mantenimiento adecuado a las de la instalación.
- Dar indicaciones para cosechar y empacado del producto y embodegar de manera adecuada.

REQUISITOS

- Instrucción Formal: Técnico en agronomía
- Edad: Entre 27 a 35 años.
- Experiencia: Mínimo 2 años en cargos similares.

➤ **JORNALEROS**

Son quienes ejecutan las labores agrícolas en la plantación.

PERFIL

- Buenas relaciones humanas.
- Responsabilidad

FUNCIONES

- Mantener el control de los cuidados de la plantación.
- Regar la plantación cuando sea requerido.
- Abonar el cultivo en el tiempo previsto.
- Controlar la presencia de plagas y enfermedades.
- Estar pendiente que no exista encharcamientos de agua, porque puede producir problemas en la planta

REQUISITOS

- Instrucción Formal: No necesaria
- Edad: 18 años en adelante
- Experiencia: Conocimientos agrícolas

➤ **VENDEDOR**

Es quien planifica, organiza, dirige y controla la comercialización de granadilla.

PERFIL

- Buenas relaciones humanas.
- Creatividad

FUNCIONES

- Realizar un informe del ingreso y salida del producto.
- Mantener continuo contacto con el cliente mediante visitas periódicas Investigar las necesidades más primordiales del principal consumidor del producto.
- Tener un inventario de productos para la venta

- Debe conducir el vehículo de la microempresa para realizar los trabajos que se le indique

REQUISITOS

- Instrucción Formal: Conocimientos en ventas, Conductor profesional
- Edad: Entre 25 en adelante
- Experiencia: Mínimo 1 años en cargos similares

ESTRATEGIAS OPERACIONALES

PRODUCCIÓN

Entre las estrategias de producción se aplicará las siguientes:

- Reducción de material e insumos con respecto a la producción.
- Aplicar técnicas de cultivo alternativas para mejorar eficientemente la productividad.
- Para reducir los costos en mano de obra, se utilizará máquinas de mayor cobertura como por ejemplo en la fumigación, labres culturales o agrícolas que son manuales.
- Utilizar insumos agrícolas que son amigables con el medio ambiente como los de sello verde.
- Mantener una rotación del producto en función de los pedidos de la fruta.

COMERCIALIZACIÓN

Para obtener resultados satisfactorios en cuanto al manejo de la comercialización, se puede aplicar las siguientes estrategias:

Producto

La microempresa de producción y comercialización de granadilla tendrá su marca personal que estará enfocada a la entrega de un producto de calidad.

Las ventas del producto se lo realizará consumidor a través de los medios de comunicación escritos como también la página web, en donde existan portales que exhiban el producto

Canales de distribución

Se estima en primera instancia cubrir el mercado local, teniendo como meta expandirse hacia los mercados provinciales y regionales, a través de contactos y convenios con micro mercado para la distribución.

Publicidad y promoción

- Los medios de comunicación que se utilizaran son:
- Hojas volantes
- Medios escritos como el diario el norte
- Trípticos del producto que se oferta y de la microempresa
- Medios informativos como la radio
- Tarjetas de presentación

CONTABLES

Contabilización

Todas las transacciones realizadas en la Microempresa **GRANANUTRITIV** serán de carácter fiable de acuerdo a los principios contables generalmente aceptados, poseerán sus respectivos documentos de soporte, estarán debidamente clasificadas y ordenadas para proceder al registro contable, esto permitirá acceder a la información fácilmente.

ESTRUCTURA CONTABLE



La Contabilidad se encargará de recopilar y analizar todos los documentos fuente partiendo desde el documento fuente que nos permitirá elaborar el Balance de Inicial, lo que dará origen a los registros contables, respaldando todas y cada una de las transacciones que realizara la microempresa.

Los documentos más utilizados son: Cheques, factura, Notas de venta. Comprobantes de retención, documentos autorizados por el SRI.

Comprobantes de Ingresos y Egresos

Los Comprobantes de Ingreso y Comprobantes de Egreso son documentos que elabora el auxiliar contable, en donde se registran todas las operaciones que originan movimientos de dinero y valores, alimentan directamente a la contabilidad.

Balance de situación inicial

Al comienzo del ejercicio, la microempresa dispondrá de cierto patrimonio, que aparecerá plasmado contablemente en un balance de situación.

La Microempresa GRANANUTRITIV tendrá los siguientes procesos contables.

LIBRO DIARIO

Consiste en registrar todos los asientos contables en el Diario General, tendrán un orden cronológico y secuencial de todas las transacciones realizadas por la empresa.

AJUSTES

Se elaboran al término de un período contable o ejercicio económico, y son estrictamente necesarios para que las cuentas que han intervenido en la contabilidad demuestren su saldo real o verdadero y faciliten la preparación de los Estados Financieros. Lo más frecuentes se refieren:

- Acumulados
- Diferidos
- Depreciaciones
- Amortizaciones
- Provisiones

Mayorización

El libro mayor contendrá tantas cuentas como lo requiera la empresa de acuerdo a la codificación en el Plan o Catálogo de cuentas. La Mayorización no es más que el traslado de valores de los asientos contables al mayor general, que contiene un registro individual de los movimientos de cada cuenta, estableciendo saldos.

Periodificación

La periodificación contable consiste en que la microempresa tiene la obligación fiscal de determinar el resultado que ha obtenido durante cada ejercicio-económico.

Para ello, tiene que considerar tantos los ingresos obtenidos durante año contable como los gastos que han incurrido.

Balances contables

La meta final de la teneduría de libros es llegar a la elaboración de los estados contables al final del periodo contable lo que permitirá administrar los recursos financieros de la empresa en forma eficiente, planear y controlar las operaciones financieras para evitar contratiempos que nos generen egresos innecesarios y permitirán tomar decisiones en el manejo eficiente de los inventarios y la cartera para evitar pérdidas económicas.

Los Estados Financieros a presentar son los siguientes:

Balance General

También llamado Estado de Situación Financiera, se elabora al finalizar el período contable para determinar la situación económica de la microempresa a una fecha determinada, la capacidad que tiene la

empresa de generar utilidades, la capacidad de la empresa para cancelar sus deudas oportunamente.

Estado de Resultados

Se presenta conjuntamente con el Balance General, contiene el detalle de Ingresos percibidos y gastos realizados, así como el resultado final pérdida o ganancia del periodo.

Estado de Evolución del Patrimonio

Es un informe que consiste en la especificación de las actividades de financiamiento y de inversión durante un período contable, sirve como complemento con respecto a los cambios realizados en la posición financiera de la microempresa.

Flujo de Efectivo

Este estado permite evaluar con mayor objetividad la liquidez o solvencia de la empresa, es útil para proporcionar la habilidad de la empresa para generar efectivo y sus equivalentes que ayudará en el crecimiento económico a través de decisiones acertadas.

Ejemplo de los procesos para realizar la estructura contable en una microempresa.

MICROEMPRESA “GRANANUTRITIV”

PLAN GENERAL DE CUENTAS

1. ACTIVOS

1.1. ACTIVOS CORRIENTES

1.1.01. CAJA

1.1.01.01. Caja Chica

1.1.01.02. Caja General

1.1.02. BANCOS

1.1.02.01. Banco Fomento Cta. Cte. N°

1.1.02.02. Banco Pichincha Cta. Cte. N°

1.1.03. CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR

1.1.03.01. Clientes

1.1.03.02. Clientes por cobrar

1.1.03.03. Otras cuentas por cobrar

1.1.04. INVENTARIO

1.1.04.01. Útiles de oficina

1.1.04.02. Materiales y Suministros de aseo

1.1.05. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

1.1.05.01. IVA Pagado

1.2. ACTIVO FIJO

1.2.01. DEPRECIABLES

1.2.01.01. Edificio

1.2.01.01.99. Depreciación Acumulada Edificio

1.2.01.02. Muebles y enseres

1.2.01.02.99. Dep. Acum. Muebles y enseres

1.2.01.03. Herramientas de producción

1.2.01.03.99. Dep. Acum. Herramientas de producción

1.2.01.04. Equipo de cómputo

1.2.01.04.99. Dep. Acum. Equipo de cómputo

1.2.01.05. Vehículo

1.2.01.04.99. Dep. Acum. Vehículo

1.2.01.06. Maquinaria y equipo

- 1.2.01.05.99. Dep. Acum. Maquinaria y equipo
- 1.2.02. NO DEPRECIABLES
 - 1.2.02.01. Terreno
- 2. PASIVOS
 - 2.1. PASIVO CORRIENTE
 - 2.1.01. CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR
 - 2.1.01.01. Proveedores
 - 2.1.01.02. IESS por pagar
 - 2.1.02. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS
 - 2.1.02.01. IVA por pagar
 - 2.2. PASIVO LARGO PLAZO
 - 2.2.1. Préstamo bancario por pagar
- 3. PATRIMONIO
 - 3.1. CAPITAL
 - 3.1.01. Capital Social
 - 3.2. RESULTADOS
 - 3.2.01. Pérdida / Utilidad ejercicios anteriores
 - 3.2.02. Pérdida / Utilidad del ejercicio
- 4. INGRESOS
 - 4.1 INGRESOS OPERACIONALES
 - 4.1.01. VENTAS
- 5. GASTOS
 - 5.1. GASTOS OPERACIONALES
 - 5.1.01. ADMINISTRATIVOS
 - 5.1.01.01. Sueldos y salarios
 - 5.2. GASTOS
 - 5.2.01. GASTOS ADMINISTRATIVOS
 - 5.2.01.01. Suministros de oficina
 - 5.2.02. GASTOS DE VENTAS
 - 5.2.02.01. Artículos de limpieza
 - 5.2.03. GASTOS DE PERSONAL
 - 5.2.03.01. Gasto remuneración

5.2.03.02.IESS Patronal

5.2.04. GASTOS DE DEPRECIACIÓN

5.2.04.01. Depreciación vehículo

5.2.04.02. Depreciación muebles y enseres

5.2.04.03. Depreciación herramientas de producción

5.2.04.04. Depreciación equipo de cómputo

5.2.04.05. Depreciación maquinaria y equipo

BALANCE DE ARRANQUE

ACTIVO			PASIVO		
ACTIVOS CORRIENTE		22.096,49	PASIVOS LARGO PLAZO		50.000,00
Capital de trabajo	22.096,49		Préstamo por pagar	50.000,00	
ACTIVOS FIJOS		63.211,10			
Terreno	25.000,00		CAPITAL		36.977,59
Infraestructura	11.570,00		Inversión propia	36.977,59	
Vehículo	19.990,00				
Equipo de Computación	1.800,00				
Equipo de Oficina	450,00				
Maquinaria y equipo	1.100,00				
Muebles y enseres	1.460,00				
Otros Activos	1.841,10				
ACTIVO DIFERIDO		1.670,00			
Gastos de Constitución	1.670,00				
TOTAL ACTIVOS		86.977,59	TOTAL PASIVOS Y CAPITAL		86.977,59

Elaborado por: La autora

MICROEMPRESA
LIBRO DIARIO
ENERO DEL 2013

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
enero 01-2013	-1-			
	Bancos		22096,49	
	vehiculo		19990,00	
	equipo de computacion		1800,00	
	Terreno		25000,00	
	Infraestructura		11570,00	
	equipo de oficina		450,00	
	Maquinaria y equipo		1100,00	
	Muebles y enseres		1460,00	
	Gastos de Constitucion		1670,00	
	otros		1841,10	
	Prestamo por pagar			50000,00
	Capital			36977,59
	v/r. El balance de situacion inicial			
enero 02-2013	-2-			
	Costos de Producción		701,12	
	preparacion del suelo	41,00		
	Mano de Obra	516,74		
	insumos plantas	33,13		
	Costos Indirectos de Produccion	110,25		
	Aporte Personal IESS por Pagar			48,32
	Bancos			652,80
	v/r. Compra de materia prima y costos indirectos de producción			
	-3-			
enero-05-13				
	Sueldos Personal Administrativo		700,00	
	Aporte Personal IESS por Pagar			54,60
	Bancos			645,40
	v/r. Gastos sueldos y salarios del mes			
	-4-			
enero-06-13				
	Gasto Depreciación Infraestructura		48,21	
	Depreciación Acumulada Infraestructura			48,21
	v/r. Depreciacion de los muebles y enseres del mes de enero			
	-5-			
enero-07-13				
	Gasto Amortizacion Gastos de Constitución		27,83	
	Amortización Gastos de Constitución			27,83
	v/r. Amortizacion gastos de constitucion de enero			
	-6-			
enero-07-13				
	Gasto Depreciación vehiculo		333,17	
	Depreciación Acumulada vehiculo			333,17
	v/r. Depreciacion del vehiculo del mes de enero			
	-7-			
enero-07-13				
	Resumen de Rentas y Gastos		1810,33	
	Costos de Producción			701,12
	Sueldos Personal Administrativo			700,00
	Gasto Depreciación Infraestructura			48,21
	Gasto Amortizacion Gastos de Constitución			27,83
	Gasto Depreciación vehiculo			333,17
	v/r. Cierre de costos y gastos			
	-8-			
enero-07-13				
	Perdida		1810,33	
	Resumen de Rentas y Gastos			1810,33
	v/r. Cierre de resumen de rentas y gastos con perdida			
	TOTAL		92408,58	92408,58

**MICROEMPRESA
LIBRO MAYOR
ENERO DEL 2013**

CUENTA: BANCOS

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-01-13	Estado de Situación inicial	22096,49		22096,49	
enero-02-13	compra de insumos		652,80		652,8
enero-05-13	Gastos administrativos enero		645,40		645,4
TOTAL		22096,49	1298,2	20798,29	

CUENTA: TERRENO

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-01-13	Estado de Situación inicial	25000,00		25000,00	
TOTAL		25000,00	0,00	25000,00	

CUENTA: VEHICULO

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-01-13	Estado de Situación inicial	19990,00		19990,00	
TOTAL		19990,00	0,00	19990,00	

CUENTA: EQUIPO DE COMPUTACION

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-01-13	Estado de Situación inicial	1800,00		1800,00	
TOTAL		1800,00	0,00	1800,00	

CUENTA: EQUIPO DE OFICINA

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-01-13	Estado de Situación inicial	450,00		450,00	
TOTAL		450,00	0,00	450,00	

CUENTA: MAQUINARIA Y EQUIPO

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-01-13	Estado de Situación inicial	1100,00		1100,00	
TOTAL		1100,00	0,00	1100,00	

CUENTA:MUEBLES Y ENSERES

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
01/01/2013	Estado de Situación inicial	1460,00		1460,00	
TOTAL		1460,00	0,00	1460,00	

CUENTA: ACTIVOS DIFERIDOS

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
01/01/2013	Estado de Situación inicial	1670,00		1670,00	
TOTAL		1670,00	0,00	1670,00	

CUENTA: OTROS ACTIVOS

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
01/01/2013	Estado de Situación inicial	1841,10		1841,10	
TOTAL		16841,10	0,00	1841,10	

CUENTA: PRÉSTAMO POR PAGAR

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
01/01/2013	Estado de Situación inicial		50000,00		50000,00
TOTAL		0,00	50000,00	0,00	50000,00

CUENTA: CAPITAL

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
01/01/2013	Estado de Situación inicial		36977,59		36977,59
TOTAL		0,00	36977,59	0,00	36977,59

**CUENTA:
INFRAESTRUCTURA**

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
01/01/2013	Estado de Situación inicial	11570		11570,00	
					0,00
TOTAL		11570		11570,00	

**CUENTA:
COSTOS DE PRODUCCIÓN**

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-02-13	Compra de materia prima y pago mano de obra	701,12		701,12	
enero-07-13	Cierre de costos y gastos	0,00	701,12		701,12
TOTAL		701,12	701,12	0,00	0

**CUENTA:
SUELDOS PERSONAL ADMINISTRATIVO**

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-05-13	Pago sueldos	700,00		700,00	
enero-07-13	Cierre de costos y gastos	0,00	700,00		700
TOTAL		700,00	700,00		0

CUENTA: APOORTE PERSONAL IESS POR PAGAR

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-02-13	mano de obra	0,00	48,32	0,00	48,32
enero-06-13	Aporte personal adm.	0,00	54,60		54,60
TOTAL		0,00	102,92		102,92

**CUENTA: GASTO DEPRECIACIÓN
INFRAESTRUCTURA**

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-07-13	Depreciación propiedad, planta y equipo	48,21		48,21	
enero-07-13	Cierre de costos y gastos	0,00	48,21	0,00	48,21
TOTAL		48,21	48,21	0,00	0

**CUENTA: GASTO DEPRECIACION
VEHICULO**

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-02-13	Depreciación del mes	333,17		333,17	
enero-07-13	pago por depreciación		333,17		333,17
TOTAL		333,17	333,17	0,00	0,00

**CUENTA: DEPRECIACION ACUMULADA
VEHICULO**

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-02-13	Depreciación del mes		333,17		333,17
enero-07-13	Gasto		0,00		0,00
TOTAL		0,00	333,17	0,00	333,17

**CUENTA: DEPRECIACIÓN ACUMULADA
INFRAESTRUCTURA**

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-07-13	Depreciación infraestructura		48,21		48,21
TOTAL		0,00	48,21	0,00	48,21

**CUENTA:GASTO AMORTIZACIÓN
ACTIVOS DIFERIDOS**

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-01-13	Gasto Amortización activos diferidos	27,83		27,83	
enero-07-13	Cierre de gastos		27,83		27,83
TOTAL		27,83	27,83	0,00	0,00

**CUENTA: AMORTIZACIÓN ACTIVOS
DIFERIDOS**

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-07-13	Amortización activos diferidos		27,83		27,83
TOTAL		0,00		0,00	

**CUENTA: RESUMEN DE RENTAS Y
GASTOS**

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-07-13	Cierre de costos y gastos	1810,33		1810,33	
enero-07-13	Cierre de resumen de rentas y gastos		1810,33		1810,33
TOTAL		1810,33	1810,33	0,00	0,00

**CUENTA:
PERDIDA DEL EJERCICIO**

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
enero-07-13	Cierre de resumen de rentas y gastos	1810		1810	
TOTAL		1810,00		1810	0,00

EMPRESA "XT"
BALANCE DE COMPROBACION
AL 04 DE AGOSTO DE 20__

CODIGO	CUENTAS	SUMAS		SALDOS	
		DEBE	HABER	DEUDOR	ACREEDOR
1.1.1	Caja	1.850,00	1.500,00	350,00	
1.1.2	Banco Popular	14.100,00	1.600,00	12.500,00	
1.1.3	Cuentas por Cobrar	21.500,00	1.500,00	20.000,00	
1.1.4	Documentos por Cobrar	25.700,00		25.700,00	
1.1.5	Edificio	86.250,00		86.250,00	
1.1.6	Muebles y Enseres	19.000,00		19.000,00	
1.1.7	Vehiculos	15.600,00		15.600,00	
2.1.1	Cuentas por Pagar	600,00	15.800,00		15.200,00
2.1.2	Documentos por Pagar		20.300,00		20.300,00
2.1.3	Hipotecas por Pagar		23.900,00		23.900,00
3.1.1	Capital Social		120.000,00		120.000,00
		184.600,00	184.600,00	179.400,00	179.400,00

f) Contador

Estructura del Estado de Resultados

Ventas

(-) Costo de Ventas

Utilidad Bruta

(-) Gastos

Utilidad de Operación

(-) Gastos Financieros

Utilidad antes de impuestos

(-) Impuestos

Utilidad Neta

(-) Pago de Dividendos

Utilidades Retenidas

ESTRUCTURA DEL BALANCE GENERAL

ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO
Activo Corriente	PASIVO
Caja y Bancos	Pasivo Corriente
Clientes	Proveedores
Otras Cuentas por Cobrar	Bancos
Inventarios	Empleados
Gastos Pagados por Anticipado	Estado
Total Activo Corriente	Total Pasivo Corriente
Activo No Corriente	Pasivo No Corriente
Activo Fijo	Deudas a Largo Plazo
Depreciación	Total Pasivo No Corriente
Activo Fijo Neto	Total Pasivo
Total Activo No Corriente	Patrimonio
	Capital
	Utilidades Acumuladas
	Total Patrimonio
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO

CAPÍTULO VII

IMPACTOS

El capítulo de impactos es muy importante analizarlo para conocer cuáles son los efectos que desarrolla con la creación de la microempresa. Para mejor análisis se ha considerado tomar en cuenta los siguientes:

- **IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO**
- **IMPACTO EMPRESARIAL**
- **IMPACTO EDUCATIVO-CULTURAL**
- **IMPACTO AMBIENTAL**

Para obtener el resultado de cada uno de los indicadores plantados en la matriz de cada impacto se plantea la matriz de valoración donde se conoce el nivel de afectación.

CUADRO No.100
MATRIZ DE VALORACIÓN DE IMPACTOS

POSITIVO	NIVEL
1	Bajo
2	Medio
3	Alto
NEGATIVO	NIVEL
-1	Bajo
-2	Medio
-3	Alto

Elaborado por: La autora

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{SUMATORIA TOTAL}}{\text{NÚMERO DE INDICADORES}}$$

IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO

CUADRO No. 101
IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Nivel de ingresos							X	3
Nuevas fuentes de trabajo.						X		2
Estabilidad laboral						X		2
Mejores condiciones de vida						X		2
TOTAL						6	3	9

Elaborado por: La autora

$$NI(\text{SOCIO} - \text{ECONÓMICO}) = \frac{SUMATORIA\ TOTAL}{NÚMERO\ DE\ INDICADORES}$$

$$NI = \frac{9}{4}$$

$$NI = 2,25$$

ANÁLISIS:

Nivel de ingresos

Con la creación de la microempresa de producción y comercialización de granadilla se genera un nivel medio positivo porque el nivel de ingresos de los trabajadores crecerá conforme se incrementen las ventas del producto, esto permitirá que las personas distribuyan en sus diversas en las distintas necesidades que presentan.

Nuevas fuentes de trabajo

Además se creara fuentes de trabajo donde sus habitantes puedan laborar y obtener una estabilidad durante un largo periodo, que les permita mantener mejores oportunidades para sus familias ofreciéndoles un ingreso económico que les permita sustentar sus gastos.

Estabilidad laboral

El proyecto genera una estabilidad laboral para sus trabajadores porque según los ingresos que se proyecto existe la confianza de la estabilidad de la microempresas en el mercado esto fortalece la seguridad de las fuentes de trabajo que se abrirán para la utilización de la mano de obra del sector.

Mejores condiciones de vida

El proyecto está enfocado a brindar mejores condiciones de vida a los habitantes ya que se favorecen en varios aspectos que les beneficia, porque el propósito es utilizar todos los recursos disponibles del lugar.

IMPACTO EMPRESARIAL

CUADRO No. 102
IMPACTO EMPRESARIAL

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Fortalecimiento del sector microempresarial						X		2
Mejoramiento de los niveles competitivos							X	3
Incremento de niveles productivos							X	3
Crecimiento agrícola						X		2
TOTAL						4	6	10

Elaborado por: La autora

$$NI(\text{EMPRESARIAL}) = \frac{SUMATORIA\ TOTAL}{NÚMERO\ DE\ INDICADORES}$$

$$NI = \frac{10}{4}$$

$$NI = 2,5 = 3$$

ANÁLISIS:

Fortalecimiento del sector microempresarial

La microempresa está enfocada al fortalecimiento microempresarial del sector el mismo genera un impacto alto positivo, ya que está encaminado a la creación de nuevos proyectos de productos alternativos como lo es la granadilla un producto con grandes oportunidades en el mercado.

Mejoramiento de los niveles competitivos

El mejoramiento de los niveles competitivos están basados en la aplicación de nuevos métodos de producción y comercialización de los productos, el mismo permite que el producto sea entregado al mercado en condiciones óptimas para enfrentar a la competencia.

Incremento de niveles productivos

Es una ventaja porque permitirá al agricultor brindar al mercado variedad de productos y ayuda a mantener un precio razonable, además logra cubrir la demanda del producto, impidiendo que exista la necesidad de traer los productos de otros lugares del país.

Crecimiento agrícola

La aplicación del nuevo proyecto permite ser un ejemplo de producción para el sector ya que los agricultores tendrán mayor interés por seguir produciendo sus tierras con productos nuevos que les permitan obtener mejores resultados.

IMPACTO EDUCATIVO-CULTURAL

**CUADRO No.103
IMPACTO EDUCATIVO CULTURAL**

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Generación de conocimiento						X		2
Mejoramiento tecnológico						X		2
Capacitación continua							X	3
Interés por el producto							X	3
TOTAL						4	6	10

Elaborado por: La autora

$$NI(\text{EDUCATIVO} - \text{CULTURAL}) = \frac{SUMATORIA\ TOTAL}{NÚMERO\ DE\ INDICADORES}$$

$$NI = \frac{10}{4}$$

$$NI = 2,5 = 3$$

ANÁLISIS:

Generación de conocimientos

Al ser un proyecto productivo permite la generación de nuevas aplicaciones en conocimientos, es decir nuevos procesos y técnicas para la producción agrícola esperando resultados a menor tiempo y a menor costo.

Mejoramiento tecnológico

Con la creación de la microempresa se realiza la aplicación de la tecnología donde permita aplicar nuevos procesos de producción utilizando maquinaria especializada para este tipo de cultivos alternativos que actualmente existe una gran demanda en los mercados nacionales y extranjeros.

Capacitación continúa

Además permite mejorar el conocimiento de cada uno de sus empleados, a través de la capacitación del personal que se encuentra a cargo del cuidado de la producción se realizarán capacitaciones continuas en lo teórico y lo práctico.

Interese por el producto

La microempresa genera un interés alto positivo por el producto, ya que a través de las investigaciones realizadas se determina que el producto no presenta competencia alguna, lo que representa una oportunidad.

IMPACTO AMBIENTAL

CUADRO No. 104
IMPACTO AMBIENTAL

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Trabajo sin tóxicos						X		2
Producción natural							X	3
Salud humana						X		2
Contaminación ambiental						X		2
TOTAL						6	3	9

Elaborado por: La autora

$$NI(\text{AMBIENTAL}) = \frac{SUMATORIA\ TOTAL}{NÚMERO\ DE\ INDICADORES}$$

$$NI = \frac{9}{4}$$

$$NI = 2,25$$

ANÁLISIS:

Trabajo sin tóxicos

Existe una ventaja en la producción de la granadilla es un producto que no se utiliza tóxicos no requiere de muchos químicos para su cultivo lo que significa por esa parte que el impacto ambiental que presentará en sus desarrollo será muy bajo.

Producción natural

Además la microempresa utilizará un sistema de cultivo natural donde se realizará la utilización de abonos orgánicos y se evitara la utilización de insumos químicos que contaminan el medio ambiente, lo importante es evitar lo menos posibles efectos negativos.

Salud humana

El producto por ser de consumo humano estará suma ente controlado en su proceso de producción se tratara lo menos posible la aplicación de productos que contengan altos porcentaje de químico, se tratará de buscar la forma de utilización de productos naturales para su cuidado.

Contaminación del ambiente

La microempresa desde un inicio de sus actividades tomara en cuenta los procesos y técnicas que debe utilizar para no generar efectos negativos que perjudiquen al entorno del sector y evitar alteraciones futuras que peligran con extremada contaminación al medio ambiente.

IMPACTO GENERAL

CUADRO No. 105
IMPACTO GENERAL

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Impacto Socio- Económico						X		2
Impacto Empresarial							X	3
Impacto Educativo-Cultural							X	3
Impacto Ambiental						X		2
TOTAL						4	6	10

Elaborado por: La autora

$$NI(\text{GENERAL}) = \frac{SUMATORIA\ TOTAL}{NÚMERO\ DE\ INDICADORES}$$

$$NI = \frac{10}{4}$$

$$NI = 2,5 = 3$$

ANÁLISIS:

De acuerdo al análisis de la matriz de impacto general, se determina los impactos que presenta cada uno de los aspectos tomados en cuenta que existe un mayores beneficios tanto para los socios de la microempresa con para la personas del sector ya que se pretende solucionar en parte algunos problemas que actualmente presenta.

CONCLUSIONES

De la investigación efectuada se debe resaltar varios puntos:

- En el análisis del diagnóstico se determinó la situación actual del lugar en donde se desarrollara el proyecto, se evidencio que en este sector existe factores que son acondicionados para el cultivo de la granadilla cuenta con aspectos importantes que favorecen en sus actividades.
- A través del estudio de mercado realizado, se pudo conocer la aceptación del producto en el mercado consumidor, además se establecido la demanda potencial que existe actualmente, debido a la poca presencia de la oferta que es una ventaja para el proyecto.
- Del estudio técnico se determinó que la parroquia San Roque es un lugar estratégico para la implantación del proyecto, lo cual garantiza una rápida comercialización del producto debido a la presencia de factores que favorece, además se estableció el proceso que se tomar en cuenta para la producción de la granadilla.
- De acuerdo al análisis financiero se establece que la inversión justifica la puesta en marcha del proyecto, porque existe una proyección de ventas que garantiza que el proyecto tendrá existo en el mercado, esto garantiza que la inversión es factible de realizarla
- La organización de la microempresa estará diseñada con un organigrama vertical y estará representado con un equipo de trabajo comprometido en cumplir y alcanzar los objetivos planteados.
- Por último se concluye que los posibles impactos que el proyecto presenta alcanza un nivel positivo, en el ámbito socioeconómico, empresarial, educativo-cultural y ambiental.

RECOMENDACIONES

Para obtener mejores resultados en la gestión del proyecto se recomienda lo siguiente:

- Buscar apoyo de organismos para dar gestión a nuevos proyectos donde ayuden a dar a conocer las nuevas oportunidades de producción y aprovechar de manera adecuada los factores que el sector presenta.
- Controlar la calidad del producto que se ofrecerá al mercado para logara mantener a un cliente satisfecho, además aplicar estrategias de comercialización que permita entregar directamente el producto al consumidor.
- Aprovechar el lugar estratégico donde estará ubicado el proyecto, incrementando el volumen de producción para lograr producción y poder extender el mercado a nivel de la provincia.
- Realizar un control de la situación financiera de la microempresa analizando los estados financieros para conocer cómo se están realizando las ventas del producto y en caso de existir problemas poder tomar decisiones para evitar problemas.
- Mantener en constante capacitación al factor más importante de la microempresa el talento humano entre más conocimientos tenga mejores resultados se tendrá en el desarrollo de las actividades
- Realizar los respectivos controles ante la presencia de algunas alteraciones que provoque la producción del producto, certificarse que se estén aplican las técnicas indicadas.

BIBLIOGRAFÍA

ARBOLEDA, Germán, (2005) Proyectos Formulación Evaluación y Control, Editorial Ac, cuarta Edición; Colombia.

BLOCK, Stanley B., HIRT, Geoffrey A., Año 2005, Administración Financiera, Segunda edición en español, Editorial McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. DE C. V., México, D. F.

BACA URBINA, Gabriel. (2006) Evaluación de Proyectos. Quinta Edición Mac Graw Hill, México.

CORDOBA, Marcial. (2006) Formulación y Evaluación de Proyectos. Primera Edición, Ecoe Ediciones, Colombia.

CHARLES W. Lamb, (2006) Marketing Octava Edición Edición Thomson - México.

CHIAVENATO Idalberto (2007) Administración de Recursos Humanos Octava Edición Mac Graw Hill México.

DÍAZ, M. Ángel. (2008) David y Goliat Iniciación del Proyecto. Primera Edición, Grupo Editor Alfaomega. México.

FERNÁNDEZ V. Ricardo. (2007) Manual para Elaborar un plan de Mercadotecnia Primera Edición, McGraw-Hill Interamericana. México

FLORES U. Juan, (2007). Proyectos de Inversión para las PYME, Primera Edición, Editorial Ecoe Ltda. Colombia.

FONTAINE R. Ernesto, (2008) Evaluación Social de Proyectos, Decimotercera Edición, Editorial PEARSON.

FLORES U. Juan, (2007). Proyectos de Inversión para las PYME, Primera Edición, Editorial Ecoe Ltda. Colombia.

JÁCOME Walter (2005) Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión – CUDIC Editorial Universitaria –Ibarra Ecuador

KOONTZ, Harold, Heinz Weihrich, Mark Cannice (2008) Administración una Perspectiva Global y Empresarial, Décimo Tercera Edición, Mac Graw Hill, México.

KOMIYA S. Raúl (2004) Marketing para PYMES Primera Edición, Editora Palomino. Perú.

KERIN, Roger A., HARTLEY, Steven W., RUDELIUS William, Año 2006, Marketing “CORE”, Segunda edición en español, Editorial McGRAW-HILL INTERAMERICANA DE ESPAÑA S. A. U., Aravaca (Madrid).

KOTLER, Philip, ARMSTRONG, Gary, Año 2008, Principios de Marketing, Duodécima edición, Editorial PEARSON EDUCACIÓN S.A., Madrid (España).

MONTAÑO, S. Francisco. A., Año 2005, Mercadotecnia, Investigación y Análisis para el éxito, Primera edición, Editorial TRILLAS, S.A. de C.V., México, D.F.

MONTEROS Edgar (2005) Manual de Gestión Microempresarial Editorial Universitaria. Ecuador

NÚÑEZ, Z. Rafael (2007) Manual de Evaluación de Proyectos de Inversión, Primera Edición, Editorial Trillas. México

ORTIZ, Alberto G., Año 2005, Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico, Segunda edición, Editorial McGRAW-HILL INTERAMERICANA, S.A., Bogotá-Colombia.

ROMERO Javier, (2006) Principios de Contabilidad, Tercera Edición Editorial McGraw-Hill Interamericana México.

SARMIENTO, R. Rubén. (2005) Contabilidad General Décima Edición Editorial Voluntad. Ecuador.

SAPAG, CH. Nassir y SAPAG, CH. Reinaldo., Año 2008, Preparación y Evaluación de proyectos, Quinta edición, McGRAW-HILL INTERAMERICANA, S.A., México

SCOTT Besley y BRIGHAM, Eugene F., Año 2009, Fundamentos de Administración Financiera, Decimocuarta edición, Editorial CENGAGE LEARNING S.A. de V.C., México

SARMIENTO, R. Rubén. (2005) Contabilidad General Décima Edición Editorial Voluntad. Ecuador.

STANTON, William J., ETZEL, Michael J., WALKER, Bruce J., Año 2007, Fundamentos de Marketing, Decimocuarta edición en español, Editorial McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. DE C. V., México, D. F.

VÁSQUEZ Lola y SALTOS Napoleón: Ecuador su realidad, fundación José Peralta, Quito Ecuador, 2006.

ZAPATA, Sánchez Pedro, Año 2008, Contabilidad general, Sexta edición, Editorial McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. de C. V., México, D. F.

LINCOGRAFÍA

es.wikipedia.org/wiki/Abono

es.wikipedia.org/wiki/Aserríninfoagro.com

<http://www.antonioante.gob.ec>

<http://www.magap.gob.ec/mag01/>

Según, http://www.frutasmavillosasyconversacionescondios.com/index_archivos/Page2714.htm

<http://colombia.dircampo.com/Granadilla>.

<http://araucarias.blogspot.com/2005/09/descripcin-botnica.html>

http://www.propagacion.com/help/guia_plantas/granadilla_medicinales_propiedades_enfermedades.php

http://www.concitver.com/14_4fitosanidad.html

<http://es.scribd.com/manejo-de-cosecha-y-poscosecha-1>

ANEXOS

ANEXO A: FORMATO DE ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DEL CANTÓN ANTONIO ANTE



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DEL CANTÓN ANTONIO ANTE

Objetivo: Conocer la situación actual de los habitantes

1. ¿Cuántas personas conforman su hogar?

- Entre 1 a 3 persona ()
- Entre 3 a 5 personas ()
- Más de 5 persona ()

2. ¿En su hogar cuántas personas genera ingresos o trabajan?

- 1 persona ()
- De 2 a 4 personas ()
- De 5 a 7 personas ()
- Más de 7 persona ()

3. ¿A qué tipo de actividad productiva se dedica usted?

- Agricultura ()
- Ganadería ()
- Textil ()
- Empleado ()
- Comerciante ()
- Otros ()

4. ¿Considera que su actividad productiva es rentable?

- Muy rentable ()
- Rentable ()
- Poco rentable ()
- No es rentable ()

5. ¿Sus ingresos mensuales aproximadamente son?

- Menos de \$100 ()
- Entre \$101 a \$150 ()
- Entre \$151 a \$200 ()
- Entre \$201 a \$300 ()
- Más de \$301 ()

6. ¿Los ingresos que usted percibe le ayudan?

- A cubrir las necesidades ()
- Sobrevivir ()
- Otras ()

7. ¿Actualmente qué tipo de empleo tiene?

- Permanente ()
- De temporada ()
- Otros ()

8. ¿A qué tipo de organización pertenece?

- Asociaciones ()
- Cooperativas ()
- Públicas ()
- Privadas ()
- Otras ()

9. ¿La calidad de vida que usted tiene es?

- Alta ()
- Media ()
- Baja ()

- 10. ¿Considera que el consumo de granadilla beneficia su salud?**
Si ()
No ()
- 11. ¿El consumo de frutas lo hace por?**
Costumbre ()
Alimento ()
Otros ()
- 12. ¿Qué cantidad de granilla consume?**
Diariamente entre 1 y 10 unidades ()
Semanalmente entre 10 y 20 unidades ()
quincenalmente más de 20 unidades ()
- 13. ¿Cuál es su nivel educativo?**
Primaria ()
Secundaria ()
Superior ()
Otros ()
- 14. ¿Los centros de educación existentes en el sector son?**
Muy buenos ()
Buenos ()
Regulares ()
- 15. ¿Considera que el cantón puede llegar a ser un gran productor de granadilla?**
Si ()
No ()

**ANEXO B: FORMATO DE ENCUESTA DIRIGIDA A LOS
AGRICULTORES DEL CANTÓN ANTONIO ANTE**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

La encuesta está dirigida a los agricultores del Cantón Antonio Ante.

1. ¿Cuánto tiempo lleva en la actividad?

- Menos de 3 años ()
Entre 3 y 5 años ()
Más de 5 años ()

2. ¿Qué cantidad de superficie de terreno destina para la actividad?

- Un cuarto de hectárea ()
Una hectárea ()
Media hectárea ()
Otras ()

3. ¿Cuál de los siguientes productos cultiva usted?

- Gramíneas ()
Cereales ()
Frutas ()

4. ¿Qué sistema de producción utiliza para el cultivo?

Tradicional ()

Tecnificada ()

Mixta ()

5. ¿Para su actividad productiva el financiamiento es?

Propio ()

Propio y financiado ()

Préstamo Bancario ()

Otros ()

6. ¿Los precios de los productos que usted vende son?

Altos ()

Medios ()

Bajos ()

7. ¿Cómo considera la rentabilidad de la actividad agrícola?

Muy rentable ()

Rentable ()

Poco rentable ()

Nada rentable ()

Indiferente ()

8. ¿Dónde comercializa su producto?

Local ()

Regional ()

Nacional ()

9. ¿Qué tipo de mano de obra utiliza en el proceso productivo?

Con Experiencia ()

Sin Experiencia ()

Mixto ()

10. ¿Para la actividad agrícola recibió capacitación?

Si ()

No ()

11. ¿Ha cultivado granadilla?

Si ()

No ()

12. ¿Si tiene cultivo de granadilla cual es la producción semanal?

Menos de 50 kilos por hectárea ()

Entre 50 y 100 kilos por hectárea ()

Más de 100 kilos por hectárea ()

13. Considera que el cultivo de granadilla es una alternativa para mejorar los ingresos de su actividad

Si ()

No ()

14. ¿El nivel educativo al cual accedió es?

Primaria ()

Secundaria ()

Superior ()

Ninguna ()

15. ¿El servicio de salud existente en la zona es?

Muy buena ()

Buena ()

Regular ()

Inexistente ()

16. ¿La vivienda en la usted mora es?

Propia ()

Arrendada ()

Empeño ()

17. ¿La organización que existe en su comunidad es?

Legalmente reconocida ()

Parcialmente reconocida ()

No tiene ningún amparo legal ()

18. ¿Considera que las políticas de gobierno benefician la actividad agrícola?

Si ()

No ()

ANEXO C: ANÁLISIS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

JORNALES

Actividad	n aplicaciones	jornal por hectárea	número de hectáreas	año 1
Siembra	1	5	1	5
aplicación de fertilizantes	4	2	1	8
aplicación de insecticidas	5	3	1	15
Deshierba	5	7	1	35
aporque	5	3	1	15
Cosecha	1	10	1	10

Actividad	n aplicaciones	jornal por hectárea	número de hectáreas	año 2
aplicación de fertilizantes	5	2	1	10
aplicación de insecticidas	6	3	1	18
Deshierba	5	7	1	35
aporque	5	3	1	15
Cosecha	1	10	1	10

INSUMOS EN KILOS

Actividad	N° aplicaciones	kilos por hectárea	número de hectáreas	AÑO 1
Fertilizante	4	50	1	200
Insecticidas y fungicidas	5	1,25	1	6,25

Actividad	N° aplicaciones	kilos por hectárea	número de hectáreas	AÑO 2
Fertilizante	5	75	1	375
Insecticidas y fungicidas	6	1,5	1	9

COSTOS DE PRODUCCIÓN PRIMER AÑO

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO EN DÓLARES	VALOR TOTAL EN DÓLARES
A. COSTOS DIRECTOS (CD)				
1. Preparación del suelo				
Arada y rastrada	horas/tractor	2	18	36
Surcado	horas/tractor	0,5	10	5
Subtotal preparación del suelo				41
2. Mano de Obra				
Técnico de la Plantación	sueldo			5496,88
Siembra	jornal	5	8	40
Fertilización	jornal	8	8	64
Aplicación de insecticida/ fungicida	jornal	15	8	120
Deshierba	jornal	35	8	280
Aporque	jornal	15	8	120
Cosecha	jornal	10	8	80
Subtotal mano de obra				6200,88
3. Insumos				
Plantas	unidades	625,00	0,3	187,50
Fertilizante	Kg	200	0,8	160
Insecticidas, fungicidas	Kg	6,25	8	50
Subtotal insumos				397,50
SUBTOTAL (CD)				6639,38
B. COSTOS INDIRECTOS (CI)				
Imprevistos (5 % subtotal CD)				331,97
Herramientas y materiales para la producción				956,00
Pago del agua de riego				35
SUBTOTAL (CI)				1322,97
TOTAL DE COSTOS (CD+CI)				7962,35

COSTOS DE PRODUCCIÓN SEGUNDO AÑO

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO EN DÓLARES	VALOR TOTAL EN DÓLARES
A. COSTOS DIRECTOS (CD)				
2. Mano de Obra				
Técnico de la Plantación	sueldo			6.436,71
Fertilización	jornal	10	8,432	84,32
Aplicación de insecticida/ fungicida	jornal	18	8,432	151,78
Deshierba	jornal	35	8,432	295,12
Aporque	jornal	15	8,432	126,48
Cosecha	jornal	10	8,432	84,32
Subtotal mano de obra				7178,73
3. Insumos				
Fertilizante	kg	375	0,8432	316,20
Insecticidas, fungicidas	kg	9	8,432	75,89
Subtotal insumos				392,09
SUBTOTAL (CD)				7570,82
B. COSTOS INDIRECTOS (CI)				
Imprevistos (5 % subtotal CD)				378,54
Herramientas y materiales para la producción				1007,62
Pago del agua de riego				36,89
SUBTOTAL (CI)				1423,05
TOTAL DE COSTOS (CD+CI)/ha				8993,87

ANEXO D: GASTOS

SERVICIOS BÁSICOS

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Luz	18	216
Agua	12	144
Teléfono	20	240
TOTAL		600

MANTENIMIENTO COMPUTACIÓN

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento computación	12	144
TOTAL		144

PUBLICIDAD

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad	80	960
TOTAL		960

EMPAQUES

AÑO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
2	Caja	5.938	0,15	890,63
3	Caja	7.422	0,16	1173,40
4	Caja	7.422	0,17	1236,76
5	Caja	5.938	0,18	1042,84

COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO VEHÍCULO

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Combustible vehículo	100	1200
Mantenimiento vehículo	25	300
TOTAL		1500